Міністерство освіти і науки України
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана (м. Київ), кафедра корпоративних фінансів і контролінгу;
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця (м. Харків), кафедра фінансів;
Одеський національний економічний університет (м. Одеса), фінансово-економічний факультет, кафедра фінансів, кафедра фінансового менеджменту та фондового ринку

Сучасні інструменти управління корпоративними фінансами

Збірник матеріалів

VI Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції студентів, аспірантів та молодих вчених

м. Київ
16 листопада 2022 р.

УДК 658.14/.17:334.78]:005.334](06)
С 91

Оргкомітет конференції

Стеценко Б.С., декан факультету фінансів КНЕУ ім. В. Гетьмана, д.е.н., професор;
Мартинюк І.В., декан фінансово-економічного факультету ОНЕУ, к.е.н., доцент;
Терещенко О.О., завідувач кафедри корпоративних фінансів і контролінгу КНЕУ ім. В. Гетьмана, д.е.н., професор; **Слатвінська М.О.,** завідувач кафедри фінансів ОНЕУ, д.е.н., професор**; Баранова В.Г.,** завідувач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку ОНЕУ, д.е.н., професор; **Журавльова І.В.,** завідувач кафедри фінансів ХНЕУ ім. С. Кузнеця, д.е.н., професор; **Бабяк Н.Д.,** заступник зав. кафедри, професор кафедри корпоративних фінансів і контролінгу КНЕУ ім. В. Гетьмана, к.е.н., професор; **Романишин В.О.,** заступник зав. кафедри, доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу КНЕУ ім. В. Гетьмана, к.е.н., доцент; **Нагорний Є.О.** – ст. викладач кафедри корпоративних фінансів і контролінгу КНЕУ ім. В. Гетьмана
Секретар: Круш В.В – ст. викладач кафедри корпоративних фінансів і контролінгу КНЕУ ім. В. Гетьмана

Рекомендовано до друку Вченою Радою факультету фінансів Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана», Протокол № 5 від 30.11.2022

Матеріали друкуються в авторській редакції. Відповідальність за науковий рівень публікацій, обґрунтованість висновків, достовірність результатів, наявність плагіату несуть автори.

С 91 Сучасні інструменти управління корпоративними фінансами: Зб. Матеріалів VI Всеукр. науково-практичної інтернет-конференції студентів, аспірантів та молодих вчених [Електронний ресурс]. – К.: КНЕУ, 2022. – 547 с.
ISBN 978-966-926-418-3

Визначено ключові тренди та виклики, які постають перед корпоративними фінансами: охарактеризовано новітні інструменти фінансування корпоративного сектору; визначено основні напрямки трансформації корпоративних фінансів в умовах інтеграції України в ЄС; обґрунтовано методики оцінки вартості бізнесу та моделі впровадження вартісно-орієнтованого управління на сучасних підприємствах; наголошено, що запровадження системи фінансового контролінгу в діяльність підприємств є ключовим напрямом розвитку бізнесу; визначено основні методи та моделі антикризового управління корпоративними фінансами в умовах в умовах військової агресії проти України; обґрунтовано інноваційні форми та фінансові інструменти активізації інвестиційної діяльності корпоративного сектору; запропоновано інструменти інвестиційно-інноваційного повоєнного відновлення України.

УДК 658.14/.17:334.78]:005.334](06)

ISBN 978-966-926-418-3

© КНЕУ, 2022

ЗМІСТ

Платформа І

Новітні інструменти фінансування корпоративного сектору

Гаврилов І.С.	ФІНАНСУВАННЯ БІЗНЕСУ ШЛЯХОМ ФОРМУВАННЯ КРАУДФАНДИНГОВОГО КАПІТАЛУ БІЗНЕС-СТРУКТУРАМИ	18
Жмуд А.П.	ВИКОРИСТАННЯ КРАУДФАНДИНГУ ЯК ІНСТРУМЕНТУ ФІНАНСУВАННЯ БІЗНЕС-ІДЕЙ В УКРАЇНІ	21
Калуга Т.Ю., Сандульський Р.П.	АГРАРНІ РОЗПИСКИ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ МЕХАНІЗМ ФІНАНСУВАННЯ АГРАРІЇВ УКРАЇНИ	24
Киреєв А.І.	СВІТОВИЙ ДОСВІД ВИКОРИСТАННЯ БЛОКЧЕЙН ТЕХНОЛОГІЙ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ	27
Красножон С.В., Піддубний В.А.	КРАУДЛЕНДИНГ ЯК НОВИЙ ФІНАНСОВИЙ ІНСТРУМЕНТ	29
Леонова Б.І.	РОЛЬ ІННОВАЦІЙ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ	31
Міщенко С.В.	ЦИФРОВІ ГРОШІ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКУ ЯК ПОТЕНЦІЙНИЙ ІНСТРУМЕНТ ФІНАНСУВАННЯ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРУ	33
Панченко І.В., Панченко Н.В., Діденко Л.В.	СУЧАСНІ ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНИМИ ФІНАНСАМИ	36
Пономарьова К.С.	СУЧАСНІ ТРЕНДИ У ФІНАНСУВАННЯІ СТАРТАПІВ НА СВІТОВОМУ ТА ВІТЧИЗНЯНОМУ РИНКАХ	39
Ушеренко С.В., Мазур В.В.	СУЧАСНЕ УПРАВЛІННЯ ТА ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСУВАННЯ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	42

Чуб П.М.	НЕОБАНКИ УКРАЇНИ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	46

Платформа ІІ

Трансформація корпоративних фінансів в умовах інтеграції України в ЄС

Андросова М.О., Добриніна Л.В.	ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЛОМБАРДІВ	49
Бачинський Д.В.	РИЗИКИ ШАХРАЙСТВА З ПЛАТІЖНИМИ КАРТКАМИ ТА МЕТОДИ ЇХ ЗНИЖЕННЯ	52
Боровська О.В., Добриніна Л.В.	ОСНОВНІ АСПЕКТИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ	55
Бульбич Ю.С., Мякишевська О.М.	ФІНАНСУВАННЯ ДЕВЕЛОПЕРСЬКИХ ПРОЄКТІВ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ В ЄС	58
Волкова В.Л.	ЗАКОНОДАВЧЕ РЕГУЛЮВАННЯ ФОНДОВИХ БІРЖ В УКРАЇНІ	61
Галянт А.М.	СИСТЕМИ МАСОВИХ ЕЛЕКТРОННИХ ПЛАТЕЖІВ ТА ЇХ РОЗБУДОВА В УКРАЇНІ	64
Кириленко А.О., Урванцева С.В.	ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ	68
Кучерук А.В.	МІЖНАРОДНІ КАРТКОВІ ПЛАТІЖНІ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ	72
Леонова Б.І., Урванцева С.В.	ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ДІЯЛЬНОСТІ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ	75
Михайленко Н.О.	ПУБЛІЧНІ ІНВЕСТИЦІЙНІ ПОТРЕБИ НА МІСЦЕВОМУ РІВНІ В УКРАЇНІ	79
Ніколаєва Т.О.	ІНВЕСТИЦІЙНІЙ РИНОК УКРАЇНИ	81

Платформа ІІІ

Оцінка вартості бізнесу та вартісно-орієнтоване управління

Алексін Г.О.	СТЕЙКХОЛДЕРСЬКИЙ ПІДХІД ЯК ЗАСІБ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ КОМПАНІЇ	85
Ануфрієв В.О.	АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА, ЯК ПЕРЕДУМОВА ОБ'ЄКТИВНОЇ ОЦІНКИ ЙОГО ВАРТОСТІ	88
Бойченко В.Т., Савчук В.К.	ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВІРТУАЛЬНИМИ АКТИВАМИ	91
Бондаренко П.В., Гейко Д.В.	ФІНАНСОВА НАДІЙНІСТЬ СТРАХОВИКА	94
Бондаренко П.В., Георгієва Н.О.	ФІНАНСОВИЙ СТАН СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ	97
Бондаренко П.В., Городнича Д.С.	ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ	99
Бондаренко П.В., Деревянченко Т.М.	ПЕРСПЕКТИВИ СТРАХУВАННЯ МОРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ В УКРАЇНІ ПІД ЧАС ВІЙНИ	102
Бондаренко П.В., Ільчак О.О.	ФОРМУВАННЯ СТРАХОВИХ РЕЗЕРВІВ	104
Бондаренко П.В., Кірчева Н.С.	ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ	107
Бондаренко П.В., Мігель С.М.	ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАХУВАННЯ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	109
Гончаренко А.С.	ФАКТОРИ, ЩО ВИЗНАЧАЮТЬ СТРУКТУРУ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	111
Ковтун Я.В.	ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	114

Лихацький Б.С.	ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО ПІДХОДУ	117
Маліновська О.Я., Плясун І.В.	ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ БІЗНЕСУ У СЕКТОРІ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА	120
Мякишевська О.М., Вернигор В.Ю.	ВПЛИВ ВІЙСЬКОВОГО СТАНУ НА ВАРТІСТЬ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ	123
Павленко А.А.	ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА РОЗВИТОК АГРАРНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ	126
Ходзицька В.В.	СТРАТЕГІЧНА УПРАВЛІНСЬКА ЗВІТНІСТЬ: ФУНДАМЕНТ АНАЛІЗУ УПРАВЛІННЯ	129
Чаманов Р.О., Терещенко О.О.	РОЛЬ КОРИГУВАННЯ РОБОЧОГО КАПІТАЛУ У ВИЗНАЧЕННІ ЦІНИ ОБ'ЄКТА ІНВЕСТИЦІЙ У РАМКАХ УГОД ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ	132

Платформа IV

Фінансовий контролінг у бізнесі

Kulikova Anna, Bestuzheva Mariia	QUALIFICATIONS AND DUTIES OF THE FINANCIAL CONTROLLER	136
Valko Yana	PROSPECTS FOR DEVELOPMENT OF CONTROLLING IN UKRAINE IN VIEW OF GERMAN EXPERIENCE	139
Yurkova Vladyslava, Petrova Sofiia	CVP ANALYSIS AS AN INSTRUMENT OF FINANCIAL CONTROLLING	142
Азовцева К.С.	ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ ЯК ДРАЙВЕРИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	146
Алієва Г.Г.	МЕТОД АНАЛОГІЙ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОЇ КОМПАНІЇ	150

Бабяк Н.Д., Заболотня І.В.	МОЖЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ПРОГРАМНИХ РІШЕНЬ SAP CX В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	153
Бабяк Н.Д., Пономаренко Н.С.	УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМИ ВИТРАТАМИ ТОРГІВЕЛЬНИХ МЕРЕЖ	157
Білоус К.І.	ПРІОРИТЕТИ ВИБОРУ ФІНАНСОВИХ АКТИВІВ ДЛЯ ПЕРЕДАЧІ У ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	161
Білуха М.Г., Бабяк Н.Д.	СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ	164
Василенко М.Д.	БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ ПІДПРИЄМСТВ У КРИЗОВИХ УМОВАХ	167
Ватрушкіна М.О.	ВИКОРИСТАННЯ БЕНЧМАРКІНГУ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	170
Власенко О.В.	АВТОМАТИЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ КОНТРОЛІНГУ ШЛЯХОМ ВПРОВАДЖЕННЯ ERP-СИСТЕМИ	173
Ганоль І.М.	ВИКОРИСТАННЯ ПОКАЗНИКА EVA ДЛЯ ОЦІНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ КОРПОРАЦІЙ	176
Гереш М.Ю.	ФУНКЦІОНАЛЬНО-ВАРТІСНИЙ АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ	180
Дембіцька Т.В.	АНАЛІЗ ВІДХИЛЕНЬ ЯК ІНСТРУМЕНТ КОНТРОЛІНГУ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВІ	183
Іванина О.В.	БЕНЧМАРКІНГ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЇ	186
Ковіня О.О.	ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДУ АНАЛІЗ СЦЕНАРІЇВ У ЦІЛЯХ КОНТРОЛІНГУ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	189

Корольова А.В.	ОПТИМІЗАЦІЯ ВИТРАТ ЯК НАПРЯМ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА	192
Лебедєв М.В.	CVP-АНАЛІЗ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ	195
Лещенко С.В.	БЕНЧМАРКІНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗНИЖЕННЯ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА	198
Маліновська О.Я., Лис С.В.	ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛІНГ ЯК СКЛАДОВА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ СТІЙКИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА	200
Миргород А.Д.	ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛІНГ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕСОМ	203
Михальчук Є.Р.	ФЕНОМЕН ФІНАНСОВИХ «БУЛЬБАШОК»	206
Ніколаєнко Л.С., Лапіна І.С.	ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ТА ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ	209
Пахаленко К.Р.	ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДУ МОНТЕ-КАРЛО В ЦІЛЯХ КОНТРОЛІНГУ РИЗИКІВ НА БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	211
Саєнко Д.С. Декалюк О.В.	ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛІНГ У ПІДПРИЄМНИЦТВІ	214
Сало Ф.В.	ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛІНГ СУБ`ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В СФЕРІ МЕДИЧНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ	217
Сєрікова К.А.	ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ	220
Собченко М.О., Савчук В.К.	АНАЛІТИЧНИЙ МОНІТОРИНГ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	223
Тітова С.О., Романишин В.О.	МЕТОДИ КОНТРОЛІНГУ ВИТРАТ В УМОВАХ ОБМЕЖЕНОСТІ РЕСУРСІВ	226
Чепка В.В., Звагольський С.Г.	ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ: ПОНЯТТЯ ТА СУТНІСТЬ	229

Чубар Д.Ю.	БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ	232
Шахрай А.С.	ЗАСТОСУВАННЯ КЛЮЧОВИХ ПОКАЗНИКІВ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ (KPI) ДЛЯ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ	236
Шмельов К.О., Лапіна І.С.	ОЦІНКА ТА АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ	240
Щуліпенко М.В.	ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛІНГ ЯК СИСТЕМА ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	242

Платформа V

Антикризове управління корпоративними фінансами в умовах військової агресії проти України

Yuqi Lin	FINANCIAL CRISIS MANAGEMENT AND ITS IMPLEMENTATION IN THE WARTIME	247
Борцайкіна О.А.	АДАПТАЦІЯ ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІД ЧАС ВОЄННОГО СТАНУ В УКРАЇНІ	250
Голубнича Т.С.	СТАН ГАЛУЗІ ОПТОВО-РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ В УМОВАХ ВІЙСЬКОВОГО ЧАСУ	253
Даценко Д.А., Маліновська О.Я.	ОСНОВНІ АСПЕКТИ РЕЛОКАЦІЇ БІЗНЕС-СТРУКТУР ПІД ЧАС ДІЇ ВОЄННОГО СТАНУ В УКРАЇНІ	255
Денисенко І.І.	СУЧАСНИЙ СТАН І ПРОБЛЕМИ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ УКРАЇНИ	258
Догадаєва І.О.	ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ «УКРАЇНСЬКА СТРАХОВА ГРУПА» В УМОВАХ ВОЄННОГО ЧАСУ	261
Жмуд А.П.	СУЧАСНІ АНТИКРИЗОВІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИНЕНИХ КРАЇН СВІТУ	264

Зінченко А.О.	ФІНАНСОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ПРИВАТНИХ МЕДИЧНИХ УСТАНОВ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ВІЙСЬКОВОЇ АГРЕСІЇ	266
Колякіна О.М.	ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ У СФЕРІ ІНДУСТРІЇ КРАСИ	269
Краснова І.В., Громницька І.Ю.	ПОБУДОВА ПЛАНУ ПІСЛЯВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ	273
Круш В.В.	ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ПІДТРИМКИ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ ПІД ЧАС ВОЄННОГО СТАНУ В УКРАЇНІ	276
Кубась І.Є.	МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ПОБУДОВИ АНТИКРИЗОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ	281
Лук'янченко Р.С.	АНТИКРИЗОВА ПРОГРАМА ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ НАЦІОНАЛЬНОГО КІНЕМАТОГРАФА	284
Маліновська О.Я., Рачкевич А.Д.	ПЕРЕМІЩЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ ЯК СКЛАДОВА АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ	287
Монтика Ю.С.	УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ ТА ВОЄННОГО СТАНУ	289
Назарчук Н.А.	ПРОБЛЕМНІ КРЕДИТИ ПОЗИЧАЛЬНИКІВ ТА ЗАХОДИ БАНКІВ	292
Островська О.А., Лисенко В.В.	ІНСТРУМЕНТАРІЙ РАННЬОГО ПОПЕРЕДЖЕННЯ ТА РЕАГУВАННЯ В ЗАПОБІГАННІ БАНКРУТСТВУ ПІДПРИЄМСТВ	295
Погорєлова М.Ю.	АНАЛІЗ НАПРЯМІВ ВИДАТКІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ ДО ТА ПІСЛЯ ПОВНОМАСШТАБНОЇ АГРЕСІЇ РОСІЙСЬКОЇ ФЕДЕРАЦІЇ	298

Пономарьова В.С.	ВИКОРИСТАННЯ ПУБЛІЧНИХ ФІНАНСІВ НІМЕЧЧИНИ ТА ПІДТРИМКА НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ ВІДБУДОВИ УКРАЇНИ	301
Примостка Л.О., Чепіжко О.В.	АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ В УМОВАХ ВІЙСЬКОВОЇ АГРЕСІЇ ПРОТИ УКРАЇНИ	305
Семененко А.А.	МОДЕЛЮВАННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА	307
Семенюк І.А.	ПЕРСПЕКТИВИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПРИВАТНИХ МЕДИЧНИХ ЗАКЛАДІВ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	311
Співак В.Б.	РЕАЛІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВ В УМОВАХ ВІЙСЬКОВОЇ АГРЕСІЇ	314
Степанець В.С., Краснова І.В.	СУТНІСТЬ ПРОБЛЕМНОГО БАНКУ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД	317
Табачук Л.С.	ПРИВАТИЗАЦІЯ, ЯК СКЛАДОВА ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА, В ВОЄННОМУ ТА ПІСЛЯ ВОЄННОМУ ВІДНОВЛЕННІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	320
Турченюк М.С.	ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФАКТОРИНГОВИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ	323

Платформа VI

Інноваційні форми та фінансові інструменти активізації інвестиційної діяльності корпоративного сектору

Бандюк Г.Р.	ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ	326
Берднік В.О.	ІНСТРУМЕНТИ АНГЛІЙСЬКОГО ПРАВА У ФІНАНСУВАННІ ВІТЧИЗНЯНИХ FINTECH-КОМПАНІЙ	329

Бондаренко П.В., Закацюра М.О.	СУЧАСНИЙ СТАН ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	332
Ботнаренко Ю.Ю.	РОЛЬ ІННОВАЦІЙ У СФЕРІ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ	335
Волкова В.Л.	ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ	338
Гребенюк Т.О.	МЕТОДОЛОГІЯ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ	341
Ігнатенко Д.	ІНВЕСТИЦІЇ ТА ІНВЕСТУВАННЯ	343
Кириленко А.О.	ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН СУБ'ЄКТІВ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ	346
Колякіна О.М.	ФІНАНСОВИЙ ЛІЗИНГ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ТЕХНІКИ: СУЧАСНИЙ СТАН В УКРАЇНІ ТА ІНОЗЕМНИЙ ДОСВІД	349
Корягіна Д.О.	ПРОБЛЕМИ І СУЧАСНІ ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ АГРАРНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ	352
Корягіна К.О.	ІННОВАЦІЇ У ФІНАНСОВОМУ СЕКТОРІ	355
Кравченко С.С.	ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСУВАННЯ ПРОЄКТІВ АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ	358
Лобода К.П., Марчук Д.О.	КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ЯК ЇХ ВИРІШУЮТЬ	361
Махаурі Л.А., Куліш Г.П.	СПРОЩЕНА СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВРЕГУЛЮВАННЯ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ	365
Мітюхін В.Ю., Декалюк О.В.	МЕТОДИ ТА МОДЕЛІ ФІНАНСУВАННЯ СТАРТАПІВ	370
Мякишевська О.М., Яковлев М.Р.	КРАУДІНВЕСТИНГ ЯК ФІНАНСОВИЙ ІНСТРУМЕНТ ЗАЛУЧЕННЯ КАПІТАЛУ В ДЕВЕЛОПЕРСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ	373

Пилипенко Г.С.	КОМПЛАЄНС-МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ОБ'ЄКТ ІНВЕСТУВАННЯ У ВАРТІСТЬ БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ	376
Поліщук Н.В., Каськова І.Г.	ІПОТЕЧНЕ ІНВЕСТИЦІЙНЕ КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	379
Свідерська І.М.	ВІРТУАЛЬНІ АКТИВИ: ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РЕГУЛЮВАННЯ	382
Сус Т.Й.	СУЧАСНІ МОДЕЛІ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ	385
Ушеренко С.В.	ПЕРСПЕКТИВНІ ІННОВАЦІЙНІ ФОРМИ АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	388
Федорченко В.С.	ПЕРСПЕКТИВИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ	391
Щеглюк М.С., Краснова І.В.	ЕКОСИСТЕМИ ЯК ОСНОВА НОВОГО БАНКІНГУ	393
Юшко С.В., Кіріна І.В.	ПРИБУТКОВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇХ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ	396

Платформа VII

Інструменти інвестиційно-інноваційного повоєнного відновлення України

Havrylenko Anastasiia	PROSPECTS FOR INNOVATIVE DEVELOPMENT SUPPORT IN UKRAINE	399
Акушева О.П.	ПЕРЕДУМОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ УКРАЇНИ	402
Андрєєва Н.Р.	АЛЬТЕРНАТИВНІ ВАРІАНТИ ОПОДАТКУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ	404
Бевз А.В.	ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТУ ЕКА ДЛЯ СТИМУЛЮВАННЯ УКРАЇНСЬКОГО ЕКСПОРТУ	407

Білик В.О., *Гмиря В.П.*	НАЦІОНАЛЬНИЙ БАНК УКРАЇНИ ЯК ГАРАНТ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	410
Боровська О.В.	ДІЯЛЬНІСТЬ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ В УМОВАХ ВОЄННОГО ЧАСУ	413
Васянович К.О.	РОЛЬ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОМУ ПОВОЄННОМУ ВІДНОВЛЕННІ УКРАЇНИ	415
Гаврилюк Ю.В., *Добриніна Л.В.*	ФІНАНСОВИЙ РИНОК В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ РЕЦЕСІЇ	418
Гаврілов І.О.	АГРОСТРАХУВАННЯ ПІД ЧАС ВОЄННОГО СТАНУ	421
Геркогло К.Д.	МІСЦЕВІ ПОДАТКИ ТА ЇХ РОЛЬ У ФОРМУВАННІ МІСЦЕВОГО БЮДЖЕТУ	423
Гребенюк Т.О.	ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВАЛЮТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ	426
Диба М.В.	ПРОЯВИ ВЕНЧУРНОЇ ФІЛАНТРОПІЇ В УМОВАХ ПОВНОМАСШТАБНОЇ ВІЙНИ В УКРАЇНІ	429
Єрема В.О.	ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ УКРАЇНИ ПІД ЧАС ВІЙНИ ТА ВІДБУДОВИ	432
Жепко К.О.	ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ	435
Іванишин Д.О.	ІНОЗЕМНИЙ ІНВЕСТОР В УКРАЇНІ ЯК СПОСІБ ПІСЛЯВОЄННОЇ РЕАНІМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ	438
Каганець В.В.	ФІНАНСУВАННЯ ІНФРАСТРУКТУРНИХ ПРОЄКТІВ В УКРАЇНІ	441
Кандиба О.О.	ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ В УКРАЇНІ ПІСЛЯ ВІЙНИ	444
Кіссе Л.О.	ОПОДАТКУВАННЯ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ	447
Кокша Д.О.	ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КРИПТОВАЛЮТИ В УКРАЇНІ	450

Куліш Г.П., Плачковська О.О., Касьян Є.С.	ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ УКРАЇНИ	453
Лавров Н.В.	ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНИХ ДІЙ З ВІДНОВЛЕННЯ ЗРУЙНОВАНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В УКРАЇНІ	457
Лук'янчук Д.Ю.	КРИПТОВАЛЮТНИЙ РИНОК ЯК АЛЬТЕРНАТИВНИЙ ПРОДУКТ ДЛЯ ІНВЕСТУВАННЯ	460
Майорова Т.В., Чепурний Л.Р.	ФІНАНСОВА ОЦІНКА ЗБИТКІВ, ЗАВДАНИХ ВІЙСЬКОВОЮ АГРЕСІЄЮ РФ ТА ПОШУК ШЛЯХІВ ФІНАНСУВАННЯ ВІДНОВЛЕННЯ УКРАЇНИ	462
Макаров П.Д. Ізмайлова Н.В.	ІНСТРУМЕНТИ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ УКРАЇНИ	465
Мацьовита С.О.	ОРГАНІЗАЦІЯ ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ УКРАЇНИ В РОЗРІЗІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ	469
Мякишевська О.М., Сиротенко М.Р.	ГРАНТОВЕ ФІНАНСУВАННЯ СТАРТАПІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	472
Нагорна О.В., Лєка Т.В.	СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ КРЕДИТУВАННЯ АПК В УКРАЇНІ	474
Нагорний Є.О.	РОЛЬ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ У ПОВОЄННОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ ВІДНОВЛЕННІ УКРАЇНИ	476
Нагорний О.Б.	ОСОБЛИВОСТІ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ ВЕЛИКОБРИТАНІЇ ТА ВПРОВАДЖЕННЯ ЇХНЬОГО ДОСВІДУ В УКРАЇНІ	479
Нагорний О.Б.	ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМКИ ВИКОРИСТАННЯ БЮДЖЕТНИХ КОШТІВ В УКРАЇНІ У ПОВОЄННИЙ ПЕРІОД	481

Науменкова С.В.	РОЗБУДОВА ПОТЕНЦІАЛУ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ДЛЯ ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	484
Побідьонна Я.В.	РОЛЬ ФІНАНСОВОГО РИНКУ В АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	488
Пономарьова В.С.	ПРОБЛЕМАТИКА МІСЦЕВИХ ПОДАТКІВ В УКРАЇНІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ	491
Прилуцький Б.В., Мякишевська О.М.	ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ У ПОСТВОЄННИЙ ПЕРІОД	495
Примостка А.О.	ІННОВАЦІЙНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ	498
Руда В.Г.	ОСОБЛИВОСТІ ТА ВИКЛИКИ ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ ПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ	501
Руда В.Г.	БАНК РОЗВИТКУ ЯК ІНСТИТУЦІЯ ПІСЛЯВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	504
Садчикова О.О.	ДЕВІАНТНА ПОВЕДІНКА ПЛАТНИКІВ ПОДАТКІВ	508
Скрипник А.В.	ПОДАТКОВЕ СТИМУЛЮВАННЯ ЗАХИСТУ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	512
Сопіт О.О., Куліш Г.П.	ВАЛЮТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЯК СКЛАДОВА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ	515
Супрун Н.В., Яценко Н.О.	СТРАХУВАННЯ РИЗИКІВ У ПРОЦЕСІ ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ УКРАЇНИ	519
Ткач Т.В.	ДОСВІД ІНОЗЕМНИХ КРАЇН В ОПОДАТКУВАННІ НЕРУХОМОСТІ	522
Усатюк О.Ю.	ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ ДЛЯ РЕАЛІЗАЦІЇ МОДЕЛІ ПІСЛЯВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ В УКРАЇНІ	525

Халявка Я.С.	«АНАЛІЗ ВІДХИЛЕНЬ» ЯК ІНСТРУМЕНТ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ ІНФРАСТРУКТУРИ В УКРАЇНІ	529
Цікра А.О., Климчук І.О.	ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ УКРАЇНИ	532
Шалаєв В.Ю., Мякишевська О.М.	ІНВЕСТИЦІЇ У ВІЙСЬКОВІ ОБЛІГАЦІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДТРИМКИ УКРАЇНИ ПІД ЧАС ВІЙНИ	536
Шуплат О.М.	ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ	539
Юркевич О.М., Смагін В.Л.	ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙНИ	542

Платформа І

НОВІТНІ ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСУВАННЯ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРУ

УДК 334.72:330.322

Гаврилов І.С.
здобувач освіти ОПП
«Інвестиційний менеджмент», 5 курс
КНЕУ імені Вадима Гетьмана
Науковий керівник: Романишин В.О.,
к.е.н., доцент кафедри
корпоративних фінансів і контролінгу
КНЕУ імені Вадима Гетьмана

ФІНАНСУВАННЯ БІЗНЕСУ ШЛЯХОМ ФОРМУВАННЯ КРАУДФАНДИНГОВОГО КАПІТАЛУ БІЗНЕС-СТРУКТУРАМИ

Вступ. Такий інструмент фінансування бізнесу як краудфандинг є досить новітнім в сфері фінансових інновацій. Швидкий розвиток краудфандингу обумовлений тим, що він забезпечує потреби у капіталі тих бізнес-структур, що мають особливості, які полягають у рівні доступу до фінансових інструментів та можливостях залучати капітал. Важливість краудфандингу полягає у тому, що він спрямовується на реалізацію інноваційних проектів і дозволяє компаніям, що не мають можливості торгувати на фондовому ринку, залучати капітал від великої кількості дрібних інвесторів.

Мета дослідження полягає у охарактеризуванні особливостей фінансування бізнесу шляхом залучення краудфандингового капіталу та оцінка його вартості (ціни).

Огляд фахової літератури. Дослідження альтернативних джерел фінансування бізнесу знайшло широке відображення у роботах вітчизняних і зарубіжних науковців. Так, американський професор Ethan Mollick досліджував динаміку розвитку і феномен явища краудфандингу у світі. Вітчизняні вчені, зокрема Л. Л. Куц, Т. П. Некрасова та Е. В. Шумейко досліджували і оцінювали вартість капіталу за різними моделями краудфандингу.

Результати дослідження. Здійснення акумуляції вільних фінансових

ресурсів дрібних інвесторів відбувається за допомогою краудфандингової платформи. На цій платформі здійснюється формування краудфандингового капіталу за участю бізнес-структури, зазвичай це МСП, для фінансування, як правило, інноваційних проектів. Розглядаючи цей інструмент фінансування бізнес-структури перебувають на різних стадіях розвитку, але зазвичай на стадії життєвого циклу «зародження» (seed) та «розвиток» (growth), тобто у другому випадку це компанії, що існують на ринку більше п’яти років. Професор Пенсильванського університету Ethan Mollick визначає краудфандинг (crowdfunding) як фінансування підприємств за рахунок невеликих внесків великої кількості осіб, які використовують Інтернет, без участі фінансових посередників [1, с. 2]. Роблячи внески (інвестиції) деякі дрібні інвестори очікують від них отримання доходу. Тому виділяють різні моделі краудфандингу залежно від отримання очікуваної вигоди. Краудфандинг на основі пожертв (donation-based crowdfunding) передбачає вкладання коштів без очікування отримати винагороду. Тоді як краудфандинг на основі винагороди (reward-based crowdfunding) передбачає отримання нефінансової вигоди. Якщо ж дрібні інвестори очікують отримати фінансову винагороду, то мова йде про інвестиційну модель краудфандингу, яка має три види: краудінвестинг, краудлендинг та краудфандинг на основі роялті. До краудінвестингу відносять ще таку його форму як акціонерний краудфандинг.

Що для дрібних інвесторів є очікуваною вигодою, то для бізнес-структур є потенційною вартістю залучення капіталу. Відповідно, бізнес-структури обираючи джерела фінансування своїх бізнес-ідей звертають увагу на ціну капіталу. **Краудфандинг на основі капіталу (Equity-based), тобто акціонерний, як вже зазначалося є видом краудінвестингу, фінансування ідеї/проекту відбувається за фінансову винагороду у вигляді акцій компанії, отримання дивідендів або отримання частки в компанії.** Вартість краудінвестингового капіталу визначали Т. П. Некрасова, Е. В. Шумейко, як ставка дисконтування грошових потоків, виплаченої винагороди, що знаходиться з рівняння [2, с.119]:

$$TS - COM - PS - TAX = \frac{CF_1}{(1+k_{ci})} + \frac{CF_2}{(1+k_{ci})^2} + \frac{CF_3}{(1+k_{ci})^3} + \ldots + \frac{CF_n}{(1+k_{ci})^n}$$

де k_{ci} - вартість капіталу залученого краудінвестингом; COM (commission) - розмір комісії краудінвестинговій платформі; PS (Payment system) - комісіяплатіжнійсистемі; TAX - сума сплаченого податку, що стягується з цільової суми; CF - винагорода інвесторам (проценти, дивіденди, частина майбутніх доходів); TS (Target sum) - зібрана цільова сума.

Цільова сума, що визначається і встановлюється бізнес-структурою на краудфандиговій платформі має враховувати виплати комісії крауд-платформі, виплати комісії платіжній системі, виплати податку (на доходи фізичних осіб чи на прибуток) та необхідну суму для реалізації проекту. Зауважимо, що у випадку акціонерного краудфандингу грошовий потік винагороди відповідатиме прогнозній сумі річних дивідендних платежів, якщо за спосіб винагороди обрано дивіденди. Обміркованою видається думка Л.Л. Куца [3, с. 95], що краудфандингового капіталу на проект потрібно зібрати на платформі стільки, щоб після сплати комісії платформі, збору платіжної системи тощо коштів вистачило на реалізацію проекту та сплату й доставку обіцяної вкладникам винагороди.

Висновки і пропозиції. Фінансування бізнесу шляхом формування курадфандингового капіталу має передбачати здійснення оцінки вартості залучення капіталу і вибір відповідної моделі краудфандингу. Важливо також при виборі джерел фінансування бізнес-ідей зважати на традиційні джерела фінансування, оскільки підтримка зв’язків із великою кількістю дрібних інвесторів, розкриття конфіденційної інформації про ідею/проект на краудплатформі, потенційна втрата капіталу при інвестиційній моделі краудфандингу створюють додаткові ризики для компанії. Крім цього, доцільно з точки зору оптимальної структури капіталу при виборі моделі фінансування зважати на те, джерелом формування якого капіталу - власного чи позикового, слугуватиме той чи інший інструмент.

Список використаних джерел:

1. Mollick E. The dynamics of crowdfunding: An exploratory study. *Journal of*

business venturing. 2014. № 1. С. 1-16.

2. Некрасова Т. П., Шумейко Е. В. Економічна оцінка краудфандингу як метода залучення інвестицій. *Економічні науки*. 2017. Т. 10. № 5. С. 114-124.

3. Куц Л. Л. Методичні аспекти оцінювання вартості краудфандингового капіталу. *Інноваційна економіка*. 2019. № 5-6. С. 93-100.

УДК 330.322.12:336.64

Жмуд А. П.

студентка 3 курсу ОП «Корпоративні фінанси»

Науковий керівник: Урванцева С. В.

к. е. н., доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу

КНЕУ імені Вадима Гетьмана

ВИКОРИСТАННЯ КРАУДФАНДИНГУ ЯК ІНСТРУМЕНТУ ФІНАНСУВАННЯ БІЗНЕС-ІДЕЙ В УКРАЇНІ

В умовах глобальної цифрової трансформації економіки виникають нові форми фінансування бізнесу, які ґрунтуються на використанні соціальних мереж та цифрових технологій, що дозволяють істотно скоротити трансакційні витрати. До того ж світовим трендом на сьогодні виступає суспільна готовність допомагати людям, ідеї яких надихають та викликають відгук. Краудфандинг являє собою вдале поєднання обох трендів, що зумовлює його щораз більшу популярність в усьому світі та, відповідно, в Україні.

Згідно з визначенням Стенфордського огляду соціальних інновацій, краудфандинг визначається як «збір коштів від пожертвувачів, що зазвичай проводиться онлайн, з метою фінансування ініціативи» [1]. Краудфандинг зазвичай поділяють на такі види:

1. Краудфандинг з нефінансовою винагородою – бекери (особа чи організація, що фінансово підтримує проєкт під час краудфандингової кампанії) жертвують суму коштів в обмін на вироблений продукт, тобто, реалізується опція предзамовлення.

2. Благодійний краудфандинг – кошти збираються для певної благодійної мети.

3. Акціонерний краудфандинг – бекери вкладають великі суми грошей в компанію в обмін на невелику частку її капіталу;

4. Інвестиційний краудфандинг – бекери надають позику, розраховуючи на повернення основної позики і процентів [2].

На сьогодні в Україні активно використовуються як національні, так і міжнародні краудфандингові платформи. З міжнародних популярністю в українців користуються такі, як «Kickstarter», «Indiegogo», «GoFundMe», «Patreon» та «Crowdfunder». В Україні також функціонують вітчизняні платформи, як-от: «Спільнокошт», «RazomGo», «GoFundEd», «StartEra», «Ulule», «Українська біржа благодійності», «Моє місто», «КУБ», «GoF», «Велика ідея», «Peoples project», діяльність яких переважно спрямована на соціальні, гуманітарні, культурні, освітні та екологічні проєкти.

Можемо виокремити такі переваги використання краудфандингових сайтів в Україні:

- наявність можливостей для реалізації широкого спектру ініціатив – від бізнес-ідей до благодійності,
- контроль за витратами пожертвуваних коштів за цільовим призначенням,
- простота в користуванні,
- скорочення дистанції між автором проєкту та аудиторією, для якої розроблено проєкт,
- доступність,
- запуск проєкту на платформі виконує роль маркетингового дослідження, є можливість протестувати потенційний попит, затребуваність продукту, визначити ціну.

На даний момент в Україні функціонування краудфандингових платформ має свої особливості. Суттєвим гальмуючим фактором є недостатня обізнаність населення щодо такого типу фінансування, і, як наслідок, низький рівень довіри.

Також, стримуючим чинником є низький рівень доходів громадян України, це призводить до ускладнення збору потрібної суми. Варто додати, що на сьогодні відсутнє ефективне державне регулювання діяльності краудфандингових платформ [3].

Незважаючи на наявність низки гальмуючих факторів, війна в Україні послугувала каталізатором для посилення розвитку краудфандингу. Після вторгнення РФ, український народ шукає нові можливості для допомоги армії та постраждалим під час війни. І саме благодійний краудфандинг зараз активно використовується волонтерами. Наприклад, «Peoples project» - це об'єднання тисячі благодійників та волонтерів з усієї України та за її кордонами. За весь час своєї діяльності вони реалізували близько 100 благодійних ініціатив, із загальним бюджетом понад 100 мільйонів гривень. Проєкти реалізуються переважно у таких галузях, як медицина, оборона та соціальні проблеми. Зараз на платформі актуальні збори на потужні багатоцільові комплекси БПЛА, дрони, пальне, бойові автомобілі, одяг та захист для військових [4].

Для прискорення розвитку краудфандингу в Україні важливим є формування відповідного законодавства та правового поля у сфері краудфінансування, поширення інформації в медіа-ресурсах, створення культури колективного фінансування на базі інформаційного забезпечення й обізнаності широких верств населення для створення позитивної репутації краудфандингу та підтримка уряду.

Список використаних джерел:

1. Stanford social inovation review. Crowdfunding for Nonprofits. URL: https://ssir.org/articles/entry/crowdfunding_for_nonprofits

2. З миру по нитці: Показники і тенденції українського краудфандингу. Христина Рибачок. URL: https://voxukraine.org/z-miru-po-nittsi-ua/

3. Різник В. В. Краудфандинг як перспективна модель фінансування бізнес-ідей та проектів. *Економічний вісник університету.* 2018. - Вип. 37(1). – С. 260-266. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvu_2018_37%281%29__37

4. Громадський простір. Краудфандинг для нашої перемоги. URL: https://www.prostir.ua/?news=kraudfandynh-dlya-nashoji-peremohy

УДК 336.64

Калуга Т. Ю.

студентка 3-го курсу, ОП «Корпоративні фінанси»,

Сандульський Р. П.

аспірант освітньо-наукової програми

«Фінанси, банківська справа та страхування»

КНЕУ імені Вадима Гетьмана

АГРАРНІ РОЗПИСКИ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ МЕХАНІЗМ ФІНАНСУВАННЯ АГРАРІЇВ УКРАЇНИ

Банківські кредити як джерело фінансування не завжди є доступними для українських агрокомпаній. Насамперед, це обумовлено недостатністю майна, яке банк готовий прийняти в заставу, низькою ліквідністю та неякісним оформленням активів, швидкою їх амортизацією. Найбільш вартісний актив агрокомпанії – її майбутня продукція – сприймається вітчизняними банками як ризикове та важко контрольоване забезпечення. Крім того, навіть якщо банк погоджується видати кредит під заставу майбутнього врожаю, то це стає складною і тривалою процедурою. Натомість, аграрні розписки дозволяють відносно швидко отримувати ресурси від будь-якого суб'єкту бізнесу.

Фактично аграрна розписка є одним з найдієвіших інструментів фінансування агрокомпаній під заставу майбутнього врожаю в українському аграрному бізнесі. Аграрні розписки надають можливість середнім та малим агрокомпаніям брати участь у програмах поставок від великих виробників саме тоді, коли це технологічно потрібно. Юридично, аграрна розписка є товаророзпорядчим документом, що фіксує безумовне зобов'язання боржника, яке забезпечується заставою, здійснити поставку сільськогосподарської продукції або сплатити грошові кошти на визначених у ньому умовах.

Аграрні розписки складають у письмовій формі, і вони мають містити реквізити, визначені у Законі «Про аграрні розписки» від 6 листопада 2012 р. № 5479-VI. Аграрну розписку видають окремо на кожний вид сільгосппродукції, визначений родовими або індивідуальними ознаками [2].

Не зважаючи на дієвість даного інструмента фінансування, операціям з аграрними розписками притаманні наступні основні ризики [3]:

- ризик Кредитора не отримати поставки (оплати) за аграрною розпискою;
- ризик Кредитора недоотримати прибуток внаслідок зниження цін на продукцію, отриману за аграрною розпискою;
- ризик Боржника недоотримати прибуток внаслідок підвищення цін на продукцію, яку він повинен поставити за аграрною розпискою;
- ризик Боржника стати об’єктом рейдерської атаки з боку Кредитора чи осіб, яким Кредитор передав аграрну розписку.

Уникнути ризиків, які випливають з неправомірних дій суб’єктів, неможливо. Проте, прискіпливий підхід до підготовки та супроводу операцій із аграрними розписками може настільки ускладнити дії недобросовісної сторони, що їй стане невигідно діяти неправомірно.

З 24 лютого по 30 березня 2022 р. аграрних розписок було видано на 59 млн грн. Цей інструмент продовжує залишатися ефективним механізмом для фінансування аграріїв. За даними Мін’юсту, Реєстр аграрних розписок залишається цілком функціональним, усі операції з аграрними розписками можуть бути вчинені за умови доступу до необхідних реєстрів. Поступово Міністерство відновлює роботу реєстрів у регіонах, де це можливо, зокрема у вересні було відновлено роботу Державного реєстру обтяжень рухомого майна в низці регіонів України [4].

Можемо констатувати, що цей інструмент в умовах війни наразі не використовується в повній мірі, адже протягом 2020 р. аграрних розписок було видано на 13 млрд грн, а в 2021 – на 15 млрд грн. На думку експертів Мінагрополітики полегшити доступ до роботи з ними під час війни має

законопроект № 2805-д «Про внесення змін до деяких законодавчих актів щодо функціонування та обігу аграрних розписок», який рекомендований до голосування у першому читанні. Якщо документ підтримають парламентарі, користувачі зможуть самостійно здійснювати операції з аграрними розписками безпосередньо в Реєстрі аграрних розписок через онлайн-доступ за електронними цифровими підписами без обов'язкового нотаріального посвідчення. Підкреслимо, що Реєстр аграрних розписок вже було технічно оновлено, а також інтегровано з необхідними державними реєстрами для автоматичної верифікації даних. Тому прискорене ухвалення законопроекту № 2805-д спростить агровиробникам доступ до фінансування, що дозволить підтримати галузь у складний воєнний час, а також сприятиме у її відновленні у післявоєнний.

Війна — це час для щоденної роботи над її викликами, з якими агробізнес продовжує успішно справлятися. Проведення посівної кампанії 2022 р. значною мірою залежить від масштабу воєнних дій, тому спрогнозувати її результати наразі досить складно. Але всі ми точно знаємо, що аграрії й надалі невтомно працюватимуть для забезпечення продовольчої безпеки та наближення нашої перемоги над агресором. Натомість від державних інституцій очікуємо злагодженої роботи в напрямку нормативно-правової, організаційної й фінансової підтримки агробізнесу.

Список використаних джерел:

1. Аграрна розписка: види, оформлення, облік URL: https://buhplatforma.com.ua/article/8957-agrarn-rozpiski-2021

2. Про аграрні розписки. Закон України від 6 листопада 2012 р. № 5479-VI URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5479-17#Text

3. Аграрні розписки в Україні: використання, переваги й ризики URL: https://dlf.ua/ua/agrarni-rozpiski-v-ukrayini-vikoristannya-perevagi-j-riziki/#4

4. Міністерство аграрної політики та продовольства України URL: https://minagro.gov.ua/news/za-period-voyennogo-stanu-bulo-vidano-agrarnih-rozpisok-na-59-mln-grn

УДК 330.3

Киреєв А.І.
Магістрант освітньої програми
«Фінансовий менеджмент та контролінг»
КНЕУ імені Вадима Гетьмана

СВІТОВИЙ ДОСВІД ВИКОРИСТАННЯ БЛОКЧЕЙН ТЕХНОЛОГІЙ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ

Блокчейн — це сучасна технологія, яка революціонізувала спосіб взаємодії суспільства і торгів. Ця техніка вперше була використана для створення цифрових зображень криптовалюти, такі як Bitcoin та Ethereum.

Загалом, це документ який містить огляд численних протоколів, алгоритмів, програми, труднощі та потенціал, що і дозволяє блокчейн-технології мати значну актуальність в численних галузях.

Блокчейн технології у фінансовій діяльності. Технологія блокчейн масово використовується у фінансовому та економічному секторах [1,2]. Наприклад, він використовувався для розрахунків за операціями на фінансовому ринку, торгове фінансування, страхування, грошові перекази в режимі реального часу, міжнародні платежі тощо. Без необхідності посередника транзакції здійснюються безпосередньо між користувачами через мережу P2P, однак можливі різні конфігураії.

Блокчейн технології у галузі охорони здоров'я. Охорона здоров’я повинна охоплювати три основні рівні, а саме: фундаментальний, структурний і семантичний. Цю проблему сумісності можна вирішити за допомогою технології блокчейн. На цьому рівні варто відзначити можливість зберігання та обробки великих обсягів дані про стан здоров’я пацієнта, забезпечення конфіденційності та зниження операційних витрат – все це вимоги впровадження блокчейну в охорону здоров'я.

Блокчейн технології у галузі інформаційних систем. Інформаційна система — це сукупність багатьох різних типів даних, які забезпечують досягнення бізнес-цілі. Інформаційні системи насправді не є автономними IT

бізнес-моделі. Інтеграція з даними та бізнес-процесами, з іншого боку, є критична частина успішної реалізації.

Блокчейн технології для бездротових мереж. Бездротові програми, такі як широкосмугове підключення до Інтернету, мобільні смартфони, та інтернет в транспортних засобах потребують радіомережаа, який є цінним і обмеженим ресурсом. Бездротові мережі, такі як стільниковий зв’язок і Wi-Fi, є найбільш економічно ефективними способи забезпечення широкосмугового доступу до Інтернету, особливо в регіонах з низьким рівнем доходу та країнах, що розвиваються.

Блокчейн технології для Інтернету речей. Інтернет речі (IoT) — це об’єднання розумних пристроїв для збору даних. і розумне прийняття рішень. Тим не менш, IoT схильний до ризиків конфіденційності та безпеки через відсутність невід'ємних заходів безпеки. Розпорошена та централізована архітектура Інтернету речей є значним викликом . Кожен вузол у IoT зазвичай є потенційним слабким місцем, яке можна використати для запуску кібер напади. Конфіденційність даних і автентифікація є іншими серйозними загрозами. Дані IoT можуть бути зламані та використані не за призначенням, якщо безпека даних не встановлена.

Блокчейн технології для державних послуг. Однією з найважливіших переваг технології блокчейн є здатність сприяти прямій взаємодії між державними установами, громадянами та бізнесом. Як наслідок, технологія блокчейн має потенціал переосмислити роботу урядів взаємодіяти з окремими особами та один з одним, змушуючи органи державної адміністрації переглянути свої ролі в наданні державних послу [3].

Блокчейн технології для військово-оборонної промисловості. Прийняття блокчейну у військовій сфері може охоплювати такі аспекти: виявлення вторгнень; інфраструктура моніторинг; управління боями; управління БПЛА; управління ланцюгом поставок; зашифровані комунікації.

В Україні найважливішу роль дана технологія займає саме в фінансово-економічному секторі, як обєкт інвестування – засіб переказу коштів, та обєкт

створення і накопиченні. Україна входить до топ-3 країн, які використовують блокчейн-технології, і до десятки країн, де ці технології використовуються на державному рівні. Також технологія блокчену в Україні через діджиталізацію еккономіки та корпоративних структут, активно застосовується і для кодування і накопичення інформації.

Перш ніж технологію блокчейн можна використовувати на широкій основі, ці та інші необхідно розглянути питання безпеки та конфіденційності.

Список використаних джерел:

1. Zhang, L.; Xie, Y.; Zheng, Y.; Xue, W.; Zheng, X.; Xu, X. The challenges and countermeasures of blockchain in finance and economics. Syst. Res. Behav. Sci. 2020, 37, 691–698. [CrossRef]
2. Tapscott, A.; Tapscott, D. How blockchain is changing finance. Harv. Bus. Rev. 2017, 1, 2–5.
3. Atzori, M. Blockchain Technology and Decentralized Governance: Is the State Still Necessary? 2015. Available online: https: //papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2709713 (accessed on 15 February 2022).

УДК 336.71

Красножон С.В.
к.е.н., доцент, доцент кафедри
корпоративних фінансів і контролінгу
КНЕУ імені Вадима Гетьмана
Піддубний В.А.
д.т.н., професор, професор кафедри технології
і організації ресторанного господарства
ДВНЗ «Київський національний
торговельно-економічний університет»

КРАУДЛЕНДИНГ ЯК НОВИЙ ФІНАНСОВИЙ ІНСТРУМЕНТ

Краудлендинг (crowdlending/social lending / peer-to-peer lending) – модель колективного фінансування, за якої бекери поєднують соціальну й фінансову мотивації: вони фінансують соціально важливий проєкт та сподіваються згодом

повернути свої кошти, можливо, навіть із відсотками. Є законним джерелом фінансування для різних типів підприємців і може заповнювати дефіцит фінансування на різних етапах інвестиційного проекту, починаючи від стартового капіталу і закінчуючи фінансуванням на пізніх стадіях[1]. Крім того, ця нова форма фінансування завдяки своїм специфічним властивостям та механізмам здатна залучати нетрадиційних інвесторів. Більша кількість людей може бути залучена до фінансування проекту завдяки низькому порогу входу, тобто невеликим мінімальним сумам вкладень. Однак, аби стати стабільною моделлю фінансування для підприємців, механізм краудлендинг мусить позбавитися певних “підводних каменів”.

По-перше, підвищити довіру з боку інвесторів можливо шляхом зменшення інформаційних асиметрій в механізмах різних типів краудлендингу. Крім того, мусять бути розроблені надійні способи боротьби із шахрайством (фальшиві проекти, нецільове використання коштів, отриманих підприємцем тощо).

По-друге, власники платформ мусять пам’ятати, що вони працюють з нетрадиційними інвесторами. Платформи повинні запобігати ризикам шахрайства, але в той же час не витрачати ресурси на прорахування ринкових ризиків проекту.

Ринок краудлендингу все ще дуже децентралізований як в розрізі платформ, так і в розрізі механізмів. Ця форма децентралізованого розвитку схожа на ситуацію, з якою зіткнувся Інтернет в перші роки існування. Однак сьогодні Інтернет-ринок поділений між невеликою кількістю ключових акторів (так звані GAFAM або Google, Apple, Facebook, Amazon і Microsoft), які є фактично монополістами та підозрюються в обмеженні ринкових свобод (наприклад, Google фільтрує результати пошуку, Facebook відомий політикою вибіркової цензури, Apple сильно обмежує розробників додатків, а ліцензії Microsoft сильно обмежують використання продукту) [2].

Загрозою для краудлендингу на даному етапі є надмірне регулювання ринку та виникнення олігополії внаслідок його консолідації. З одного боку

посилення регулювання може захистити інвесторів від шахрайства, з іншого - надмірне регулювання негативно вплине на свободу інвесторів та доступність механізму як такого. Концентрація, в свою чергу, може знизити кількість платформ, особливо вузькоспеціалізованих, означає менший вибір та менш сприятливі умови для підприємців. Отже, наступним великим викликом для краудлендингу стане пошук рівноваги, коли ринок почне консолідуватися.

Список використаних джерел:

1. Bofondi M. Questioni di economia e finanza. IL lendingbased crowdfunding: opportunita e rischi [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.bancaditalia.it/ pubblicazioni/qef/20170375/QEF_375.pdf.
2. Setlers G., Valdmanis J. Crowdlending – factors driving investors' decision-making in Latvia // SSE Riga Student Research Papers. – 2016. – November. – 49 p.

УДК 336.76

Леонова Б. І.
студентка 3-го курсу, ФК 303
освітньої програми «Корпоративні фінанси»
Науковий керівник: Красножон С. В.
к.е.н., доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу
КНЕУ імені Вадима Гетьмана

РОЛЬ ІННОВАЦІЙ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ

Фондовий ринок став невід'ємною частиною національної економіки України та економік розвинених країн. Протягом останніх 30 років інновації на фондовому ринку залишалися важливою частиною соціально-економічного розвитку. Світові країни почали активно використовувати різноманітні інноваційні технології, аби зекономити дорогоцінні мілісекунди для передачі даних.

Щоб покращити зв'язок між Лондонською і Нью-Йоркською фондовою біржею на кілька мілісекунд, фінансові фірми готові витратити сотні мільйонів доларів на прокладання нових трансатлантичних волоконно-оптичних

кабелів, які є кращими, оскільки кожна миля волокна забезпечує приблизно 8 мікросекунд затримки інформації [1].

Використання НВЧ-випромінювання ефективніше при прокладанні наземних каналів зв'язку передачі біржовий інформації. За допомогою цієї технології дані передаються повітрям між сайтами в межах прямої видимості. Компанія TRADEWORKS використовує НВЧ-випромінювання (повітряне мікрохвильове випромінювання), тим самим швидкість передачі даних становить 8,5 мілісекунд, це на 6 мілісекунд менше, чим відбувається передача даних через стандартний волокно-оптичний кабель, який прокладений під землею.

Використання мікрохвильового випромінювання економить мілісекунди, оскільки інформація передається швидше в межах прямої видимості в мікрохвильовому спектрі, ніж у оптоволокні.

Світові витрати на біржове обладнання щороку зростають на мільярди доларів, але технології настільки прибуткові, що будь-які витрати на розробку та впровадження окупаються. Часто зайва затримка в мілісекундах призводить до того, що трейдер втрачає гроші замість того, щоб отримати прибуток, тому що його бота-робота обганяють інші.

Основні тенденції на міжнародному фондовому ринку, які визначають подальший розвиток фондових ринків, які недостатньо розвинені зокрема є: глобалізація світового ринку капіталу, створення глобальних торгових, клірингових та розрахункових систем для обслуговування міжнародного капіталу; технологізація ринків і ринків капіталу шляхом збільшення використання передових інформаційних і фінансових технологій; універсалізація фінансових установ, здатних надавати повний спектр фінансових послуг, у тому числі послуги на фондовому ринку [2, с. 9].

Отже, світовий фондовий ринок у сучасному світі перетворився на індустрію високих технологій. Стрімкий розвиток технологій і концепцій в останні десятиліття дозволив подолати обмеження, пов'язані з розташуванням і розміром торгових майданчиків, кількістю учасників, і забути про географічні та часові обмеження.

Список використаних джерел:

1. Назаренко С. П. Стан, проблеми та перспективи розвитку фондового ринку: міжнародний аспект – С. 100 – 103. URL : Назаренко С.П. ЕПЕм-21 Стан, проблемита перспективи розвитку фондового ринку міжнародний аспект.pdf (дата звернення: 14.11.2022).

2. Федоренко А. Шляхи інтеграції національного фондового ринку України світові ринки капіталу URL : http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/26971/1/%D0%A4%D0%B5%D0%B4

%D0%BE%D1%80%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE.pdf (дата звернення: 14.11.2022).

УДК 336.71

Міщенко С.В.,
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри фінансових технологій і консалтингу
Львівського національного університету імені Івана Франка

ЦИФРОВІ ГРОШІ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКУ ЯК ПОТЕНЦІЙНИЙ ІНСТРУМЕНТ ФІНАНСУВАННЯ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРУ

Упродовж останніх років у всьому світі активного поширення набуло використання криптовалют і різноманітних форм криптоактивів, на основі яких сформувалась система децентралізованих фінансових ринків (DeFi). Однак, як показала практика, таким ринкам властиві значні ризики, а можливості забезпечення ефективного регулювання та нагляду за ними дуже обмежені. Ці ринки створювалися саме для того, щоб уникнути будь-якого централізованого контролю. На думку багатьох дослідників, в перспективі криптовалютні ринки буду розширюватися за рахунок залучення приватних інвесторів і використання великих цифрових платформ, особливо у сфері е-комерції та соціальних мереж [1, с. 33; 2, с. 18; 3, с. 425; 4, с. 32].

Регулятори шукають можливості контролю за використанням криптовалют шляхом визначення порядку відкриття рахунків, умов торгівлі на криптобіржах, здійснення розрахунків, оподаткування операцій тощо. Однак останнім часом з’явилась ефективна альтернатива криптовалютам – цифрові гроші центральних банків (CBDCs). Пілотні проєкти, які здійснюються центральними банками Китаю, Японії, ЄЦБ та інших країн, довели потенційну можливість ефективного використання цифрових грошей центральних банків.

За визнанням фахівців центральних банків, головними завданнями випуску та використання CBDCs є: підтримка цілей економічної політики держави; сприяння макроекономічній та фінансовій стабільності; створення безпечної та

ефективної системи внутрішніх платежів завдяки дотриманню єдиних регуляторних платіжних стандартів; розвиток фінансового та фінтех-посередництва; підтримка інновації у галузі цифрових технологій та конкурентного середовища на платіжному ринку; підвищення надійності та ефективності здійснення транскордонних платежів; боротьба з відмиванням грошей і фінансуванням тероризму, а також підтримка зусиль міжнародного співтовариства щодо переведення економіки на екологічно чисті технології.

Для корпоративного сектору найбільш актуальними питаннями використання цифрових грошей центральних банків є встановлення процентних ставок на кошти в CBDCs, оскільки в разі використання централізованої моделі їх обігу може суттєво зменшитися депозитна база банків (за різними оцінкам – від 8 до 15%), що стримуватиме процес активного кредитування економіки; можливість підвищення ефективності транскордонних платежів; використання CBDCs для обслуговування операцій з криптоактивами; висока енергоефективність, яка значно вища, ніж у криптовалют і кредитних карток, а також високий рівень кіберстійкості [5, с. 97; 6, с. 54; 7, с. 21].

Як свідчить проведений аналіз, з точки зору інтересів корпоративного сектору більш ефективною може бути децентралізована модель обігу та використання CBDCs, завдяки якій у фінансовій системі суттєво зростає роль фінансового посередництва, банків і регульованих небанківських фінансових установ. Якщо рішення про випуск цифрових грошей центральних банків буде прийнято, то вони стануть конкурентом для банків і приватних платіжних систем, що потребує пошуку балансу між інтересами корпоративного та державного секторів [8, с. 22; 9, с. 27].

Головним напрямом вдосконалення регулювання та контролю за випуском і використанням CBDCs повинно бути запровадження єдиних технічних, технологічних, екологічних та організаційних підходів і стандартів як на національному, так і на міжнародному рівнях [10, с. 312; 11, с. 179].

У разі прийняття рішень про випуск CBDCs необхідно буде вирішити комплекс питань, пов’язаних з умовами їх емісії та обігу, встановленням адекватних

процентних ставок, підтримкою належного рівня безпеки та надійності операцій, а також із забезпеченням балансу інтересів держави та корпоративного сектору.

Список використаних джерел:

1. Міщенко В.І., Науменкова С.В., Міщенко С.В. Цифрові гроші центральних банків: майбутнє інституційних змін у банківському секторі. *Фінанси України.* 2021. № 2. С. 26–48.

2. Науменкова С.В, Міщенко В.І. Валюта і валютна політика. К.: Знання, 2010. 84 с.

3. Міщенко В.І., Міщенко С.В. Удосконалення дії каналів трансмісійного механізму грошово-кредитної політики в Україні в умовах переходу до таргетування інфляції. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. №1(163). С.421-428.

4. Міщенко С. Економіко-статистичний аналіз факторів монетизації економіки. *Вісник НБУ.* 2012. №1. С.31-33.

5. Буй Т.Г., Науменкова С.В. Використання структурованих цінних паперів для фінансування корпорацій в Україні. *Фінанси України*. 2010. № 2. С.89-101.

6. Міщенко В. Санаційний банк – «брідж-банк» як механізм роботи з нежиттєздатними банками : монографія. Київ : УБС НБУ, 2011. 119 с.

7. Науменкова С., Міщенко С. Стрес-тестування як інструмент діагностики фінансової стійкості банків. *Вісник НБУ.* 2008. № 5. С.18-23.

8. Міщенко В.І., Науменкова С.В. Банківська система України: проблеми становлення та розвитку. *Фінанси України*. 2016. № 5. С.7-33.

9. Науменкова С., Міщенко С. Нові тенденції в монетарній політиці та діяльності центральних банків у посткризовий період. *Банківська справа*. 2011. №5. С.12-29.

10. Науменкова С.В., Міщенко В.І., Міщенко С.В. Цифрові валюти у контексті суспільної довіри до грошей. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2018. Т. 25. № 2. С.305-316.

11. Міщенко С.В., Науменкова С.В. Методологічні засади регулювання випуску та обігу цифрових грошей центральних банків. *Економічний простір*. 2022. №180. С.174-181. https://doi.org/10.32782/2224-6282/180-29.

УДК 338

Панченко І. В.
Студентка групи ФМФ-22-1
Панченко Н. В.
Студентка групи ФБД-20-2
Діденко Л. В.
к.е.н, доцент

СУЧАСНІ ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНИМИ ФІНАНСАМИ

Постановка проблеми. Корпоративне управління є одним з основних елементів господарської діяльності та ключовим чинником підвищення інвестиційної привабливості товариства. Впровадження і розвиток системи корпоративного менеджменту збільшує ринкову вартість капіталу, при цьому компанії заохочуються до більш ефективного використання фінансових ресурсів, що створює підґрунтя для зростання вартості акцій та генерування ринкової вартості товариства загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблематики управління корпоративними фінансами займалися у своїх працях Гензера Д., Довбенко Д., Кравченко О., Приймчук В., Приступа Л. та інші.

У своїх працях автори дійшли висновку про те, що дослідження мають здійснюватися не тільки у напряму забезпечення підвищення ефективності управління інвестиціями, капітальним фінансуванням і дивідендної політики, а й проведення корпоративної політики у сфері управління персоналом для підвищення його вмотивованості. Це сприятиме підвищенню ефективності діяльності корпорацій в результаті прийняття раціональних управлінських

рішень. Попри вагому базу досліджень у сучасних умовах актуальним є вивчення саме сучасних інструментів управління корпоративними фінансами.

Виклад основного матеріалу. Теорія корпоративних фінансів вважається відносно молодою цариною економічної науки, що почала розвиватись на початку ХХ ст. Проте перші дослідження стосувались здебільшого норм ведення фінансової діяльності. Концептуалізація основних положень відбулась лише в середині ХХ ст., коли було опубліковано дослідження засад функціонування фінансового ринку, оцінювання грошових потоків, фінансових інструментів, підходів до формування капіталу.

Корпоративні фінанси є підрозділом фінансів, який займається питаннями фінансування, структурування капіталу та прийняття ефективних рішень. Корпоративні фінанси стосуються, насамперед, максимізації вартості акціонерів за рахунок довгострокового та короткострокового фінансового планування та впровадження різних стратегій.

Кінцевою метою корпоративних фінансів є максимізація вартості бізнесу шляхом планування та впровадження ресурсів управління, одночасно врівноважуючи ризик та прибутковість [1].

В сучасних умовах господарювання виділяють такі інструменти управління корпоративними фінансами (табл.1).

Таблиця 1

Інструменти управління корпоративними фінансами

Інструмент	Характеристика
Фінансовий аутсорсинг	Передача на тривалий термін необхідних організації функцій з управління фінансами. При цьому однією з основних умов аутсорсингу висувається метод делегування управління – делегування повноважень і відповідальності з управління фінансами.
Фінансовий контролінг	Фінансовий контролінг включає в себе інформаційне забезпечення, фінансове планування, координацію, фінансовий контроль і внутрішній консалтинг виплат і надходжень, обліку грошових потоків, що рухаються між підприємством і зовнішніми об'єктами, обсягів грошових коштів підприємства з позицій підвищення ефективності платежів, гарантування ліквідності і оптимізації залучення і вкладення коштів.
Фінансовий прогноз	Своєчасне одержання інформації, необхідної для вивчення та аналізу різноманітних явищ і процесів, основним призначенням якої надання можливості адаптації до процесів, що відбуватимуться в майбутньому.

Джерело: розроблено автором за даними [2,3,4].

Фінансовий аутсорсинг охоплює послуги в галузі управління, оподаткування та бухгалтерського обліку, фінансово-інвестиційного аналізу та банківського обслуговування. Головною метою оперативного контролінгу є організація системи управління досягненням поточних (короткострокових) фінансових цілей підприємства. Такі цілі можуть знаходити своє відображення в показниках виручки від реалізації, прибутку, постійних і змінних витрат, рентабельності капіталу. Зокрема, фінансове прогнозування спрямоване на дослідження: потенціалу підприємства,. тенденцій у розвитку підприємства, альтернативних варіантів розвитку, слабких сторін діяльності підприємства, необхідного рівня ресурсів на підприємстві, вхідних та вихідних грошових потоків.

В рамках кожної комерційної організації перетинаються економічні інтереси основних партнерських груп: власників, менеджерів, ділових партнерів, суспільства і найманого персоналу. Пріоритетне завдання інстурментів управління корпоративними фінансами полягає в максимізації економічного добробуту власника. Механізмами досягнення цієї мети є проведення ефективної дивідендної та інвестиційної політики, політики оптимального оборотного капіталу і достатньої ліквідності, кредитної політики організації та оптимального формування оподатковуваної бази.

Висновки. Таким чином, управління корпоративними фіансами підприємства відноситься до функціональної складової управління підприємством в цілому. В сучасних умовах ведення бізнесу інструментами управління корпоративними фінансами є аутсорсинг, контролінг та прогнозування. Такі інстурменти виокнують роль інтегратора та координатора бізнесу, з огляду на те, що будь-які рішення мають фінансове обгрунтування.

Список використаних джерел:

1. Кравченко О.О., Приймук В.В. Поведінкові аспекти управління корпоративними фінансами. Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». 2019. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2019/11.pdf.

2. Бутов А.М. Фінансовий аутсорсинг та його застосування в управлінні діяльністю підприємства. *Причорноморські економічні студії*. URL: http://bses.in.ua/journals/2016/5-2016/20.pdf.

3. Гензера Д.О., Приступа Л.А. Фінансовий контролінг як сучасний інструмент управління фінансами підприємства. URL: http://dspace.mnau.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/8686/1/67-70.pdf.

4. Гайбура Ю.А., Загнітко Л.А. Фінансове прогнозування як елемент управління фінансовими ресурсами підприємства. 2017. *Мукачівський державний університет.* URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/9_ukr/167.pdf.

УДК 330.3

Пономарьова К.С.

Магістрант освітньої програми

«Фінансовий менеджмент та контролінг»

КНЕУ імені Вадима Гетьмана

СУЧАСНІ ТРЕНДИ У ФІНАНСУВАННІ СТАРТАПІВ НА СВІТОВОМУ ТА ВІТЧИЗНЯНОМУ РИНКАХ

Створення потужного інноваційного потенціалу економіки є завданням номер один для забезпечення успішного розвитку країни в сучасних реаліях. Безумовно, основою стартапу прийнято вважати ідею, яка потенційно може перетворитися на продукт, що буде затребуваний ринком. Проте одним з факторів успішного перетворення зі звичайної ідеї на повноцінний стартап є саме фінансування. Залучення фінансування для інноваційних проектів є особливо важливим, враховуючи нинішню складну економічну та геополітичну ситуацію у світі та в Україні зокрема, що склалася у зв'язку з тривалою війною на Сході, яка з 2022 року стала повномасштабною та наслідками «коронакризи» від пандемії COVID-19.

На сьогодніщній день основними джерелами фінансування стартапів прийнято вважати власні заощадження стартаперів, 3F – family, friends and fools (родина, друзі та дурні), банківські кредити,гранти, бізнес-ангелів, венчурний капітал, бізнес акселератори та інкубатори, а також краудфандинг.

Згідно з рейтингом Global Startup Ecosystem Index, серед лідерів на стартап-арені можна виділити наступну «Велику четвірку»: Сполучені Штати, Велику Британію, Ізраїль та Канаду [1]. Рік за роком ці країни демонструють постійний рівень стабільності та інновацій і створюють Окрім розподілу стартап лідерів країн у кожному регіоні, цікавим для дослідження є регіональний аналіз фінансування, отриманого стартапами. Незважаючи на те, що лише 29,8% із 1000 найкращих міст світу знаходяться в Північній Америці, більше половини глобального фінансування стартапів отримують саме північноамериканські стартапи. Подібна картина, спостерігається й в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні, де на 15,9% із 1000 найкращих міст припадає 24,0% усього фінансування стартапів. Європейські стартапи отримали 18,3 % від загального обсягу Найменшу ж частку у структурі мають такі регіони, як Латинська Америка та Карибський басейн і Середній Схід та Африка, що отимали 2,9% та 2,5% відповідно [2].

Незважаючи на початкову паузу в укладанні угод через вплив пандемії у першій половині 2020 року, фінансування венчурного капіталу зросло до рекордно високого рівня у четвертому кварталі та стабільно збільшувалось до кінця 2021 року. Проте, глобальні венчурні інвестиції і кількість венчурних угод скоротилися в 2 кварталі 2022 року на тлі геополітичної невизначеності, проблем з ланцюгами поставок, а також зростання інфляції і процентних ставок. Згідно з дослідженням фахівців KPMG, протягом останніх п’яти років левову частку у глобальній структурі фінансування стартапів займають такі сектори, як: програмне забезпечення, споживчі товари та послуги, комерційні продукти та сервіси, фарм. та біотех, а також медіа. Найменшу ж частку мають стартапи у сфері транспорту, енергетики та системи охорони здоров’я [3].

Згідно з даними Crunchbase глобальне фінансування різко сповільнилося у другому кварталі 2022 року, оскільки інвестори ухилялися від фінансування на пізніх стадіях. Така тенденція падіння фінансування почалась з першого кварталу 2020 року. Фінансування досягло 120 мільярдів доларів США, що є найнижчим показником за квартал з початку 2021 року. Фінансування на ранній

стадії також скоротилося на 18% за квартал і на 9% за рік станом на 2022 рік. Усупереч загальному зниженню початкове фінансування залишалося майже на рівні у другому кварталі 2022 року і показує, що, принаймні зараз, цей етап менш зазнає впливу спаду. Ймовірно, відносна потужність початкової стадії полягає в тому, що на стартапи на цій стадії, як правило, найменше впливає поточний ринковий клімат, оскільки фінансування не прив'язане до доходу.

Історично типовий фонд венчурного капіталу збирав менше 100 мільйонів доларів США, проте в останні роки спостерігалося зниження частки венчурних фондів, залучених у категорії до 100 мільйонів доларів США, з відносним зростанням великих і мегафондів ($500 мільйонів і більше).2020 рік прискорив цю тенденцію, а минулого року вперше в історії було зібрано більше коштів на суму понад 100 мільйонів доларів, ніж зібрано менше 100 мільйонів доларів. У 2022 році мегафонди у розмірі 1 млрд. дол. США та вище отримали рекордні 12% від сукупного фінансування. Крім того, 2021 рік можна назвати роком декокорнів, адже 30 компаній по всьому світові оцінювалися в 10 мільярдів доларів і більше, що вдвічі перевищило минулорічну кількість і побило рекорди всіх попередніх періодів

Щодо вітчизняного ринку, то до початку війни українська екосистема стартапів знаходилася на стадії гіперрозвитку. Головним капіталом українських стартапів є талант їх засновників, який цінують і шукають багато як іноземних, так і вітчизняних інвесторів. За даними Міністерства цифрової трансформації України більшість стартапів працюють у галузях, пов'язаних із розробкою нових технологій та комп'ютерного програмного забезпечення. Також популярними сферами є маркетингові технології та медіа, фінтех та охорона здоров'я. Найменш розповсюдженими є сфери кібертех, електронна комерція та ритейл.
У 2021 році українські стартапи залучили інвестиції на рекордну суму $779,6 млн у рамках 216 угод, що на 46% більше, ніж у 2020 році. Згідно з звітом Ukraine Deal Review 2021, за період січень-березень 2022 року вже укладено 11 венчурних угод на суму $11,5 млн, та 3 угоди на ринку приватного капіталу на суму $4 млн дол. США.

Оскільки фінансування інноваційних проектів залежить від багатьох змінних, воно потребує безперервного дослідження. На нашу думку, розвиток інновацій у різних сферах стане одним з головних пріоритетів бізнесу в постпандемічній та післявоєнній парадигмі. Роль українських стартапів в постійних зусиллях з реструктуризації світової економіки та розвитку міжнародного бізнесу буде зростати ще більше, що ще раз доводить важливість та перспективність питання фінансування інноваційних проектів.

Список використаних джерел:

1. Globak Startup Ecosystem Index 2022: StartupBlink URL: https://affairscloud.com/global-startup-ecosystem-index-2022-bengaluru-boasts-strongest-startup-ecosystem-in-india-8th-globally/ (дата звернення: 05.11.2022).

2. The Global Startup Ecosystem Report GSER 2022: Startup Genome URL: https://startupgenome.com/report/gser2022 (дата звернення: 05.11.2022).

3. Venture Pulse Q2 2022: KPMG Private Enterprise URL: https://home.kpmg/xx/en/home/campaigns/2022/07/q2-venture-pulse-report-global.html (дата звернення: 05.11.2022).

УДК 336.012.23:330.78]:005

Ушеренко С. В.,
к.е.н., доцент, доцент кафедри
корпоративних фінансів і контролінгу
Мазур В. В.,
аспірантка кафедри
корпоративних фінансів і контролінгу
КНЕУ імені Вадима Гетьмана

СУЧАСНЕ УПРАВЛІННЯ ТА ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСУВАННЯ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Характерною особливістю сучасного управління фінансами корпоративного сектору національної економіки є використання поряд із

традиційними фінансовими інструментами застосування новітніх інструментів фінансових послуг, поява яких пов'язана з розвитком інформаційно-комунікаційних технологій. Ці нові інструменти спільно з компаніями, які їх розробляють і супроводжують на практиці, дістали назву «FinTech». До FinTech зараз відносять блокчейн, біометричне документування, електронні гроші, *е*-комерцію, Інтернет речей (ITh), insurance, різноманітні платіжні системи, cashless-інфраструктуру, хмарні технології (computing cloud); штучний інтелект (наприклад, робото-консультації з фінансових операцій, які проводить віртуальний консультант-робот); технології обробки великих за обсягом як структурованих, так і неструктурованих даних (англ. Big Data), комерційний Інтернет та ін. [1]. FinTech сприяють появі нових бізнес-моделей, реінжинірингу бізнес-процесів, новітніх продуктів, реорганізації взаємодії компанії з органами державної влади та місцевого самоврядування, комунікують із партнерами і споживачами продукції компанії. Є усі підстави вважати, що за сутністю FinTech належать до радикальних інновацій, які перетворюють інформацію, робочу силу, капітал і матеріальні ресурси на продукти чи послуги вищої цінності, а це, зазвичай, є місією компанії. Завдяки запровадженню FinTech-технологій принципово змінюються усталені бізнес-процеси у багатьох галузях. Так, наприклад, Amazon і Aliexpress утвердили глобальну електронну торгівлю, AirBnb створили більш ефективний безпечний ринок оренди житла, а Uber – трансформував галузь таксі, Amadeus – бронювання готелів [2]. З FinTech пов'язуємо і розвиток альтернативного онлайн-фінансування, яке у деяких аспектах поширилося і в корпоративному секторі та має гарні перспективи масштабного розширення, та містить таке.

– Peer-to-peer (P2P): споживчі позики, позичковий бізнес (P2B), балансові позики, які надають без участі традиційного фінансового посередника (банку, фінансово-кредитної установи, фонду тощо. Реалізація цього механізму суттєво спрощується під час використання онлайн-платформ, через які забезпечується не лише комунікації позичальника і кредитора, а й проводиться скоринг позичальника на основі інструментів перевірки кредитоспроможності даної

платформи, надаються послуги з проведення розрахунків, збору простроченої заборгованості.

– Краудфандинг (англ. crowdfunding) у різних формах: акціонерний краудфандинг, краудфандинг із фінансовою винагородою, краудфандинг під нерухомість, краудфандинг на умовах участі у прибутку, краудфандинг із відсутністю винагороди) та ін. Краудфандинг – спрямований на фінансування стартапів, підприємств, а також перспективних інноваційних ідей на ранній стадіях розвитку інноваційно-інвестиційного проєкту шляхом добровільного об'єднання через онлайн-платформу фінансових чи інших ресурсів певної кількості індивідуальних та інституційних інвесторів.

– Фандрейзинг (fundraising). Цей механізм забезпечує пошук ресурсів (кадрів, устаткування, інформації, часу, фінансів та ін.) для реалізації проєктів. За допомогою фандрейзинга здійснюється пошук потенційних донорів, обґрунтування потреб організації відповідно до інтересів потенційних інвесторів, встановлення і підтримка комунікацій із потенційними донорами, позиціонування проєкту чи компанії в мережі Інтернет.

На зазначених механізмах не вичерпуються всі інструменти, механізми та технології, які складають клас FinTech, із перспективою їх запровадження в корпоративному секторі. Проте загальною відмінністю від традиційних фінансових інструментів і механізмів вважають їх інноваційний характер та можливість принципово по-новому організувати надання фінансових послуг корпоративним клієнтам за такими напрямами:

– платежі та перекази у режимі on-line без участі персоналу фінансово-кредитної установи, так звані сервіси peer-to-peer (P2P), business-to-business (B2B), SMART-термінали, хмарні каси, при цьому зменшуються транзакційні витрати;

– фінансування шляхом організації crowdfunding, що змінює підходи до споживчого кредитування бізнесу і компаній;

– управління капіталом (roboadvising), програми, які дозволяють займатися фінансовим плануванням, трейдингом, біржовою торгівлею, цільовими накопичуваннями;

– регулювання, за яким FinTech створює можливості запровадження комплаєнса та оцінювання ризиків компанії, підвищити ефективність контролінгу.

Комплаєнс-програми, що розглядаються в успішних корпораціях як складова сучасного управління та контролінгу, передбачає впровадження етичних норм, моральних цінностей, формування корпоративної культури, а також виявлення проблем діяльності та їх обговорення. Відповідність законодавству і правилам у сфері комплаєнсу торкається таких питань, як дотримання належних стандартів поведінки на ринках, управління конфліктами інтересів, справедливе ставлення до клієнтів та ін.

Подальші наукові розвідки за досліджуваними механізмами та інструментами фінансування корпоративного сектору пов’язуємо з деталізацією застосування цих механізмів та інструментів у практиці фінансування та управління в корпоративному секторі національної економіки з розробкою відповідних методичних рекомендацій.

Список використаних джерел:

1. Рубанов П.М. Трансформаційні процеси в національній економіці під впливом FinTech інновацій: монографія. Суми: Сумський державний університет, 2020. 452 с.

2. H. Arslanian, F. Fischer, The Future of Finance, / Palgrave Macmillan, 2019, 301 p. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : https://doi.org/10.1007/978-3-030-14533-0

УДК 336.77

Чуб П.М.

к.. е. н., доцент

КНЕУ імені Вадима Гетьмана

НЕОБАНКИ УКРАЇНИ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Технологічні нововведення в банківській справі широко реалізуються в Україні. Однією з цілей Стратегії НБУ до 2025 року є рух у напрямку активізації фінансових технологій та відкрита банківська політика, які підтримують перехід суспільства до цифрового банкінгу. Так, за прогнозами порталу Statista, проникнення онлайн-банкінгу у 2025р. охоплюватиме 22% населення України (у 2021р. – 15%). [1]

Необанк (також відомий як Інтернет-банк, віртуальний банк або цифровий банк) — це тип прямого банку, який працює виключно в Інтернеті без традиційних фізичних мереж філій. Станом на 1 травня 2020, в Україні працювало 4 віртуальних банки, які обслуговували переважно фізичних осіб [2]. Вони позиціонують себе як виключно «мобільні банки» — орієнтовані на обслуговування віддалено через мобільний додаток, сайт або контакт-центр, за відсутності відділень.

Сьогодні в Україні успішно функціонують наступні вітчизняні необанки, які з кожним днем все більше дивують своїм сервісом:

- ***Monobank,*** котрий використовує ліцензію «Універсал Банку», що входить до групи ТАС. На сьогодні це єдиний мобільний банк країни, який працює вже не перший рік і є лідером серед споживачів в Україні. У необанку є чітка бізнес- і маркетингова стратегія.
- ***Izibank*** — працює на підставі ліцензії «Таскомбанк». Кешбек поширюється на всі операції, і пільговий період користування кредитними коштами найтриваліший.
- ***Sport bank*** — здійснює діяльність на базі ліцензії «Оксі Банку», основна особливість продукту — кеш-бек на купівлю спортивних товарів та послуг.

- ***O.Bank*** — працює за ліцензією «Ідея Банку», пропонує кеш-бек при покупках у цифрових магазинах Google та Apple.
- ***Neobank*** — діє на підставі ліцензії «Конкорд Банку», орієнтований на роботу з ФОП та юридичними особами.
- ***Todobank*** — здійснює діяльність за ліцензією «Мегабанку», працює не тільки з власними картками, а й з картками інших банків.
- ***«Банк Власний Рахунок»*** — цифровий банк, який працює з приватними та корпоративними клієнтами та діє на підставі ліцензії «Банк Восток».

До переваг необанків перед традиційними банками, на нашу думку, слід віднести:

- ✓ Істотно високі ставки за депозитами. Оптимізуючи витрати на відділення і найм співробітників, вони пропонують більш вигідні відсоткові ставки.
- ✓ Низькі тарифи на обслуговування. Найчастіше необанки не стягують плату за обслуговування карток і перекази коштів. Або платежі за переказами мінімальні.
- ✓ Спрощена процедура отримання кредитів. Сучасні технології з оцінки кредитного ризику клієнта і зручний інтерфейс дозволяє отримати позику безпосередньо в застосунку, наприклад, у вигляді оплати частинами за покупки. А також кредитний ліміт розраховується миттєво при заповненні персональної інформації під час авторизації.
- ✓ Нові рішення по фінансову аналітику доходів і витрат. Сучасний інтерфейс застосунків дає повну інформацію щодо руху коштів у розрізі місяців і років. Разом з цим користувачам пропонуються персоналізовані фінансові рішення, такі як кешбек за певні операції, регулярні платежі й віртуальні картки для оплати в інтернеті.
- ✓ 100% взаємодія «Банк-клієнт» в режимі онлайн. Працюючий у режимі 24/7 контакт-центр (сервіс-підтримка).

Водночас як і у світі, так і в Україні розвиток необанкінгу потребуватиме вирішення ризиків, як-то технологічні збої або кібератаки, наприклад *DDoS*-атаки, які можуть завадити необанкам працювати безперервно. Хоча Україна не

входить до топ-рейтингу країн з *DDoS*-атак, проте з початку 2022р. неодноразово піддавалася їм, у т.ч. банківський сектор.

Інший ризик – неправомірне використання даних. Через міжгалузеву діяльність фінтех-компаній, вони можуть збирати інформацію щодо клієнта, яка виходить далеко за межі тієї, що доступна традиційним банкам. Відтак, порушення конфіденційності даних, права власності та безпеки можуть знизити довіру до необанкінгу.

Таким чином, через стрімкий розвиток автоматизації та цифровізації класичні офіси обслуговування вже відходять на другий план, що спричиняє втрату частини робочих місць. Так, аналітики *Wells Fargo* прогнозують, що до 2026р. технології витіснять понад 100 тис. банківських співробітників [3].

Отже, все більше банків переходять на хмарні технології, програми для обміну повідомленнями, чат-боти на основі штучного інтелекту, які імітують людські розмови. Серед посад, що вже зникають – менеджери, операціоністи та співробітники кол-центрів. Водночас, банки потребують співробітників, які можуть адаптуватися до мінливого технологічного середовища та скласти конкуренцію фінтех-компаніям та технічним гігантам на зразок Google та Apple.

Список використаних джерел:

1. Маркевич К. Необанки vs традиційні банки: як необанки змінюють фінансову систему [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://razumkov.org.ua/statti/neobanky-vs-tradytsiini-banky-iak-neobanky-zminiuiut-finansovu-systemy#a4
2. Офіційний сайт Української Вікіпедії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9D%D0%B5%D0%BE%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA#%D0%9D%D0%B5%D0%BE%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D0%B8_%D0%B2_%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D1%96
3. Surane J ‘Developers Are the New Bankers’: Wells Fargo Analysts Predict Wave of Job Cuts. – Bloomberg, 28 September 2021, https://www.bloomberg.com/news/articles/2021-09-28/-developers-are-the-new-bankers-mayo-predicts-wave-of-job-cuts

Платформа ІІ

Трансформація корпоративних фінансів в умовах інтеграції України в ЄС

УДК 336

Андросова М. О.
студентка 31 групи
факультету фінансів та банківської справи
Добриніна Л. В.
к.е.н. ст. викладач кафедри ФМ та ФР
Одеський національний економічний університет

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЛОМБАРДІВ

Ломбарди постійно відіграють важливу соціально-економічну роль у житті суспільства. Надаючи послуги з короткострокового кредитування громадянам, ломбарди задовольняють відповідні потреби різних верств населення, сприяють підтримці його життєвого рівня, зменшують соціальну напругу в країні, а також забезпечують підвищення платоспроможного попиту на товари та послуги в цілому. Ломбард - це небанківська фінансова установа, що провадить діяльність з надання фізичним особам фінансових кредитів під заклад, із зберігання речей та супутню діяльність (ломбардна діяльність).[1]

Ломбарди були створені, як допомога, своєрідна панацея, від “жахливої хвороби” під назвою лихварі, через яких падали доходи простих людей, майстрів та торговців. Лихварі давали гроші під дуже великий відсоток та ти самим сприяли падінню податкових надходжень до церковної скарбниці. Після цього не дуже позитивного досвіду, було запропоновано здійснювати безвідсоткове кредитування під заставу майна. Ось так ми з вами переходимо до діяльності звичних нам ломбардів.

Зараз, в Україні теж дуже багато людей з низьким рівнем доходу та потребою у грошах тут і зараз. Діяльність ломбардів орієнтована саме на таких людей, на фізичних осіб, які не мають стабільності у роботі, яким потрібні гроші

елементарно на оплату житла чи на продукти харчування. Люди можуть отримати ці гроші просто заклавши якийсь предмет, який ломбард зможе оцінити, то може бути, як дорогоцінний метал, хутро, побутова техніка, так й антикварні речі.

У цієї діяльності є дуже багато переваг. По-перше, отримати бажану суму можна дуже швидко та без додаткових документів, по-друге, кредитна історія ніяк не впливає на рішення про кредитування ломбардом. Також, погашати кредит можна в кінці терміну або частинами протягом року. Взагалі ломбарди можуть купляти вироби із дорогоцінних металів і каміння , за що ви також зможете швидко отримати гроші, розмір суми залежить від ступеню зносу та цінності речі.

Але,як і у будь-якої діяльності, у цієї теж є свої недоліки. По-перше, це великий відсоток по кредиту,по-друге, продаж вашої закладеної речі,якщо ви не повернули свій борг у строк і по-третє це оцінка застави за зниженою вартістю.

Не дивлячись на недоліки цієї нефінансової установи, люди користуються їх послугами.



Рис. 1 Обсяг виданих кредитів ломбардами, млрд.грн [2]

Як ми бачимо з графіку рис.1 з 2017 року по 2019 рік динаміка розміру обсягу виданих кредитів позитивна. Ми можемо зробити висновок,що люди ,які мають низькі доходи та нестабільний заробіток користуються послугами ломбарду,навіть під великий відсоток, через неможливість користування

послугами банків, які не видають кредити людям так просто та без відповідних документів.

З 1 липня 2020 року Національний банк України (далі — Національний банк) здійснюватиме державне регулювання та нагляд за діяльністю ломбардів. Головною метою Національного банку є забезпечення умов для розвитку ринку ломбардів на засадах прозорості та дотримання прав й інтересів споживачів через упровадження ризик-орієнтованого підходу в процедурах ліцензування, регулювання та нагляду на ринку ломбардів.[2]

Тобто тепер, Національний банк вимагає наявність ліцензії на здійснення діяльності та буде контролювати її. Це було зроблено для захисту прав клієнтів, забезпеченні прозорості та бездоганної репутації. У клієнтів більше доступу до інформації, крім того вона достовірна, справжня та перевірена, а їх особисті дані ніколи не вийдуть за межі цієї установи. Але і для ломбардів знаходяться свої плюси, вони «отримали можливість залучати кошти із чітко визначених джерел фінансування, що покращило фінансове забезпечення їх діяльності. Крім цього, оновлення стандартів складання і подання звітності дало змогу об'єктивно оцінювати фінансові показники діяльності ломбардів, що потенційно підвищило інвестиційну привабливість цього сектору.»[3]

Таким чином, можна зробити висновок, що ломбарди це фінансові установи, які мають перспективи для подальшого розвитку. Я вважаю, що з підняттям довіри з боку людей та наявності чіткої звітності з боку ломбардів, показники з обсягу наданих кредитів будуть тільки збільшуватись,а якість надання послуг тільки покращуватись.

Список використаних джерел:

1. Арутюнян С. С., Добриніна Л.В. та інші. Навчальний посібник: «Фінансовий ринок» Київська обл., Обухів, мкрн. Сосновий, 2: Вид-во «Друкарик», 2018. С. 484
2. Закон України про ломбарди та ломбардну діяльність URL: https://ips.ligazakon.net/document/JF2ND00A (дата звернення 11.11.2022)
3. Сайт Національного Банку України URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/White_paper_lombard_2020.pdf?v=4 (дата звернення 11.11.2022)

УДК 336.717.1

Бачинський Д.В.

студент 3 курсу за спеціальністю 072 Фінанси, банківська справа та страхування, Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова

Науковий керівник: Самарічева Т.А.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування, Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова

РИЗИКИ ШАХРАЙСТВА З ПЛАТІЖНИМИ КАРТКАМИ ТА МЕТОДИ ЇХ ЗНИЖЕННЯ

Наше сьогодення вже неможливо уявити без безготівкових розрахунків, вони активно набирають все більшого поширення в Україні, а їх обсяги та кількість постійно зростають. Підтвердженням цього є позитивна динаміка кількості операцій, здійснених з використанням платіжних карток за останні 5 років (рисунок 1). Так у 2021 році кількість операцій із використанням платіжних карток, емітованих банками України, становила 7 817,1 млн шт., а їх сума – 5 091,7 млрд грн [1]. Порівняно з 2020 роком кількість та сума зазначених операцій зросла приблизно на третину.

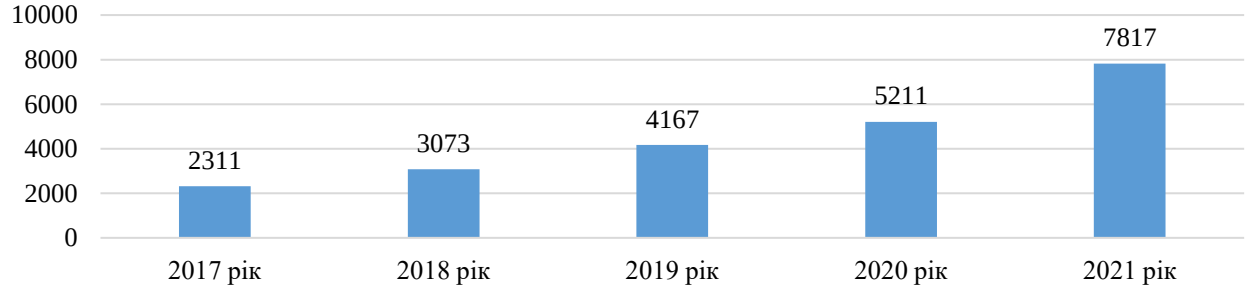


Рисунок 1. Кількість операцій, здійснених з використанням платіжних карток у 2017-2021 рр., млн шт.

Джерело: [1, 2].

Зауважимо, що зі збільшенням популярності операцій з платіжними картками збільшується і кількість випадків шахрайства, пов'язаних з їх використанням. Фахівці зазначають, що на один мільйон гривень видаткових операцій з платіжними картками, здійснених у мережі Інтернет, обсяг збитків збільшився з 61 гривні у 2020 році до 114 гривень у 2021 році. У більшості випадків населення стає жертвами шахраїв через недотримання основних правил платіжної безпеки [1]. І дійсно, найпопулярнішим методом шахрайства з платіжними картками у світі є соціальна інженерія, завдяки застосуванню якої люди самі переказують гроші шахраям або розкривають їм дані своїх карток [1]. Близько 80% звернень, які надходять до НБУ від громадян щодо незаконних дій із платіжними картками, стосуються саме цього типу шахрайства [1].

Динаміку кількості випадків шахрайства з платіжними картками розглянемо на рисунку 2.

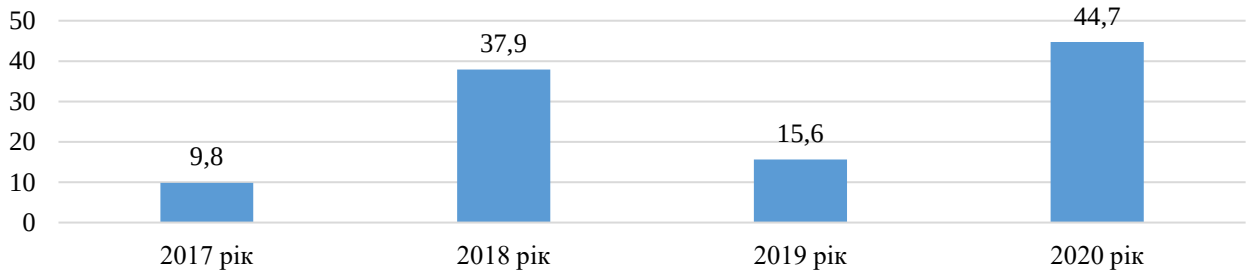


Рисунок 2. Кількість випадків шахрайства з платіжними картками у 2017-2020 рр., тис. од.

Джерело: [1]

Дані рисунку 2 свідчать про зростання кількості шахрайських операцій у 2020 році у порівнянні з 2019 роком на 29,1 тис. од або на 41%. До основних видів шахрайства з платіжними картками належать:

- кеш-трепінг (cash trapping) - суть цього методу полягає в тому, що на отвір для видачі грошей встановлюється накладка зі скетчем, яка є непомітною зовні та не дозволяє купюрам вийти назовні. Однак з кожним роком популярність цього методу спадає. Наприклад, у 2018 році було зафіксовано лише 90 випадків кеш-трепінгу [2];

- скіммінг (skimming) передбачає встановлення злочинцями картрідера тобто спеціального пристрою, який копіює дані магнітної смуги банківської картки, після чого роблять дублікат карти і знімають кошти [2];
- фішинговий сайт – фіктивний інтернет-ресурсів, який копіює сайти справжніх інтернет-магазинів, платіжних систем тощо. Злочинці створюють такий сайт спеціально для збору даних платіжних карток: номери, період дії, CVV-код.
- вішінг (vishing) та змішинг (smishing) - шахрайство за допомогою телефону та СМС. Найчастіше зловмисники під виглядом співробітників банку і просять назвати необхідні їм данні [2].

Зниження карткового шахрайства повинно бути спрямовано за наступними рівнями:

- на рівні комерційних банківських установ, наприклад, використання підтвердження операцій по телефону чи СМС, встановлення камер біля банкомату, посилення системи ідентифікації клієнтів, блокування підозрілих операції тощо. Також комерційним банкам варто спільно зі страховими компаніями пропонують клієнтам послугу страхування картки від шахрайства;
- на рівні центрального банку шляхом підвищення рівня обізнаності громадян щодо кібергігієни та формування культури безпечної поведінки у віртуальному просторі [1].

Список використаних джерел:

1. Національний банк України: веб-сайт. URL: https://bank.gov.ua
2. Асоціації EMA: веб-сайт. URL:https://www.ema.com.ua/citizens/cyber-safety-school/skimming-cash-trappingvideo-ema/
3. Платіжна система VISA. URL: https://www.visa.com.ua/ru_UA

УДК 368.1

Боровська О. В.
студентка 5 курсу, ФФБС
Добриніна Л. В.
к.е.н. ст. викладач
Одеський національний економічний університет,
м. Одеса, Україна

ОСНОВНІ АСПЕКТИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

Сучасні виклики і тенденції на внутрішньому та зовнішньому ринках мають значний вплив на результати діяльності страхових компаній і показують необхідність додаткового стимулювання діяльності страховиків, якого можна досягти шляхом інвестування. Інвестиційна діяльність є одним із основних джерел залучення капіталу страхової компанії в умовах недостатності фінансових ресурсів. Згідно з українським законодавством, страхові компанії, виконують дві важливі функції:

- стимулювання інвестиційної активності шляхом забезпечення страхового захисту суб'єктів господарювання від ймовірних ризиків;
- безпосередня участь у процесі інвестування [1].

Інвестиційна політика страхової компанії залежить насамперед від її інвестиційного потенціалу, а інвестиційний потенціал визначається:

- обсягом страхових премій;
- структурою страхового портфелю;
- збитковістю або прибутковістю страхових операцій;
- умовами державного регулювання щодо формування страхових фондів;
- строками страхових договорів;
- обсягом власних коштів [2, с. 96].

Слід зазначити, що страховики мають право інвестувати ті кошти, які сформовані у страхові резерви. Відповідно до ч. 20 ст. 31 Закону України «Про

страхування» кошти страхових резервів повинні розміщуватися на інвестування з урахуванням безпечності, прибутковості, ліквідності, диверсифікованості [3].

Таблиця 1.

Нормативи ризиковості розміщення страхових резервів страховими компаніями в Україні

Групи активів для інвестування	Страхові компанії life	Страхові компанії non-life
1. Банківські вклади (депозити), у т. ч. в іноземній валюті	≤70% страхових резервів (при цьому в кожному банку ≤20% страхових резервів)	
2. Грошові кошти на поточних рахунках та банківські вклади на вимогу	≤20% страхових резервів	≤30% страхових резервів
3. Нерухоме майно	≤20% страхових резервів (при цьому в один об'єкт ≤10% страхових резервів)	
4. Цінні папери		
4.1. Акції українських емітентів	≤10% страхових резервів (при цьому в один об'єкт ≤3% страхових резервів)	
4.2. Облігації підприємств українських емітентів	≤40% страхових резервів (при цьому в 1 об'єкт ≤10%)	≤30% страхових резервів (при цьому в 1 об'єкт ≤10%)
4.3. Акції, облігації іноземних емітентів та цінні папери іноземних держав	≤20% страхових резервів	≤10% страхових резервів
4.4. Облігації місцевих позик	≤10% страхових резервів	
4.5. Іпотечні облігації, емітентом яких є фінансові установи, переважним власником яких є держава	≤20% страхових резервів	
4.6. Облігації міжнародних фінансових організацій	≤50% страхових резервів	≤40% страхових резервів
5. Державні облігації України	≤95% страхових резервів	≤80% страхових резервів
6. Довгострокове фінансування (кредитування) житлового будівництва	≤10% страхових резервів зі страхування життя	-
7. Інвестиції в економіку України за напрямами, визначеними КМУ	≤10% страхових резервів (при цьому в окремий об'єкт інвестування ≤10% страхових резервів)	
8. Банківські метали	≤15% страхових резервів	
9. Кредити страхувальникам – фізичним особам	≤20% страхових резервів зі страхування життя	-

Джерело: складено автором на основі [3].

Слід зазначити, що для non-life страховика, з урахуванням його специфіки, інвестиції можуть бути лише короткострокові і високоліквідні. А ось для страховика, що здійснює страхування життя – довгостроковими і високоприбутковими. Можна зробити висновок, що life страховики є більш

потужними інвесторами, так як мають значні інвестиційні ресурси та достатній строк інвестування [4, с. 45].

Втручання з боку держави в інвестиційну діяльність страхових компаній обумовлене тим, що ці кошти є лише тимчасовою власністю страховика, тому до їх вкладення слід ставитись вкрай обережно. В цілому, для поліпшення інвестиційних можливостей страхових компаній у сучасних умовах необхідно:

1. Розширення інвестиційної базу для страховиків (з боку держави).
2. Сприяння розвитку інфраструктури ринку фінансових послуг.
3. Створення ефективної системи внутрішнього контролю страховика та управління інвестиційними ризиками.
4. Поглинання більш слабких конкурентів.
5. Пошук шляхів нарощення страхових резервів, зокрема шляхом розробки нових страхових продуктів.

Список використаних джерел:

1. Добриніна Л.В. Стратегічні орієнтири підприємств на фінансовому ринку. *Електронний науково практичний журнал "Східна Європа: економіка, бізнес та управління" ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»*. 2019. Випуск № 1 (18) URL:www.easterneurope-ebm.in.ua ISSN (Online): 2518-1971

2. Маріяш А. Інвестиційна діяльність страхових компаній в Україні. *«Актуальні проблеми ефективного соціально-економічного розвитку України»* : Зб. наук. пр. XI всеукр. студент. науково-практ. конф., м. Вінниця, 21 квіт. 2022 р. С. 94–101. URL: http://www.vtei.com.ua/doc/11konf/zb16.pdf#page=13 (дата звернення: 07.11.2022).

3. Про страхування: Закон України від 07.03.1996 р. № 85/96 ВР. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80 (дата звернення: 07.11.2022).

4. Пікус Р. В. Формування інвестиційної стратегії страхової компанії в умовах сучасних викликів. *Економічна наука*. 2022. № 3. С. 41–48. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/3_2022/8.pdf (дата звернення: 07.11.2022).

УДК. 330.322.214

Бульбич Ю. С.
факультет фінансів, 4 курс
Мякишевська О. М.
к.е.н., доцент кафедри
корпоративних фінансів і контролінгу,
КНЕУ імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна

ФІНАНСУВАННЯ ДЕВЕЛОПЕРСЬКИХ ПРОЄКТІВ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ В ЄС

Ринок нерухомості та пов'язані з ним галузі вважаються основою економічного розвитку, багато в чому визначаючи найважливіші показники економічного зростання. Зростання політичних ризиків, воєнний стан у країні, відтік капіталу, значне падіння гривні, суттєве збільшення ставки НБУ спричинило завмирання ринку нерухомості та, безпосередньо, вплинуло на діяльність девелоперських компаній. Тому, сучасних умовах, важливе значення має обґрунтування механізмів фінансового забезпечення реалізації девелоперських проєктів, пошуку перспективних джерел та організації фінансування проєктів на кожному етапі їх реалізації.

Важливою умовою ефективної реалізації девелоперських проєктів є залучення необхідного обсягу фінансування. Забезпечення фінансування девелоперських проєктів у необхідних масштабах і відповідно до етапів їх реалізації є найважливішим як для будь-якого інвестиційного проєкту, так і для проєктів розвитку нерухомості, а отже, і для кожного девелопера.

Для девелоперської компанії є кілька можливих варіантів фінансування проєктів, до яких належать: - власні кошти девелопера; - банківське кредитування на період будівництва; - кошти кредитних організацій; - кошти фондів інвестування в нерухомість; - кошти приватних інвесторів та спільних підприємств; - мезонинна заборгованість. Ще одним способом фінансування девелоперських проєктів може бути консоруціумне кредитування. Консорціуми

створюються для кредитування великих девелоперських інвестиційних проєктів, фінансування яких не під силу окремо взятому комерційному банкові[1].

Визначення потенційних джерел фінансування необхідне вже на початкових етапах життєвого циклу проєкту, а сама можливість фінансування є одним із ключовим чинників, що враховується під час прийняття рішення про його реалізацію. Окрім цього, для різних життєвих циклів проєкту характерним є залучення різних форм фінансування[2].

Якщо в Україні основним джерелом кредитних ресурсів є комерційні банки, то для практики країн ЄС є характерною більша диверсифікація можливих джерел залучення це, фонди операцій із нерухомістю, недержавні пенсійні фонди тощо. У країнах ЄС активна участь належить державі в підтримці розвитку девелоперської діяльності.

Фінансування й розподіл ризиків за проєктом залежить від виду девелопменту. Так виділяють, fee-development, або девелопмент за винагороду, і speculative-development, тобто ризиковий, спекулятивний девелопмент. Перший вид це повний девелоперський цикл, що реалізується за кошти інвестора. У рамках такого проєкту девелопер не несе фінансових ризиків, не вкладає власні кошти в об'єкт, а координує всю роботу (крім фінансових питань) та одержує фіксовану винагороду. Зазвичай замовник обирає компанію для реалізації проєкту з урахуванням тендера. У другому випадку девелопер – це одноосібний організатор, який вкладає власні кошти, залучає інвестиції, відповідає за успішну реалізацію проєкту[3].

У країнах ЄС кошти вносять банки та інвестори, а споживачі купують готовий продукт. Зазвичай для реалізації невеликого девелоперського проєкту потрібно від 5 до 50-100 мільйонів євро. У країнах ЄС від 60 до 80% складають банківські кредити. Частка, що залишилася - це власні кошти девелопера. Проєкт реалізується приблизно за 1,5-3 роки та приносить інвесторам приблизно 10-15% річних. Крім того, у закордонній практиці девелопер одержує кошти не після введення будинку в експлуатацію, а в міру зафіксованих у банку етапів робіт, тому оборотність капіталу в закордонних проєктах у рази вища[4].

Завдяки Європейській підтримці фінансування проєктів покращиться ефективність девелоперського бізнесу та збільшиться конкурентоспроможність. Сучасна інфраструктура будівель – один із ключових напрямків інвестування, тому, користуючись Європейським співфінансуванням, українські девелоперські компанії будуть мати більшу можливість реалізувати проєкти. Але Європейське співфінансування доступне за таких умов: - фінансування буде лише частковою грошовою підтримкою, воно не призначене для 100% реалізації проєкту; - метою інвестування є досягнення фінансового балансу під час реалізації бізнес-плану, але не отримання прибутку власником бізнесу; - проєкт не може до кінця реалізуватися – не вистачає коштів на проведення завершальних етапів або потрібно компенсувати витрати на проєкти, що вже діють; - раніше проєкт не інвестувався за допомогою Європейського співфінансування[5].

Фінансування через Фонди Європейського співфінансування доступне як фізичним особам, так і великим компаніям, тому така підтримка можлива на початку реалізації девелоперського проєкту. Отже, фінансування девелоперських проєктів через Фонди Європейського співфінансування вплинуть на активізацію девелоперів ринку нерухомості України в умовах трансформації до ЄС.

Список використаних джерел:

1. Андрєєва В.А. Фінансування девелоперських проєктів як механізм функціонування ринку нерухомості. Вчені записки Університету «КРОК» №3 (59), 2020 URL: https://snku.krok.edu.ua/index.php/vcheni-zapiski-universitetu-krok/article/view/309/337

2. Прокопенко В. Ю., Столбова М. А. Окремі аспекти управління девелоперськими проєктами на ринку нерухомості//АГРОСВІТ № 8, 2015, С. 54 - 57.

3. Азарова І. Б. Характерні особливості та класифікація девелоперських проєктів.//Управління розвитком складних систем. 2017. № 32. С. 6 – 16.

4. Guide to Cost-Benefit Analysis of Investment Projects Economic appraisal tool for Cohesion Policy 2014-2020 URL: https://centrejeanmonnet.unimi.it/projects/529/

5. Фінансування ЄС – найкращий інструмент для розвитку бізнесу URL: https://lkcentrs-lv.translate.goog/lv/news/attistitaju-projektu-finansesana/

УДК 336.76

Волкова В.Л.,
студентка 5 курсу
факультету фінансів та банківської справи,
Одеського національного економічного університету
Науковий керівник: Домбровська С.О.,
к. е. н., ст. викладач кафедри
фінансового менеджменту та фондового ринку,
Одеського національного економічного університету

ЗАКОНОДАВЧЕ РЕГУЛЮВАННЯ ФОНДОВИХ БІРЖ В УКРАЇНІ

Сьогоднішня важка ситуація у економіці України потребуватиме нагального вирішення після закінчення війни. З метою стабілізації та повернення до довоєнного рівня необхідно буде залучити значні фінансові активи та спрямувати їх на розвиток виробничого потенціалу, потрібно буде освоювати нові конкурентоспроможні технології. Залучення фінансових активів може здійснюватися, зокрема за допомогою діяльності фондових бірж. Проте, законодавче регулювання фондових бірж є не у повній мірі досконалим та потребує доопрацювання.

Фондова біржа є організованим ринком цінних паперів. Основним законодавчим актом, який регулює діяльність фондових бірж в Україні є «Положення про функціонування фондових бірж», затверджене Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку. Згідно пункту 5 Розділу 1 даного Положення фондова біржа набуває статусу юридичної особи в порядку, визначеному законодавством України, та здійснює діяльність з організації

торгівлі на фондовому ринку на підставі ліцензії, що видається Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку у встановленому порядку [1]. Відповідно до вищезазначеного положення, кожна фондова біржа зобов'язана вести перелік членів фондової біржі, учасників торгів та їх уповноважених представників і оприлюднювати цей перелік на власному сайті [1]. Також дане Положення регулює:

- затвердження правил фондової біржі;
- порядок організації та проведення біржових торгів;
- порядок здійснення допуску цінних паперів до торгів на фондовій біржі в частині включення до біржового реєстру;
- порядок котирування цінних паперів та оприлюднення їх біржового курсу;
- правила розкриття інформації про діяльність фондовими біржами та її оприлюднення;
- порядок розкриття спорів, накладання санкцій та інше.

Слід зазначити, що початок повномасштабного вторгнення Росії проти України внесло свої корективи у діяльність усіх суб'єктів економіки, в тому числі і фондових бірж. Регулятору довелось впроваджувати термінові заходи, задля функціонування фондового ринку у нових реаліях. А саме, на період дії воєнного стану в Україні НКЦПФР дозволила емітентам цінних паперів не розкривати регульовану інформацію, а також вела ряд інших обмежень. Також тимчасово з 11:00 24 лютого 2022 року НКЦПФР наказала зупинити розміщення, обіг та викуп усіх цінних паперів. Це рішення фактично тимчасово заморозило діяльність усіх фондових бірж в Україні. Проте нещодавно, 4 серпня 2022 року НКЦПФР вирішила скасувати більшість обмежень, впроваджених 24 лютого 2022 року у зв'язку зі збройним нападом Росії на Україну та запровадженням воєнного стану. І «Українська біржа», фондова біржа ПФТС та ряд інших фондових бірж вже заявили про поновлення торгівлі цінними паперами.

В умовах воєнного стану одним із інструментів залучення додаткових коштів в економіку України є військові облігації. Їх розміщення розпочалося

після прийняттям урядом України постанови «Про випуск облігацій внутрішньої державної позики «Військові облігації»» від 25 лютого 2022 р. №156. Можна зробити висновок, що на даний момент функціонування фондового ринку і фондових бірж націлене на залучення коштів до Державного бюджету та зміцнення національної економіки. Військові облігації – це різновид облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП) [2, с. 292].

Звичайно, фондовий ринок України до війни знаходився не в найкращому стані, проте на сьогоднішній день фондові біржі повинні працювати в нових реаліях. Держава зі свого боку має удосконалити та підлаштувати діюче законодавство до сучасних умов, аби українські фондові біржи і фондовий ринок продовжили свій розвиток. Для цього пропонуємо здійснити наступні заходи:

- розробити та законодавчо закріпити ефективний механізм взаємодії учасників фондового ринку;
- сприяти інтеграції українського фондового ринку у світові фінансові ринки;
- виявити проблеми нормативно-законодавчої бази, що регулюють діяльність фондових бірж та реалізувати їхнє усунення;
- після війни переглянути та, якщо треба, підвищити вимоги щодо надання інформації фондовими біржами;
- перейняття позитивного досвіду здійснення регуляторних заходів щодо діяльності фондових бірж у зарубіжних країн.

Список використаних джерел:

1. Про затвердження Положення про функціонування фондових бірж: Рішення Нац. коміс. з цін. паперів та фонд. ринку від 22.11.2012 р. №1688: станом на 5 берез. 2021 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z2082-12#Text (дата звернення: 14.11.2022).
2. Хомюк Н. Діяльність фондових бірж в україні в умовах воєнного стану. *Трансформація національної, закордонної моделей економічного розвитку та законодавства в умовах воєнного часу*: матеріали III Міжнар. науково-

практ. конф. ВНУ ім. Лесі Українки, м. Луцьк, 27–29 черв. 2022 р. 2022. С. 291–293. URL: https://www.researchgate.net/profile/Kostiantyn-Pavlov/publication/ 363534029_Zbirnik_tez_27-29062022_VNU/links/63214018873eca0c0086db80/ Zbirnik-tez-27-29062022-VNU.pdf#page=292 (дата звернення: 14.11.2022).

УДК 336.717

Галянт А.М.

здобувач вищої освіти на бакалаврському рівні за спеціальністю 072 Фінанси, банківська справа та страхування факультету управління та економіки Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова

Науковий керівник: Самарічева Т.А.

кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування, Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова

СИСТЕМИ МАСОВИХ ЕЛЕКТРОННИХ ПЛАТЕЖІВ ТА ЇХ РОЗБУДОВА В УКРАЇНІ

Сучасний етап розвитку банківського сектора характеризується розширенням обсягу та структури грошового обігу, ускладненням розрахунків, необхідністю уникнути фінансових ризиків та встановити ефективний контроль над системою грошового обігу в Україні. Виконання таких складних завдань може бути забезпечене за рахунок значного розширення різних видів банківських послуг, що надаються банками підприємствам, організаціям та населенню. Однією з таких послуг, що вже широко використовується на закордонних фінансових ринках, є впровадження електронних грошей, створення електронних платіжно-розрахункових систем. Нині в Україні вже створено електронну платіжну систему Національного банку України, деякі банки використовують деякі елементи та системи закордонних платіжних систем, а також впроваджують власні системи.

Національний банк створив державну систему електронних платежів – СЕП – для забезпечення розрахунків банків та їх клієнтів у гривнях на території України. Національний банк є платіжною організацією та розрахунковим банком СЕП.

Переваги використання платіжних карток НСМЕП:

1. Безпека. НСМЕП використовує платіжні картки із вбудованими чіп-модулями – смарт-картки. Смарт-карта, яка є носієм копії фінансової інформації в НСМЕП, на відміну від платіжної картки з магнітною смугою, найбільш повно відповідає вимогам безпеки, про що свідчить той факт, що за весь період у НСМЕП не було втрачено жодної копійки.
2. Ефективність. На її основі створено високоефективну офлайн-технологію, тобто таку, що не потребує оперативного зв'язку з банківським рахунком при проведенні платіжних операцій (оскільки це дуже важливо, враховуючи недостатньо високу якість вітчизняних каналів зв'язку).
3. Економічність. НСМЕП значно знижує експлуатаційні витрати. Взяти участь у НСМЕП може населення України з низькими доходами (пенсіонери, студенти, школярі).
4. Оперативність. Швидкість обслуговування набагато вища, ніж при оплаті готівкою та транзакціях по картах з магнітною смугою.
5. Надійність. Смарт-картки забезпечують надійний захист коштів населення України від шахрайських дій.
6. Зручність. З введенням НСМЕП громадяни України можуть оплачувати товари та послуги у безготівковій формі за допомогою смарт-карток, а також зберігати та накопичувати заощадження у банках на поточних та карткових рахунках, отримувати заробітну плату та соціальні виплати.

Платіжні системи, що ґрунтуються на використанні пластикових карток в Україні, класифікуються таким чином: міжнародні платіжні системи (банківські (mastercard, VISA), небанківські (American Express, Diners Club, JCB), інші платіжні системи («Золота Корона», unioncard , СТБ та ін.) внутрішньодержавні платіжні системи: внутрішні міжбанківські та локальні системи, що реалізуються

вітчизняними банками, в основі яких лежать технології, аналогічні використовуваним у міжнародних платіжних системах, та інші технології; Національна система масових електронних платежів (НСМЕП) [1].

Станом на 2019 рік близько 95% POS-терміналів, які працюють в Україні, приймали картки ПРОСТІР. У зверненні було понад 630 000 карт. Готівку можна було зняти у більшості банкоматів в Україні. Чіповими картами можна було розплачуватись безконтактно (наприклад, у київському метро). Для розвитку платіжної системи НБУ планує створити мобільні програми для розрахунків картками NFC — ПРОСТІР будь-яких банків України; запустити випуск віртуальних карток, а також кобрендингових карток спільно з китайською платіжною системою UnionPay; впровадити технологію 3-D Secure 2.0 для безпечних онлайн-транзакцій електронної комерції [2].

Створення Національної системи масових електронних платежів (НСМЕП) в Україні за масштабами, складністю та витратами значно перевищує існуючу систему електронних платежів (СЕП) на міжбанківському рівні. Тому НБУ розробив нову політику щодо створення цієї системи. Основні положення цієї політики полягають у тому, що:

- створення та функціонування НСМЕП здійснюється на основі залучення як державних, так і недержавних джерел фінансування;

- НБУ координує виконання всіх робіт зі створення НСМЕП, та фінансує виконання лише найважливіших їх частин (розрахунковий банк, головний та регіональний процесингові центри, центр формування ключової інформації, центр ініціалізації та системної персоналізації карт), а також розробка та супровід програмного забезпечення модулів безпеки системи;

- багато фірм беруть участь у створенні НСМЕП на конкурсній основі;

- власниками елементів НСМЕП можуть бути різні суб'єкти економічної діяльності.

Сьогодні НБУ активно просуває на ринок картки Національної системи масових електронних платежів (НСМЕП), і хоча це трохи запізнилося (карти міжнародних платіжних систем вже завоювали і ринок, і свідомість споживачів),

це має дати певний імпульс розвитку національної платіжної системи. Для просування цих карток часто використовуються адміністративні важелі, проте на їх основі впроваджуються і соціальні проекти («студентські картки», «пенсійні картки»).

СЕП забезпечує високий рівень безпеки та надійності грошових переказів між банками. СЕП обслуговує 97% міжбанківських платежів у країні, тому визнана системно значущою платіжною системою України. СЕП відноситься до системи валових розрахунків у режимі реального часу (за міжнародною класифікацією – RTGS). СЕП дозволяє надсилати платежі в одному з двох режимів: у режимі реального часу та у файловому режимі.

Системи електронних розрахунків повинні забезпечувати повноцінний інтерфейс з СЕП та надавати всі реквізити, щоб їх можна було перетворити на формат платіжних документів СЕП із наданням усієї необхідної інформації. Електронна платіжна система може містити кредитні картки, дебетові картки або «електронні гаманці». У цю групу входять карти зі зняття грошей із банківських автоматів [3].

Таким чином, вигоди від розвитку національного платіжного простору мають відчути як банки, так і споживачі, насамперед за рахунок випереджального розвитку ринку платіжних засобів, створення сучасної платіжної інфраструктури та єдиного простору еквайрингу.

Список використаних джерел:

1. Нетребчук Л. О. Перспективи функціонування платіжного простору України. *Фінансова політика у системі соціально-економічного розвитку України: тези доп. всеукр. наук.-прак. конф. (Київ, 13-14 квітня 2016 р.);* відп. за вип. І.Я. Чугунов. Київ : Київ. нац.. торг.-екон. ун-т, 2016. С.163-165.

2. ПРОСТІР – нове ім’я національної платіжної системи. URL: http://surl.li/cyqyd

3. Азарова А. О, Теслюк, О. В. Проблеми розвитку платіжної системи України та шляхи їх вирішення. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки.* 2017. № 1. С. 19-22.

УДК 338.43

Кириленко А. О.
студентка 3-го курсу,
ОП «Корпоративні фінанси»,
Урванцева С. В.
к. е. н., доцент, доцент кафедри
корпоративних фінансів і контролінгу
КНЕУ імені Вадима Гетьмана

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Незважаючи на складну соціально-економічну ситуацію, сільське господарство – майже єдина галузь в Україні, що демонструє стабільне зростання. За останні роки вона стала провідним експортером та головним джерелом надходжень іноземної валюти в країну.

Україна має потужний аграрний потенціал, а одним з основних факторів розвитку суб'єктів аграрного сектору є земля. Нині земельні ресурси України, на використанні яких формується близько 95% обсягу продовольчого фонду та 2/3 фонду товарів споживання, мають стати первинним фактором виробництва, фундаментом економічної системи держави. За попередніми оцінками фахівців, частка земельних ресурсів у складі продуктивних сил держави становить понад 40%. Саме це дозволило вітчизняному аграрному сектору стати провідним товаровиробником на світовому ринку. На Україну припадає майже третина запасів чорнозему та 27% орної землі в Європі (на одну особу в Україні – 0,68 га орної землі, тоді як у Європі цей показник становить у цілому 0,25 га, у т. ч. у Польщі – 0,30 га, Франції – 0,31 га). Фактичне використання ріллі, згідно з

даними офіційної статистики, становить 29,5 млн га. Відтак, як мінімум 1,5 млн га родючих земель в Україні не беруть участь у виробництві аграрної продукції, або задіяні в тіньовому аграрному ринку [1].

Враховуючи значний потенціал щодо підвищення урожайності, Україна у майбутньому може претендувати на друге місце у світі (після США) за обсягом постачання основних продовольчих культур.

Україна має значні можливості для розвитку аграрного сектору, для перетворення його у високоефективний сектор економіки, здатний забезпечити продовольчу безпеку держави. Піднесення сільського господарства в Україні в значній мірі залежить від державної підтримки. Це означає, що держава бере на себе витрати на проведення наукових досліджень у галузі, а також на підготовку кадрів; за рахунок державних коштів здійснює охорону зовнішнього середовища, низку економічних заходів; надає сільськогосподарським підприємствам і фермерам фінансову допомогу переважно у вигляді кредитів тощо. З іншого боку, для оптимізації сільського господарства в Україні необхідним є створення робочих місць у раніше неперспективних районах, що приведе не тільки до збільшення обсягів реалізації продукції, але й до зростання рівня зайнятості населення у загальнонаціональному масштабі. Варто додати, що сучасні технології аграрного виробництва потребують високої кваліфікації працівників та інженерно-технічного складу, яких в країні недостатньо. Для підготовки таких спеціалістів слід переорієнтувати вищі та технічні навчальні заклади відповідного профілю і створити державну програму кваліфікаційного розвитку [2].

Важливим напрямом розвитку АПК України є залучення прямих іноземних інвестицій. Виходячи з цього, необхідно заохочувати іноземних інвесторів кращими умовами ведення бізнесу, вдосконалити нормативно-правову базу, насамперед у сфері дотримання гарантій прав національних та іноземних інвесторів, зменшувати податковий тиск на аграрний сектор, удосконалити систему бюджетних асигнувань, провадити політику мінімізації ризиків в сільському господарстві тощо.

Поштовхом для розвитку інноваційної діяльності на підприємствах АПК має бути концентрація на освоєнні наукоємних технологій виробництва, що дасть можливість вивести галузь на глобалізовані ринки продовольства та досягти зростання ВВП України. Першочергову увагу при цьому доцільно приділити інноваційним технологіям на підприємствах АПК, особливо у сфері переробки відходів та виробництва альтернативних джерел енергії [3].

Варто підкреслити, що основною формою капіталу в сільськогосподарському секторі є природні ресурси, деякі з яких ніколи не можуть бути доповнені або замінені іншими формами ресурсів. Це зумовлює потребу сільськогосподарського сектору в «зелених» інвестиціях, які, як правило, забезпечують раціональне використання природних ресурсів, зменшують ефект парникових газів і забруднення повітря без значного скорочення виробництва.

Згідно зі звітом FTSE (2018), сільськогосподарський сектор становить близько 8% зеленої економіки в усьому світі. Країни ЄС впроваджують національні та регіональні програми розвитку сільської місцевості (RDP), які співфінансуються Європейським фондом сільського розвитку (EAFRD) та національними бюджетами. Починаючи з 2023 р. усі нові плани щодо розвитку сільських територій будуть включені до національних стратегічних планів САР. Кожен національний план буде побудовано навколо ключових соціальних, екологічних та економічних цілей для сільського господарства, лісівництва та сільських територій ЄС [4].

Співпраця з ЄС є важливим пріоритетом зовнішньоекономічної політики України. Україна і ЄС проводять регулярні засідання з аграрних питань, які дають можливість обмінюватися корисною інформацією та розглядати досвід ЄС в аграрній сфері, питання щодо адаптації аграрного сектору України до вимог та умов ЄС [2] .

Основною метою підписання Угоди про асоціацію є створення розширеної та поглибленої зони вільної торгівлі між Україною та ЄС. Ця Угода означає спрощення торгівлі між країнами за рахунок скасування тарифних та

нетарифних бар'єрів на шляху товарів і послуг. Угода спонукає здійснення реформ в українському законодавстві з метою узгодженості із законодавством ЄС, що в довгостроковій перспективі буде означати рівне ставлення до товарів з України поряд із товарами ЄС на всьому внутрішньому ринку ЄС. Поступове ухвалення Україною законодавчих актів та стандартів ЄС у виробництві та сфері послуг, визнаних на міжнародному рівні, даватиме можливість Україні простіше експортувати свою продукцію не тільки до Євросоюзу, але й також до інших країн світу [3].

Отже, розвиток агропромислового комплексу має ґрунтуватися на наступних напрямах:

– державній підтримці у проведенні наукових досліджень, підготовці кадрів, здійсненні охорони зовнішнього середовища, створенні робочих місць;

– веденні внутрішньої політики стимулювання виробництва не тільки сировини, а в першу чергу продукції переробної промисловості;

– створенні нормативно-правового, організаційного, фінансово-економічного, інформаційного, кадрового й науково-проєктного забезпечення розвитку агропромислової сфери;

– розвитку агротехнічної науки;

– впровадженні нового покоління цифрових та фінансових технологій у сільське господарство;

– впровадженні інновацій задля підвищення ефективності та конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва;

– впровадженні «зелених» інвестицій для забезпечення сталого розвитку сільського господарства;

– сприянні припливу прямих іноземних інвестицій у сільське господарство;

– налагодженні міжнародного співробітництва у сфері зовнішньоекономічної діяльності агровиробників.

Список використаних джерел:

1. Засоба С. М. Поточний стан і перспективи розвитку агропромислового комплексу України *Український журнал прикладної економіки*. – 2020.– Том 5.– № 2.– С. 404. (дата звернення: 07.11.2022).

2. Босак А. О. Мустафаєва Л. А. Поточний стан та перспективи розвитку АПК України: пошук нових ринків збуту *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. – 2019. – випуск 24. – ч.1. – С. 51-52. (дата звернення: 07.11.2022).

3. Бондаренко В., Гонтарук Я. Аналіз стану та перспектив розвитку АПК України *Проблеми і перспективи економіки та управління*. – 2021.– № 2(26).– С. 92, 96. (дата звернення: 07.11.2022).

4. Gernego, I., Urvantseva, S., & Sandulskyi, R. (2022). Green investment opportunities for sustainable agriculture. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*, *44*(2), 185–194. URL: https://doi.org/10.15544/mts.2022.19 (дата звернення: 11.11.2022).

УДК 336.778

Кучерук А.В.

студентка 3 курсу за спеціальністю 072 Фінанси, банківська справа та страхування, Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова

Науковий керівник: Самарічева Т.А.

к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування, Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова

МІЖНАРОДНІ КАРТКОВІ ПЛАТІЖНІ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ

Платіжні системи відіграють досить значиму роль в економіці кожної країни, зокрема і в нашій державі. Вони є невід’ємним елементом фінансових

операцій, які стосуються створення, передачі, розподілу, обміну та використання фондів грошових коштів.

Згідно статті 1 Закону України «Про платіжні послуги» платіжна система – система для виконання платіжних операцій із формальними та стандартизованими домовленостями і загальними правилами щодо процесингу, клірингу та/або виконання розрахунків між учасниками платіжної системи. Платіжні системи поділяються на державні та міжнародні [3].

Останнім часом в Україні широко почали використовуватися саме міжнародні карткові платіжні системи, де оператором платіжної системи є резидент, мають право бути надавачі фінансових платіжних послуг та юридичні особи - нерезиденти, що відповідно до законодавства країни своєї реєстрації мають право на надання відповідних платіжних послуг, які уклали договір участі в платіжній системі відповідно до правил цієї платіжної системи. Згідно статті 71 Закону України «Про платіжні послуги» міжнародна платіжна система – це платіжна система, в якій оператором платіжної системи є резидент або нерезидент та яка здійснює діяльність на території двох і більше держав, однією з яких є Україна, і забезпечує виконання платіжних операцій у межах цієї платіжної системи, у тому числі з однієї держави до іншої [3].

Пропонуємо розглянути топ-5 міжнародних карткових платіжних карткових систем України [1], [2]:

1) “MasterCard”, MasterCard International Incorporated, США – міжнародна платіжна система, що об’єднує 22 тисячі фінансових установ у більшості країн світу, заснована в 1966 році. Переважна більшість українських банків емітують платіжні картки MasterCard. На сьогодні з даною платіжною системою співпрацює 52 українських банка, національний оператор поштового зв’язку АТ “УКРПОШТА”, та небанківська фінансова установа ТОВ “НоваПей”. В Україні досить активно проводиться маркетингова політика, особливо лояльності для клієнтів.

2) “Visa", Visa International Service Association, США – міжнародна платіжна система, яка складається з двох компаній Visa Inc. (США) та Visa

Europe Services Inc. (Лондон). На ринок України платіжна система увійшла в 1997 році. Visa надає фінансовим компаніям продукти під брендом Visa, які вони потім використовують, щоб запропонувати своїм клієнтам кредитні, дебетові, предоплачені програми та програми доступу до готівкових грошей. Сьогодні в нашій країні послугами платіжної системи Visa користуються 48 банків, національний оператор поштового зв'язку АТ "УКРПОШТА", та небанківська фінансова установа ТОВ "НоваПей".

3) "UnionPay International", Китай – китайська платіжна система в 169 країнах надає можливість використовувати картки для оплати товарів, послуг і зняття готівки в партнерстві з більш ніж 400 фінансовими інститутами у всьому світі. Картки UnionPay емітуються більш ніж в 40 країнах. На ринок України платіжна система увійшла лише в 2018 році. В Україні з платіжною системою UnionPay International співпрацюють на сьогодні лише 5 банків, такі як АТ КБ "ПРИВАТБАНК" з 2019 року, АБ "УКРГАЗБАНК" та ПАТ "МТБ БАНК" з 2020 року, АТ "ОКСІ БАНК" з 2021 року та АТ "ОЩАДБАНК" з 2022 року. За допомогою карток можна переводити гроші в інші країни, а також тримати їх на особистих гаманцях.

4) "American Express", США - американська фінансова компанія. Відомими продуктами компанії є кредитні картки, платіжні картки та дорожні чеки. В Україні з фінансовою компанією співпрацюють 7 українських банків.

5) "JCB Payment System", Японія - міжнародна карткова платіжна система JCB Payment System надає в Україні послуги еквайрингу, видачі готівки та оплати товарів і послуг за платіжними картками системи. JCB Payment System стала п'ятою в Україні міжнародною картковою платіжною системою, платіжною організацією якої є нерезидент. Це найбільша платіжна система Японії та одна із семи провідних платіжних систем світу. Проте незважаючи на популярність даної платіжної системи, в Україні вона поки що не набула широкого розповсюдження, оскільки з нею співпрацює лише АТ КБ "ПРИВАТБАНК" з 2021 року.

Тож розглянувши міжнародні карткові платіжні системи в Україні можна сказати, що найбільшою популярністю користуються лише дві з п’яти платіжних систем, а саме “Visa" та “MasterCard”. Це пояснюється тим, що дані платіжні системи є досить зручними у користуванні: зручна оплата товарів та послуг, зняття готівки, покупки в інтернеті, картками даних фінансових компаній можна користуватися за кордоном.

Отже, на основі вищевикладеного, можна дійти висновку, що на сьогодні необхідно розширювати можливості функціонування міжнародних карткових платіжних систем, оскільки їх функціонує не так багато в нашій державі, а для цього необхідно, в першу чергу, вдосконалювати банківський сектор та, безпосередньо, розвивати платіжну систему масових платежів. Лише в такому випадку для України відкриється багато можливостей та простіше буде співпрацювати з різними міжнародними фінансовими компаніями.

Список використаних джерел:

1. Платежі та розрахунки. Офіційний сайт Національного банку України. URL: https://bank.gov.ua/ua/payments/payment-systems?page=1&perPage
2. Платіжні системи в Україні. URL: https://finance.ua/ua/saving/platezhnye-sistemy
3. Про платіжні послуги: Закон України від 01.08.2022 № 1953-IX. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1591-20#Text

УДК 004.9:336.7

Леонова Б. І.,
студентка 3-го курсу,
ОП «Корпоративні фінанси»
Урванцева С. В.
к.е.н., доцент, доцент кафедри
корпоративних фінансів і контролінгу
КНЕУ імені Вадима Гетьмана

ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ДІЯЛЬНОСТІ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ

Створення умов для сталого й ефективного розвитку національної економіки та формування конкурентних переваг національного фінансового

ринку за умови стрімких темпів глобалізаційних процесів вимагає впровадження інноваційних технологій в діяльність фінансових установ. Саме тому дослідження даної теми є надзвичайно актуальним і необхідним.

Інноваційними інформаційними технологіями, які сьогодні вважаються трендовими напрямками в діяльності фінансових установ є: FinTech, RegTech і SupTech.

FinTech передбачає використання цифрових технологій у фінансових рішеннях, що може змінювати надання фінансових послуг, стимулюючи розроблення нових бізнес-моделей, додатків, процесів і продуктів. Фінансові технології не тільки створюють нові або значно вдосконалені фінансові продукти, але й допомагають покращити фінансове регулювання і нагляд за діяльністю учасників зазначених процесів, а також ефективністю використання ними зазначених нововведень, що сприяє розвитку окремих екосистем й зміцненню рівня їх інноваційності [1].

Метою роботи екосистеми FinTech є забезпечення використання споживачами прозорих процесів й інструментів, рівнодоступності учасників до гнучких і надійних інструментів, економія часу на проведенні операцій, заохочення стійкості системи фінансових технологій. До основних сфер застосування FinTech належать такі, як цифрові платежі та електронні гроші, міжнародні грошові перекази, особисті фінанси, інвестиційна діяльність, кредитування, страхування, краудфандингові платформи. Незважаючи на високу ефективність, застосування FinTech супроводжується кіберризиком, технологічним ризиком, ризиком криміналізації фінансових операцій тощо.

Інструментами протидії означеним викликам і загрозам стали спеціалізовані регуляторні та наглядові технології – RegTech і SupTech. Ці технології допомагають фінансовим установам оптимізувати процеси дотримання регуляторних вимог, покращувати управління ризиками і одночасно скорочуючи витрати, а регуляторам автоматизувати й спростити власні процеси нагляду.

RegTech застосовуються надавачами фінансових послуг у таких ключових сферах [1; 2]:

- дотримання відповідності, складання та подання регулятивної звітності. Рішення RegTech допомагають автоматизувати та інтегрувати нормативні вимоги до звітності, щоб скоротити витрати, а також упорядкувати та підвищити точність і своєчасність звітності, зокрема зробити можливим звітування в реальному часі. Так технологія регулятивної звітності NEX від Abide Financial дозволяє готувати звіти відповідно до вимог регуляторів США, Європи, Австралії та Сінгапуру; звітність компанії Vizor автоматизується перед страховими регуляторами;

- комплаєнс-контроль. Відстеження змін і агрегування інформації про регуляторні вимоги, виявлення комплаєнс-ризиків для фінансових організацій, аналіз виконання компанією регуляторних вимог і повідомлення менеджменту про можливі невідповідності нормам, формування пропозицій щодо реалізації вимог і автоматизації розкриття інформації;

- управління ідентифікацією. Компанії RegTech ідентифікують користувачів на основі відбитків пальців (Sonavation), сітківки ока (HYPR), поведінкових рис (BioCatch, Socure), біографій (Onfido) і селфі (Smile identity);

– управління ризиками через підвищення ефективності генерації даних про ризики, внутрішнього звітування про ризики, автоматичного визначення та моніторингу ризиків відповідно до внутрішньої методології, оцінку кредитного ризику (Credit Benchmark), оцінку компанії (ComplyAdvantage), перевірку контрагентів (Kyckr Ireland);

– моніторинг транзакцій. Ця сфера зосереджена на вимогах до ведення бізнесу, моніторингу і аудиті транзакцій у реальному часі, наприклад, за допомогою DLT, систем виявлення шахрайства та ринкових зловживань, автоматизації бек-офісу і попередження про ризики;

– торгівля на фінансових ринках. Сфера пов’язана з автоматизацією численних процедур, пов’язаних із проведенням угод на фінансових ринках,

таких як розрахунок маржі, вибір центральних контрагентів і місць торгівлі, оцінка ризиків, дотримання принципів належного ведення бізнесу тощо.

Сьогодні RegTech прагне реалізувати свій трансформаційний потенціал у забезпеченні моніторингу фінансових ринків у реальному часі. Зростання кількості нетрадиційних посередників вимагає подальшого розвитку RegTech, оскільки поточний фокус поступово зміщується з інформації KYC (знай свого клієнта) на парадигму KYD (знай свого розробника).

SupTech – це технології, які застосовуються регуляторними органами фінансової сфери, і дають змогу автоматизувати та оптимізувати адміністративні й операційні процедури, відцифровувати дані й робочі інструменти, а також покращують аналітику даних, систему нагляду і моніторингу [2]. Загалом ефектом SupTech для регуляторів є економія часу, підвищення ефективності процесів та можливість перерозподілу ресурсів; позитивний вплив у піднаглядних суб'єктів пов'язаний зі зменшенням регуляторного навантаження, покращенням порядку підготовки й надання звітності тощо.

Ключовими сферами використання SupTech є [3]:

– введення й збирання наглядових даних. Відповідальна агенція автоматично пакує ділові дані в стандартний формат відповідно до специфікацій регулюючого відомства та надсилає їх до центральної бази даних. Звіти не агрегуються, що зменшує витрати на відповідність і допомагає уникнути помилок агрегації порівняно з підходами на основі шаблонів;

– збір інформації з неструктурованих даних (тобто даних, які не організовані в базах даних);

– перевірка, аналіз та візуалізація даних;

– інтеграція та обмін даними між установами та іншими органами.

Отже, регуляторні та наглядові технології RegTech і SupTech є важливою частиною інноваційних технологій, їх використання допомагає підвищити якості наглядових даних, швидко обробляти великі масиви даних, покращити аналітичні можливості, робити точніші прогнози, покращувати обмін інформацією, відслідковувати ризики в реальному часі, налагодити ефективну

систему взаємодії між регуляторами та фінансовими установами, а також формувати виважену наглядову політику як для регуляторів, так і для піднаглядних суб'єктів. Використання інструментарію RegTech і SupTech сприятиме розвитку моделі стійкого, контрольованого та конкурентоспроможного фінансового сектору через переведення процесу нагляду на новий високотехнологічний рівень.

Список використаних джерел:

1. Волосович С. В. Regtech в екосистемі фінансових технологій. *Електронне наукове фахове видання з економічних наук «Modern Economics»*, №15 (2019). URL: https://modecon.mnau.edu.ua/issue/15-2019/volosovych.pdf (дата звернення: 11.11.2022).

2. FinTech, RegTech and SupTech: What They Mean for Financial Supervision. Toronto Leadership Centre URL: https://www.torontocentre.org/videos/FinTech_RegTech_and_SupTech_What_They_Mean_for_Financial_Supervision.pdf (дата звернення: 11.11.2022).

3. Концепція розвитку інноваційних наглядових та регуляторних технологій. Консультаційний документ. Національний банк України. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/%D0%A1oncept_development_Suptech_Regtech.pdf?v=4 (дата звернення: 11.11.2022).

УДК 004.4

Михайленко Н.О.
студента 3 курсу фінансового факультету,
КНЕУ імені Вадима Гетьмана
Науковий керівник: Нагорна О. В.
к.е.н., доцент кафедри
корпоративних фінансів і контролінгу
КНЕУ імені Вадима Гетьмана

ПУБЛІЧНІ ІНВЕСТИЦІЙНІ ПОТРЕБИ НА МІСЦЕВОМУ РІВНІ В УКРАЇНІ

Публічні інвестиції є обов'язковою складовою процесу та запорукою успішних, розвинених, сучасних міст, громад та країн задля розвитку інфраструктури.

Реформа місцевого самоврядування в Україні призвела до того, що громади збільшились, а загальна кількість їхня зменшилась, однак при цьому повноваження зросли. Внаслідок цього потреба у публічних інвестиціях на місцевому рівні стала ще більш значною, оскільки місцеві органи влади поширюють свої повноваження на більшу кількість громадян[1]. Публічні інвестиції нині особливо актуальні у розрізі фінансування проектів «м'якої» та «твердої» інфраструктури.

Фінансування в об'єкти інфраструктури потребує сучасного оснащення, модернізації та реконструкційних заходів.

Враховуючи національну політику децентралізації: ініційовану ще в 2014 році, що спрямована на раціоналізацію та розширення можливостей місцевого самоврядування шляхом об'єднання численних територіальних громад у більші суб'єкти, у місцевої влади з'явилось більше обов'язків щодо:

1) надання якісних публічних послуг (наприклад, у галузі охорони здоров'я, освіти, ремонту доріг, енергетичного забезпечення, наданні житлово-комунальних послуг, тощо)[2];

2) розвитку місцевої економіки;

3) залученню різних видів інвестицій.

Щодо останнього напряму, то інвестиції необхідні або вкрай бажані в обох випадках:

по-перше, місцеві органи влади повинні забезпечувати юридично обов'язкові стандарти та працювати відповідно до очікувань громадян щодо надання публічних послуг;

по-друге, вони повинні прагнути вдосконалити (або підтримати) економічну діяльність у своїх громадах, що є основним двигуном матеріального та соціального добробуту.

Вирішенням проблеми можуть стати капітальні витрати на фізичну інфраструктуру, що належить та/або експлуатується однією або кількома громадами або невеликими містами обласного значення. Зокрема, констатуємо, що 83% ОТГ зазначили, що інвестиції в дорожню інфраструктуру є

пріоритетними, і це відповідає витратам у цей сектор та сукупній вартості відповідних пріоритетних проектів. Також варто зазначити, що управління твердими побутовими відходами визнано другим за пріоритетністю, а отримує незначні інвестиції; аналогічно – освіта, що має ступінь високий за значимістю, однак отримує непропорційне фінансування по капітальним видаткам[3].

Існують твердження, що місцева влада завжди бажає реалізовувати масштабніші та стратегічно важливі інфраструктурні проекти, відповідно, виділяє менше ресурсів на "соціальні" сектори.

Тому, ідентифікація та визначення пріоритетів інвестиційних потреб на місцевому рівні в Україні є одним із інструментів та складовою виваженої системи структурованого планування публічних інвестицій на місцевому рівні, яку місцеві органи влади, на жаль, використовують не сповна.

Список використаних джерел:

1. *Ховард Хардінг* Програма "U-LEAD з Європою" https://decentralization.gov.ua/news/13743

2. Accounting Chamber of Ukraine (2019), Report on the results of the audit of the effectiveness of the use of funds of the State Fund for Regional Development, Kyiv — Ukrainian only

3. Levitas, T., Djikic, J. (2019), Subnational Governance Reform and Local Government Finance in Ukraine: 2014–2018, SKL/SIDA, Kyiv — English version; Ukrainian version.

УДК 336

Ніколаєва Т. О.
Студентка 2 курсу
факультету «Фінансів та банківської справи»
Науковий керівник: Добриніна Л.В.
к.е.н., ст. викладач кафедри ФМ та ФР
Одеський національний економічний університет

ІНВЕСТИЦІЙНІЙ РИНОК УКРАЇНИ

Вчені економісти приділяють багато уваги дослідженню сутності, ролі та проблемам функціонування інвестиційному ринку України. Особливу увагу

сутності інвестиційного ринку приділяють Горяча О., Олійник Б. та Кльоба Л., зазначивши інвестиційний ринок, як сукупність економічних відносин, які складаються внаслідок взаємодії продавців та споживачів інвестиційних товарів та послуг[1,3].

Інвестиційний ринок – це система, яку характеризують такі елементи, як ціна, конкуренція, попит та пропозиція.

Для кон'юнктури інвестиційного ринку притаманні такі 4 стадії:

1. Підйом кон'юнктури (підвищення активності на інвестиційному ринку).
2. Бум кон'юнктури (різке підвищення попиту на інвестиційні товари).
3. Послаблення кон'юнктури (зниження активності на інвестиційному ринку).
4. Кон'юнктурний спад (попит на інвестиційні товари та послуги на даній стадії досягає найнижчого значення)[4].

Розглядаючи інвестиційний ринок як сукупність окремих ринків, чітку класифікацію яких неможливо виділити, він поділяється на ринок реальних та фінансових об'єктів інвестування, які в свою чергу поділяються на «під ринки» (ринок прямих капітальних вкладень, об'єктів нерухомості, фондовий ринок, грошовий ринок та інш.)[1,3].

Один з найбільш значимих та розвинених Україні є ринок прямих капітальних вкладень, об'єктами інвестування якого є капітальні вкладення в нове будівництво, розширення або введення інновацій у вже існуюче підприємство, або реконструкції[2].

Ринок об'єктів матеріальних активів не менш популярний в Україні, він в свою чергу включає в себе:

- іпотечний ринок (нерухомість, землі під забудівлю);
- ринок інтелектуальних цінностей (ліцензії та патенти на винаходи, нові технології, досвід, знання);
- підрядний ринок (будівельні матеріали, обладнання).

Ринок фінансових інструментів поділяється на:

• ринок грошей (цінні папери, боргові зобов’язання на короткострокові період, до 1 року);

• ринок капіталів (цінні папери довгострокового періоду);

• кредитний ринок (боргові зобов’язання за довгостроковими кредитами).

Інфраструктуру інвестиційного ринку утворюють посередники, що забезпечують діяльність ринку та підтримують його процеси: комерційні банки, брокерські та лізингові компанії, дилерські контори, страхові компанії і тд.

У систему інвестиційного ринку також входять:

• суб’єкти (інвестори та учасники);

• об’єкти (майнові та немайнові);

• інфраструктура (посередники);

• правила взаємодії, методи та способи;

• контроль з боку держави.

В умовах повномасштабного вторгнення Росії на територію України економічна ситуація в країні значно погіршилася в наслідок масової міграції населення закордон, закриття більшості закладів та підприємств.

Через зниження купівельної спроможності, фінансових обмежень населення та масштабної міграції інвестиційні можливості населення залишаються слабкими.

На інвестиційному ринку до 24.02.2022 серед українців було дуже поширене інвестування в нерухоме майно та будівництво, наразі цей вид інвестування не актуальний. На ринку з'явилися військові облігації, які набирають популярності.

Досі серед українців залишається незмінна цікавість до інвестування в іноземні компанії, такі як Apple, Meta, Amazon та інші. Але в наслідок запроваджених Нацбанком обмежень, задля збереження валюти в країні, інвестувати стало важче.

Обмеження Нацбанку: за межами держави українці не можуть розрахуватися на суму більше 100 тис грн на місяць або зняти валюту готівкою понад 12,5 тис грн на тиждень.

Отже, інвестиційний ринок активно розвивався в Україні, але внаслідок повномасштабного вторгнення Росії на територію України, деякі аспекти ринку функціонують у менших масштабах, такі як ринок капітальних вкладень.

Список використаних джерел:

1. Горяча О., Олійник Б. Сутність та інфраструктура інвестиційного ринку. Abstracts of VII International Scientific and Practical Conference. 2021. С. 92-95.
2. Гончаренко О.М. Добриніна Л.В. Гончаренко А М. Розвиток інфраструктури фондового ринку України для забезпечення ефективної інвестиційної діяльності: теоретичні аспекти. *НАУКОВИЙ ВІСНИК Одеського національного економічного університету.* Збірник наукових праць №7-8 (284-285), 2021. С.15-23
3. Л. Г. Кльоба. Сутність та структура інвестиційного ринку України. АГРОСВІТ №12. 2016. с12-17 URL: http://www.agrosvit.info/pdf/12_2016/3.pdf
4. Небрат В., Корніяка О. Особливості механізмів капіталоутворення та інвестування в Україні як чинник фінансових ризиків в умовах війни та післявоєнного періоду. *Міжнародний науковий журнал «Грааль науки».* 2022. URL: https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1531

Платформа ІІІ

Оцінка вартості бізнесу та вартісно-орієнтоване управління

УДК 336.64

Алексін Г. О.
к.е.н., доцент кафедри
корпоративних фінансів і контролінгу,
КНЕУ імені Вадима Гетьмана
ORCID: 0000-0003-2586-5986

СТЕЙКХОЛДЕРСЬКИЙ ПІДХІД ЯК ЗАСІБ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ КОМПАНІЇ

Фінансова стратегія компанії являє собою складне економічне явище, що має на меті максимізувати створювану вартість для стейкхолдерів в рамках обмежених ресурсів. Це, в свою чергу, передбачає врахування проблематики відносин зовнішніх і внутрішніх стейкхолдерів в площині сформульованих цілей, поставлених задач, доступних ресурсів, визначених строків реалізації. Відповідно це зумовлює значний вплив біхевіоризму на процес розробки та імплементації фінансової стратегії. Зокрема, відповідно до результатів опитування *NBER* [1] фінансових топ-менеджерів американських компаній більше 78% фінансових директорів схильні відмовитися від цілей досягнення довгострокового зростання на користь забезпечення поточних показників в рамках прогнозів аналітиків фондового ринку.

Поза цим, посилення ролі фінансової стратегії – що набуває вияву в її інституціоналізації – потребує глибокого вивчення мотивацій і потреб ключових груп стейкхолдерів. До таких груп відносимо мажоритарних акціонерів, стратегічних інвесторів, міноритарних акціонерів, комерційні банки, рейтингові агенції, бізнес-партнерів і інших [2]. Зауважимо, що різні групи стейкхолдерів по-різному бачать результати створення вартості і відповідно спираються на різні драйвери та сигнали в своїх оцінках [2].

Відповідно в рамках такого підходу *мажоритарних акціонерів* в розрізі фінансової стратегії компанії в першу чергу цікавить підтримка адекватного співвідношення «*Assets/Equity*»; контрольоване помірне зростання частки позикового капіталу в розрізі структури капіталу компанії; підтримка очікуваного рівня виплати дивідендів. До того ж, фокус мажоритарного акціонера направлений на виконання довгострокових планів з ринкового розвитку компанії та здійснення програми трансформації – це стимулює досягнення відповідного фінансового результату компанії та створює передумови для продажу бізнесу стратегічному інвестору, виходу на IPO.

Міноритарні акціонери – крім досягнення стабільного довгострокового фінансового результату, росту ккапіталізації та стабільної виплати дивідендів – додатково прагнуть забезпечити додатковий захист своїх прав. Це уможливлено за рахунок налаштування регулярної комунікації між органами управління компанією та акціонерами, а також росту якості корпоративного управління. Відповідно в інститут фінансової стратегії вмонтовується функціонал для подолання конфлікту «принципал–агент», скорочення інформаційної асиметрії.

Стратегічні інвестори також орієнтовані на довгостроковий горизонт створення вартості для стейкхолдерів. Додатково до забезпечення здорової фінансової позиції компанії стратегічний інвестор прагне досягти відповідної ринкової позиції (в силу специфіки мотивацій для транзакції *M&A*). Іншою зоною фокусу є посилення ключових операційних і стратегічних показників в роботі компанії. Додатково їх цікавить забезпечення відповідних результатів реалізації трансформаційних проєктів у компанії після *M&A*. Все це покликано уможливити кращу інтеграцію компанії в портфель активів стратегічного інвестора та досягнення відповідного рівня прибутковості від інвестиції в актив.

Комерційний банк, в свою чергу, як стейкхолдер переважно зосереджений на аспекті планомірного повернення позики компанією та підтримки її стану *going concern* протягом коротко- та середньострокового періоду. Відповідно даний стейкхолдер, в першу чергу, очікує від фінансової стратегії позичальника дотримання відповідного рівня платоспроможності (наприклад, за

співвідношення позик до *EBITDA*), а також консервативної політики інвестування та фінансування. Це – з точки зору комерційного банку – має забезпечити більшу передбачуваність компанії-позичальника та уможливити успішу виплату позики. Наголосимо, що комерційний банк як стейкхолдер також заінтересований в розбудові корпоративного управління та досягнення достатнього рівня транспарентності компанії.

Рейтингова агенція як стейкхолдер орієнтується на стабільне покращення позиції аналізованої компанії на ринку, забезпечення відповідного фінансового стану, а також покращення якості фінансової звітності та забезпечення високого рівня корпоративного управління. Дані аспекти мають бути враховані в фінансовій стратегії, що інституціоналізована. Зокрема, компанія в такий спосіб посилює свою вмонтованість в інфраструктуру ринку, підвищує свою репутацію та постає як надійний партнер і привабливий об'єкт для інвестування.

Бізнес-партнер компанії в рамках ланцюжка створення вартості заінтересований у адекватній ринковій і фінансовій позиції компанії як на коротко-, так і довгостроковому горизонті. В зоні інтересів даного стейкхолдера також адекватний рівень ліквідності та товарного кредиту, а також підтримка належного рівня репутації компанії. Відповідно фінансова стратегія як інститут на мікро- та мезо-рівні має забезпечити досягнення названих вище аспектів.

Підсумовуючи, врахування потреб стейкхолдерів у фінансовій стратегії є не тільки умовою поліпшення її як інструменту управління та стратегічного плану дій, але також є передумовою для посилення вмонтованості компанії в інфраструктуру ринку, що веде до постання фінансової стратегії компанії як інституту в світлі забезпечення створення вартості для стейкхолдерів.

Список використаних джерел:

1. Graham J., Harvey C. , Rajgopal S. The Economic Implications of Corporate Financial Reporting. *NBER Working Papers*. 2004. №10550. С. 1–72.

2. Алексін Г.О. Фінансова стратегія підприємств в умовах економічної невизначеності: дис. канд. екон. наук : 08.00.08. Київ, 2021. 304 с.

УДК 658.14.17

Ануфрієв В.О.

студент 4 курсу факультету фінансів і обліку

Харківського національного університету імені Семена Кузнеця

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА, ЯК ПЕРЕДУМОВА ОБ'ЄКТИВНОЇ ОЦІНКИ ЙОГО ВАРТОСТІ

Сучасний етап розвитку економіки вимагає від підприємств постійного підвищення ефективності діяльності та зміцнення своїх позицій. Запровадження системи постійного відстеження змін у фінансовому стані підприємств стає основою для надання об'єктивної оцінки вартості такого бізнесу. В економічній літературі існують безліч методичних підходів щодо оцінки фінансового стану. Характеристику основних методів фінансового аналізу діяльності підприємства представлено у табл. 1.

Таблиця 1

Характеристика основних методів фінансового аналізу [1; 3; 4]

Назва методу	Характеристика
Балансовий	Визначення одного показника через інші
Групування	При аналізі економічних явищ для вивчення структури, типів, взаємозв'язку
Відносних величин	Для порівняння
Середніх величин	Для узагальнення інформації
Медіанних, модальних величин	Для визначення типових показників
Інтегральний, логарифмічний	Для виявлення кількісного впливу зміни факторів на зміну результативного показника
Індексний	Для виявлення динаміки показників в просторі й часі
Рядів динаміки	Для визначення показників розвитку та їх прогнозування
Нарощування, дисконтування	Для врахування вартості грошей за часом
Факторний аналіз, в т. ч. - детермінований;	Для відображення взаємозалежності між факторами: - вплив факторів, зв'язок яких із результативним показником носить функціональний характер (повний);

- стохастичний	- вплив факторів, зв'язок яких із результативним показником носить ймовірнісний характер (можливий, кореляційний)
Дисперсійний аналіз	Для визначення зв’язку між показниками, кількісного оцінювання параметрів ризику
Кореляційний аналіз	Для визначення залежності між показниками
Методи оптимізації	Для знаходження оптимального рішення за певним критерієм

Методи фінансового аналізу – це комплекс науково-методичних інструментів та принципів дослідження фінансового стану підприємства. Їх існує безліч. Перший рівень класифікації відокремлює неформалізовані та формалізовані методи аналізу [3, с. 17].

Неформалізовані методи аналізу ґрунтуються на описуванні аналітичних процедур на логічному рівні, а не в жорстоких аналітичних взаємозв’язках та залежностях. До неформалізованих належать такі методи: експертних оцінок і сценаріїв; теорії катастроф (програми вивчення та прогнозування нестійких економічних систем); деталізації (за часом, місцем дії, центром відповідальності); психологічні; морфологічні; порівняльні; побудови системи показників; побудови системи аналітичних таблиць. Ці методи характеризуються певним суб’єктивізмом, оскільки в них велике значення мають інтуїція, досвід та знання аналітика. Формалізовані методи аналізу побудовані на жорстко формалізованих аналітичних залежностях між показниками.

Використання видів, прийомів та методів аналізу для конкретних цілей вивчення фінансового стану підприємства в сукупності становить методологію та методику аналізу [5]. Інформаційною базою аналізу фінансового стану підприємства є фінансова звітність. Фінансова звітність являє собою систему показників, що відображають інформацію про фінансовий стан організації на звітну дату, а також фінансові результати її діяльності за звітний період.

Розповсюдженими методичними підходами до аналізу фінансового стану підприємства є:

ті методи, що ставлять за мету прийняття управлінських рішень щодо зміцнення фінансового стану підприємства: рейтингова оцінка; інтегральна оцінка; матрична оцінка; аналіз фінансових коефіцієнтів; аналіз фінансового стану з використанням абсолютних показників і т.д.;

ті методи, які визначають вірогідність настання банкрутства підприємства:кількісні: дискримінантні моделі; бальна оцінка (А-рахунок, інтегральна бальна оцінка) інші (PAS - коефіцієнт, ціна підприємства); якісні: дворівнева система показників; показники фінансової стійкості;

ті методи, що надають оцінку кредитоспроможності підприємства: визначення класу позичальника на основі: коефіцієнтного аналізу; експертних методів, в т.ч. рейтингових моделей; статистичних методів і т.д. [2].

Посилаючись на різноманітність методичних підходів до оцінки фінансового стану підприємства, звертаємо увагу на їх поділ в залежності від мети, яку переслідує аналітик. Фінансовий стан є комплексним поняттям, що стосується результатів управління фінансово-господарською діяльністю підприємства. Тому методичне забезпечення його оцінки повинно враховувати не лише складові аналізу та оцінювання фінансових показників як результату, так і передумов таких результатів як стан галузі, здатності організаційної структури до прийняття рішень, компетентність осіб, що залучені до управління фінансовими ресурсами тощо. В кінцевому підсумку, результати фінансового аналізу стають об’єктивною аналітично-інформаційною базою для визначення ринкової вартості підприємства, основою визначення резервів її нарощення, своєчасного виявлення та усунення недоліків у фінансовій діяльності.

Список використаних джерел:

1. Бланк И. А. Управление прибылью. К.: Ника-Центр, 2008. 563 с.
2. Захарова Н. Ю. Методичні підходи щодо оцінки фінансового стану підприємства. *Вісник Таврійського державного агротехнологічного університету*. 2012. № 7. С. 34-39.
3. Ніколаєва С. П. Сутність, прийоми та методи аналізу фінансового стану підприємств. *Науковий вісник Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*. 2011. Вип. 20. Ч. ІІ. С. 317-324.
4. Старинець О. Г. Методи фінансового аналізу діяльності підприємств у системі антикризового управління. *Науковий вісник Ужгородського національного університету.* 2018. Вип.17. Ч. 2. С. 87-91.
5. Фінансовий аналіз. Навчальний посібник / М. Р. Лучко, С. М. Жукевич, А. І. Фаріон. Тернопіль: ТНЕУ. 2016. 304 с.

УДК: 657: 33.053.22

Бойченко В.Т.,
аспірант, НУБіП України
Савчук В.К.,
д.е.н., професор кафедри
статистики та економічного аналізу
НУБіП України

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВІРТУАЛЬНИМИ АКТИВАМИ

У наш час цифрові технології породжують нові явища, серед яких розвиваються віртуальні активи у різноманітності їх видів і середовищ існування. Аналіз сучасних наукових публікацій та досліджень з питань моніторингу віртуальних активів показує, що на теоретичному рівні не існує єдиного підходу до використання понятійного апарату з цього питання.

Комплексна цифровізація всіх сфер життя, як один із найважливіших факторів економічного зростання будь-якої країни, є мейнстрімом сучасного глобального світу. Цифрові трансформації в економіці змінюють підходи як до організації та ведення господарської діяльності, так і до формату її державного регулювання. Розвиток цифрової економіки нерозривно пов’язаний з «цифруванням» ряду традиційних об’єктів та/або форм взаємодії між учасниками економічних відносин, а також появою та активним обігом нових об’єктів, існування яких можливе лише в цифровому режимі. формат («цифрові об’єкти»).

Віртуальні активи/криптовалюта – один із таких об’єктів, до якого з моменту його появи існує двовалентне ставлення, та до правової природи яких на сьогодні не сформовано єдиного підходу.

Законодавче закріплення поняття «віртуальні активи» є важливим кроком до легалізації ринку віртуальних активів та першим етапом інституту віртуальних активів, подальший розвиток якого потребує активізації роботи з

розробки відповідного законодавства про віртуальні активи. . зв'язок із формуванням (емісією) та обігом віртуальних активів. При цьому, досягаючи синергічного ефекту в правовому регулюванні відносин, об’єктом яких є віртуальні активи/криптовалюта.

До цифрових активів у діяльності віртуальних підприємств можна зарахувати “віртуальні речі” : електронні об’єкти (цифрові товари), які в силу своєї віртуальності не є матеріальними речами, проте мають всі ознаки речей (товару). Вони існують лише у мережі Інтернет. Віртуальна річ / віртуальне майно є частиною віртуального простору, наприклад, файли, які являють собою ті елементарні частинки, які утворюють його. Вони є послідовністю даних (цифр) та володіють визначеністю, яка виражена в структурних характеристиках (наприклад, файл залежно від формату має власну назву, структуру і якість, а також розмір, вимірюваний, як правило, в байтах). Цифрові товари або електронні товари – це нематеріальні товари, які існують у цифровому вигляді [6].

Володіння віртуальними речами виражається у збереженні на своєму комп’ютері або в частині віртуального простору, до якої відкритий доступ користувачу (наприклад, на власному чи орендованому сервері). Можливість користування віртуальними речами виражаються у використанні її корисних властивостей: інформації (текстової, звукової, візуальної тощо), що міститься в ній; функціональної складової, яка забезпечує її включення в процес роботи програмного забезпечення для створення нової віртуальної речі (наприклад, у ігровому просторі це може бути дорогоцінне озброєння персонажів у квестових іграх та стратегіях або “прокачка” віртуальної техніки, як у військових ігрових симуляторах).

Власник такого об’єкта через відповідні платформи (наприклад, Steam) може його змінювати, переміщувати у віртуальному просторі, дарувати, міняти або продавати та за необхідності, навіть, знищити, тобто розпоряджатися цією віртуальною річчю.

Отже, віртуальний актив існує у цифровій формі, здатність до обігу означає можливість його переказу або передачі в такій самій формі. Звичайно, крім суто технологічних обмежень обігу віртуальних активів, мають існувати правові обмеження, спрямовані на врегулювання суспільних правовідносин щодо таких віртуальних активів.

Векторні домінанти впливу на віртуальні активи спрямовані на контроль і прозорість операцій з ними, кібербезпеку та верифікацію користувачів. У віртуальній валюті спостерігається природа сучасних грошей – не матеріальна, а абсолютно умовна, заснована на визнаному всіма учасниками механізмі обліку розрахункових зобов'язань.

Список використаних джерел:

1. Пояснювальна записка до проекту Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо оподаткування обороту віртуальних активів в Україні». (перша редакція 12.04.2022). Також доступний за URL: https://itd.rada.gov.ua/billInfo/Bills/pubFile/1245235 (дата звернення: 12.06.2022).

2. Про віртуальні активи. Закон України. (перша редакція 10.07.2022). №2074-IX. Також доступний за URL: https://zakon.rada.gov.ua/go/2074-20 (дата звернення: 21.07.2022).

3. Проект Закону Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо оподаткування операцій з віртуальними активами. (перша редакція 13.03.2022). №7150.

4. Chohan U. W. Assessing the differences in bitcoin & other cryptocurrency legality across national jurisdictions. SSRN eJournal. 2017. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3042248 doi:10.2139/ssrn.3042248 (Last accessed: 21.06.20202).

5. Dunayev I., Kud A. Developing digital skills and competencies of Ukrainian specialists as a vital need in the global digital transformation era. Pressing Problems of Public Administration. 2020. Vol. 1. № 57. P. 8–17. doi:10.34213/ap.20.01.01

6. European Central Bank. Virtual currency schemes – a further analysis. Frankfurt am Main, Germany: ECB, 2015. 37 p. URL: https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/virtualcurrencyschemesen.pdf (Last accessed: 16.07.2022).

7. Грицай С.О. Понятєвий ряд – віртуальні активи // Науковий вісник Ужгородського Національного Університету, 2022, Серія ПРАВО. Випуск 70. – С. 313-317.

8. Рудь Н. Т. Віртуальні підприємства: сутність та доцільність використання в інноваційній діяльності. Економічний форум. 2016. № 4. С. 197-207.

УДК 368.01

Бондаренко П. В.

Ст.викладач каф.ФМтаФР ОНЕУ

Гейко Д. В.

Студент 6 курсу ФФБС ОНЕУ

ФІНАНСОВА НАДІЙНІСТЬ СТРАХОВИКА

Фінансова надійність страхового сектору фінансового ринку є важливою умовою стабільного макроекономічного розвитку та соціальної стабільності суспільства в цілому. У зв'язку з цим здатність страхових організацій виконувати свої зобов'язання при різних несприятливих змінах ринкової ситуації необхідна для ефективного функціонування всього ланцюга економічних відносин у суспільстві. Діяльність страховика складається з кількох елементів: операційна діяльність пов'язана зі страховою діяльністю; інвестиційна діяльність, пов'язана з інвестуванням фінансових ресурсів та виконанням інших функцій.

Фінансова надійність страховика забезпечується п'ятьма основними факторами: достатній капітал; перестрахування; пасиви (в основному представлені страховими резервами); активне інвестування; тарифна політика.

Кожна діяльність супроводжується певним ризиком, який необхідно враховувати, і саме цю потребу повинні задовольняти страховики. Наявність

страхового захисту сприяє розвитку ринкових відносин і підприємницької діяльності, що покращує інвестиційний клімат у країні. Ці та інші аспекти зумовлюють необхідність дослідження проблеми фінансової надійності страховика.

Фінансова надійність страховика формується під впливом факторів ризику, які можна поділити на дві великі групи - зовнішні та внутрішні. Це пояснюється тим, що страхова компанія одночасно є об'єктом і суб'єктом економічних відносин.

Зовнішні фактори - це фактори, які не залежать від діяльності страхової компанії, вони є результатом впливу зовнішнього середовища, а тому вважаються неконтрольованими. Зазвичай між ними виділяють економічні, психологічні та екологічні фактори.

Вони посідають найважливіше місце в економічному відношенні, що пояснюється, насамперед, ступенем їхнього впливу. Одним із потужних чинників цієї групи є інфляція. Інфляція впливає на фінансову стійкість страховиків, перш за все, через: зміну вартості ведення справ, що змушує їх підвищувати ціни на пропоновані страхові послуги, що автоматично знижує попит на них. ; зменшення обсягу платоспроможного попиту і, відповідно, кількості потенційних клієнтів, внаслідок знецінення їх доходів; зміна вартості активів, резервів, капіталу, що загрожує страховику втратою фінансової стійкості.

На відміну від зовнішніх факторів внутрішні фактори залежать від ефективності самої страховика, і поділяються на фінансові та нефінансові. Однак важливішими є фінансові чинники, і одним із них є розмір власного капіталу страховика. Адже на початковому етапі діяльності, коли страхова компанія ще не сформувала достатніх страхових резервів, затверджений капітал виступає джерелом виконання зобов'язань за договором страхування.

Основою фінансової стабільності кожного страховика і страхового ринку в цілому є страхові резерви, які повинні бути сформовані в достатньому обсязі для забезпечення спроможності виконувати зобов’язання з урахуванням виду

страхування, терміну дії договору, рівних розподіл ризиків тощо. Це, у свою чергу, залежить від рівня страхових тарифів, тому ще одним впливовим фактором є тарифна політика страховика.

Підсумовуючи вищевикладене можна зробити наступні висновки:

1 - «фінансова стійкість страховика» та «фінансова надійність страховика», що призводить до не точностей у трактуванні результатів роботи фінансової установи. У даній роботі терміни «фінансова стійкість» і «фінансова надійність» використовуються як синоніми. Таке рішення ґрунтується на зарубіжному досвіді, оскільки в англомовній фаховій літературі вживається унікальний термін «фінансова міцність страхових компаній», що означає фінансову стійкість, надійність страховика.

2 - проект постанови «Про затвердження Положення про визначення методики формування страхових резервів та вимог до методики розрахунку викупної суми та внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України» пропонується врегулювання проблемних питань та встановлення єдиних підходів щодо формування технічних резервів за видами страхування, іншими ніж страхування життя, та резервів із страхування життя.

3 - Основною перевагою фінансової надійності страховика є адекватне реагування на внутрішні та зовнішні дестабілізуючі фактори. Фінансова надійність виступає насамперед як індикатор здатності компанії виконувати свої зобов'язання та адаптуватися до динамічного, ризикованого ринкового середовища. Всі ці фактори як позитивно, так і негативно впливають на фінансову стійкість і надійність страхової компанії. Обчислення їх абсолютних значень є дуже складним і відносно точним процесом.

Список використаних джерел:

1. Баранова В.Г. Страхування як складова системи корпоративної соціальної відповідальності. *Науковий вісник ОНЕУ*, №11-12. 2021.С 15-19
2. Сосновська О.О. Елементи забезпечення фінансової стійкості страхових компаній. *Економіка, фінанси і управління в XXI столітті: аналіз тенденцій*

та перспективи розвитку: зб. тез міжнародної науково-практичної конференції. 2017. с. 70-74.

3. Бондаренко П.В. Теоретичні аспекти обмеження ризику фінансового стану страхової компанії. *Наукові проблеми господарювання на макро-, мезо- та мікроекономічному рівнях*: зб. тез XIX Міжнародної науково-практичної конференції присвяченої 100-річчю ОНЕУ. 2021.

УДК 368.01

Бондаренко П. В.

ст.викладач каф.ФМтаФР ОНЕУ

Георгієва Н.О.

студентка 41Ф, ФФБС ОНЕУ

ФІНАНСОВИЙ СТАН СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

Об'єктивна необхідність оцінки фінансового стану страхових компаній зумовлена високою соціальною значущістю. Оцінка фінансового стану страхової компанії дає змогу виявити ефективність функціонування, недоліки діяльності економічного суб'єкта, причини їх виникнення та дає змогу на основі отриманих результатів виробити конкретні рекомендації щодо оптимізації його діяльності.

З огляду на те, що страхова діяльність забезпечує страховий захист суспільства, вимоги до фінансового стану страхових компаній значно вищі за аналогічні вимоги до фінансового стану споживачів страхових послуг. Підтримання стабільного фінансового стану страхових компаній слугує способом розв'язання суперечності між головною метою страхування - страховим захистом клієнтів і його комерційними цілями як виду підприємницької діяльності.

Головна мета страхування - захист економічних інтересів страхувальників від збитків, що їх несуть випадкові небезпеки, - має бути цікава всім учасникам страхових відносин. Через виробництво і купівлю-продаж якісних страхових

продуктів задовольняються економічні інтереси страхувальників, страховиків, держави. [1, стор.19].

Фінансовий стан страхової компанії - це характеристика її конкурентоспроможності у сфері страхової діяльності, отже, й ефективності використання вкладеного власного капіталу.

На сьогодні, в Україні, різні інформаційні джерела, дають різноманітні трактування категорії фінансовий стан підприємства. В таблиці 1.1 були систематизовані погляди сучасних дослідників та вчених щодо питання визначення поняття «фінансовий стан підприємства».

Таблиця 1.1

Систематизація підходів до визначення сутності поняття «фінансовий стан підприємства»

Автор	Визначення
Е. А. Маркар'ян та Г. П. Герасименко [2]	Фінансовий стан підприємства – це сукупність показників, які відображають його спроможність погасити свої боргові зобов'язання
А. І. Ковальов і В.П. Привалов [3, с.62]	Фінансовий стан підприємства – це сукупність показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів
А.М. Поддєрьогін [4, с.261]	Фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємств, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність розміщення і використання фінансових ресурсів
М.Я. Дем'яненко [5]	Фінансовий стан – це комплексне поняття, що відображає якісну сторону його виробничої та фінансової діяльності та є результатом усіх елементів зовнішніх і внутрішніх фінансових відносин підприємства. Він характеризується системою показників, які відображають стан капіталу в процесі його кругообігу, здатність розраховуватися за своїми зобов'язаннями і забезпечувати ефективне фінансування своєї виробничої діяльності на певний момент часу
М.Я. Коробков [6, с.24]	Фінансовий стан підприємства – це складна, інтегрована за багатьма показниками характеристика якості його діяльності. Фінансовий стан підприємства можна визначити як міру забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами і ступінь раціональності їх розміщення для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасних грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями
М.Г. Чумаченко [7, с.51]	Фінансовий стан підприємства - це показник його фінансової конкурентоспроможності, тобто кредитоспроможності, платоспроможності, виконання зобов'язань перед державою та іншими підприємствами
Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій [, п.15]	Фінансовий стан підприємства – це комплекс, що характеризується системою показників, які відображають наявність, розміщення та використання фінансових ресурсів підприємства.

Джерело: складено автором на основі [2-8].

Аналіз наведених визначень свідчить, що найчастіше під фінансовим станом розуміють здатність підприємства здійснювати фінансову активність, виражену у використанні та розміщенні фінансових ресурсів з урахуванням чинників, що дають змогу оцінити такі можливості. Інакше кажучи, це комплексне поняття, що характеризує реальну і потенційну фінансову конкурентоспроможність підприємства і відображає наявність, розміщення та використання фінансових ресурсів. Отже, фінансовий стан представляє ефективність способів і методів управління фінансовими ресурсами підприємства, які є головним об'єктом аналізу.

Список використаних джерел:

1. Чупіс Л. В. Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства : наук.-метод. вид./заред.д.е.н.,проф.Л.В.Чупіс. Суми: Довкілля, 2021. 404 с.

2. Семенов А.Г. Оцінка фінансового стану підприємства. *Держава та регіони,* 2016. №4-5.С. 47-50.

3. Чумаченко М.Г. “Економічний аналіз” *навчальний посібник*. К. КНЕУ, 2018. 540 с.

УДК 368.01

Бондаренко П. В.

Ст.викладач каф.ФМтаФР ОНЕУ

Городнича Д.С.

Студентка 4 курсу ЦЗВФН ОНЕУ

ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

Виходячи із сучасних темпів розвитку світової економіки необхідною умовою діяльності будь-якого підприємства є підтримка і вдосконалення своїх фінансових показників. Саме тому платоспроможність є одними із головних і важливих фінансових показників діяльності підприємств.

Розвиток платоспроможності як терміну бере початок у ще XV-XVI ст. із науки про фінанси в самостійну сферу знань. У той період робилися перші спроби системного викладу фінансового базису, відбувалися перші дослідження державних фінансів, бюджету і отриманих податків. Спершу під платоспроможністю розуміли здатність фізичної особи сплачувати податки. Поява теорій податкового тягаря стала основою формування тверджень щодо платоспроможності, на який впливав майновий стан податківця. Саме це стало важливим моментом під час формування думки вчених, бо кожен з них притримувався власного визначення поняття “платоспроможності”.

Серед вчених панує багато версій визначення поняття платоспроможності, однак якщо переглянути деякі з них можна побачити, що більшість з них схожі між собою.

У зв’язку з різноманітністю визначень поняття «платоспроможність компанії» можна розглядати її як головний чинник економічної діяльності, який означає забезпечення компанією належного рівня активів для майбутнього покриття власних зобов'язань. Це означає, що вартість активів компанії повинна перевищувати вартість зобов'язань або ж дорівнювати їм.

Ключовою частиною фінансового аналізу – є коефіцієнт платоспроможності компанії, який вимірює її здатність сплачувати довгострокові борги. Загалом, чим вищий коефіцієнт платоспроможності компанії, тим більша ймовірність виконання її фінансових зобов’язань.

1. В результаті опрацювання думок деяких науковців наукової було з’ясовано, що поняття «платоспроможності страхової компанії» має багато трактувань. Якщо їх узагальнити, то платоспроможність слід розуміти як головний чинник економічної діяльності, який означає забезпечення компанією належного рівня активів для майбутнього покриття власних зобов'язань. Це означає, що вартість активів компанії повинна перевищувати вартість зобов'язань або ж дорівнювати їм. Саме тому важливою умовою виконання умов платоспроможності є перевищення фактичного запасу платоспроможності над нормативним запасом платоспроможності (ФЗП>НЗП).

2. В роботі було обґрунтовано схожість понять платоспроможності страхової компанії та одночасно її відмінність від ліквідності страхової компанії. Спільне між ними те, що платоспроможність та ліквідність – це два показника, за допомогою яких вимірюють фінансовий стан страхової компанії, Але під ліквідністю розуміється здатність компанії погашати свої короткострокові борги; тобто чи зможе вона сплатити поточні зобов'язання з наявними оборотними активами. Вона вимірює, наскільки швидко компанія здатна перетворити свої поточні активи в грошові кошти. У той час як, платоспроможність - здатність компанії виконувати довгострокові зобов'язання та продовжувати вести поточні операції ще в майбутньому. Компанія може бути високо платоспроможною, але мати низьку ліквідність, або навпаки. Однак для того, щоб залишатися конкурентоспроможним в діловому середовищі, важливо, щоб компанія була одночасно і достатньо ліквідною, і платоспроможною.

3. Важливу роль у розвитку страхової компанії посідає механізм управління платоспроможністю, який здійснюється за допомогою систем важелів, методів та інструментів. Завдяки цим елементам відбувається реалізація управлінських рішень, пов'язаних з забезпеченням належного рівня платоспроможності страхової компанії.

Узагальнюючи аналіз роботи, бачимо, що платоспроможність є одним із найголовніших показників під час аналізу фінансової стійкості страхової компанії, тому що він свідчить про спроможність компанії виконати свої зобов'язання перед клієнтами, що і є запорукою успішного функціювання компанії у майбутньому.

Головним показником аналізу фінансового стану страхової компанії є коефіцієнт платоспроможності, який вимірює її здатність сплачувати довгострокові борги. Загалом, чим вищий коефіцієнт платоспроможності, тим більша ймовірність виконання її фінансових зобов'язань. Можна зробити висновок, що компанії з нижчими показниками становлять вищий ризик для інвесторів. Хоча позитивне значення показника платоспроможності може

коливатись в залежності від галузі діяльності.

Список використаних джерел:

1. Баранова В.Г. Платоспроможність страхового ринку. URL: http://dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/10624/1/%D0%92.%20%D0%93.%20%D0%91%D0%B0%D1%80%D0%B0%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B0.pdf (дата звернення: 01.03.2021).

2. Бондаренко.П.В. Теоретичні аспекти обмеження ризику фінансового стану страхової компанії. *Наукові проблеми господарювання на макро-,мезо-, мікроекономічному рівнях*: зб. тез XIX міжнародн. наук.-практ. конф.(м. Одеса, 17-18 травн 2021р.) Одеса2021.

3. Бондаренко П.В Сутність фінансового потенціалу страхової компанії. *International journal "European Journal of Economics and Management*. 2021. №3. URL https://eujem.cz/ (дата звернення: 06.05.2021).

УДК 368.01

Бондаренко П. В.

Ст.викладач каф.ФМтаФР ОНЕУ

Деревянченко Т. М.

Студентка 4 курсу ФФБС ОНЕУ

ПЕРСПЕКТИВИ СТРАХУВАННЯ МОРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ В УКРАЇНІ ПІД ЧАС ВІЙНИ

Морські транспортні перевезення посідають особливе місце в Україні, оскільки вони забезпечують експортні та імпортні потоки, дають змогу розвиватися в напрямку торгівлі й промисловості. Наразі, морські перевезення зазнають важкі часи через війну.

22 жовтня минуло 3 місяці, як було укладено «Стамбульські угоди», що надали змогу відновити транспортування зерна з портів Одещини через Босфорську протоку в інші країни. Це значно полегшило життя українських аграріїв, адже до цього урожай вивозили із портів Дунай-Ізмаїл та Кілія – через територіальні води Румунії та Болгарії. Такий маршрут не був ефективним з двох причин: по-перше, довга логістика, по-друге – обмеження через об'єм зерна.

З відкриттям «зернового коридору» потреба в страхуванні перевезення вантажів значно зросла. Як до війни так і сьогодні, вантаж може бути застрахований одним з трьох видів покриття: ICC-A, ICC-B, ICC-C. Об'єднує їх всіх те, що покриття ризиків пов'язаних з війною не прописано у жодному. Все через те, що ймовірність настання таких ризиків є високою та відіграє роль відсутність практичної можливості достовірно встановити причину збитку у такому випадку. Після 24 лютого, страховики припинили покривати перевезення Чорним морем. Навіть після відповідних домовленостей з привиду безпечного вантажоперевезення, все ще є небезпека зіткнення кораблів з плаваючими мінами, що відображається на рішенні страховика щодо страхування вантажних кораблів з України.

Війна внесла свої корективи і у перестрахування. Так більшу частину ризику страхова компанія перестраховує в материнські компанії або в міжнародні перестрахові компанії, що дозволяє знизити цей ризик, у випадку, якщо настануть збитки. Наразі, ступень ризику змінилася і перестраховики забороняють українським страховикам випускати поліси, вводять додаткові обмеження, щодо якості покриття та по маршрутах.

Якщо до війни аграрна компанія, яка хотіла експортувати зерно, могла прийти у страхову компанію і отримати послуги без зайвих проблем, то зараз це є великою проблемою. Деякі страховики готові покривати лише випадки, які прописані у ICC-C, навіть не пропонуючи "повний пакет" покриття ICC-A. Інколи, щоб обійти обмеження і знайти потрібне покриття, страхові компанії змушені точково перестраховувати ризики, розміщуючи кожен окремо. Так

зване «факультативне перестрахування». Але це вимагає більше часу і є дорожчим.

Список використаних джерел:

1. Перспективи розвитку страхування морських перевезень в Україні / П.В. Бондаренко, Н.М. Сташкевич, В.Г. Бондаренко. Наукова стаття – 2019.
2. Стамбульська угода: що відбувається з експортом зерна через українські порти. URL: https://agravery.com/uk/posts/show/stambulska-ugoda-so-vidbuvaetsa-z-eksportom-zerna-cerez-ukrainski-porti (дата звернення 12.11. 2022)
3. Страхування вантажів. URL: https://pidru4niki.com/1293020455517/strahova_sprava/strahuvannya_vantazhiv (дата звернення 12.11.2022)

УДК 368.01

Бондаренко П. В.

Ст.викладач каф.ФМтаФР ОНЭУ

Ільчак О.О.

Студентка 4 курсу ФФБС ОНЭУ

ФОРМУВАННЯ СТРАХОВИХ РЕЗЕРВІВ

Формування страхових резервів є одним із найголовніших завдань кожної страхової компанії, оскільки саме з цих резервів виплачуються страхові виплати. Отже, платоспроможність страховика напряму залежить від якості та розміру його страхових резервів. Окрім виплат, резерви слугують фінансовим ресурсом для здійснення інвестиційної діяльності страховика.

Постійні зміни, воєнні дії, подання заявки України на вступ до ЄС, призвели до змін у законодавстві та все більшого контролю страхових компаній Національним банком України.

Спочатку розглянемо економічні показники, які впливають на формування страхових резервів та подальше здійснення інвестиційної діяльності:

- Реальний ВВП (відіграє ключову роль в інвестиціях, що беруть участь в розвитку національної економіки);
- Індекс споживчих цін (показує загальний рівень цін на товари та послуги невиробничого призначення);
- Середня облікова ставка НБУ (монетарний інструмент, за яким НБУ встановлює для суб'єктів грошово-кредитного ринку орієнтир щодо вартості залучених та розміщених грошових коштів);
- Середнє значення індексу ПФТС (відповідає за українську фондову біржу, а саме результати торгів за середньозваженою ціною);
- Доходи населення (чим більше дохід населення, тим більше можливостей буде для формування середнього класу й формування вільних коштів, які можна буде направити на страхову діяльність);
- Наявний дохід у розрахунку на одну особу (показник, який визначається як відношення наявного доходу в фактичних цінах до кількості населення).[1, с. 38]



Рис. 1 Резерви страхових компаній усього за 3,5 роки (2019 – 1 півріччя 2022 рр.), млрд грн.

Джерело складено автором на основі: [2]

Проаналізувавши даний графік, можна сказати що сума страхових резервів зростає з кожним роком (з 2019 по 2021рр.), що може свідчити про збільшення укладених договорів страхування, з чого випливає все більше залучення коштів

від фізичних та юридичних осіб. Це пов’язано з розширенням страхування в Україні та зростанням кількості клієнтів. Така динаміка також може свідчити про підвищення фінансової грамотності населення, оскільки страхування є невід’ємною частиною фінансово успішної людини та країни яка рухається до вступу в ЄС. Проте, ми бачимо стабільність суми страхових резервів з 2021 по 1 півріччя 2022 р., що свідчить про фінансову стійкість страхових компаній, оскільки вони гідно проходять через умови війни.

Щоб зберегти страховий ринок у «зеленій зоні», НБУ наголошує на забезпеченні дотримання страховими компаніями правил та вимог щодо розкриття інформації. Саме для цього було розроблено Положення про визначення методики формування страхових резервів та вимог до методики розрахунку викупної суми.

Нацбанк пропонує змінити розрахунки страхових резервів на нові, які основані на іноземному досвіді провідних країн. Також передбачено посилення вимог до даних (інформації) страховиків, які вони будуть використовувати для розрахунку страхових резервів. Ще страхові компанії будуть регулярно звітувати про те, як саме розрахуватимуться резерви.

Отже, підсумком можуть стати слова Богдана Ільченко, юриста банківської та фінансової практики юридичної компанії CMS Cameron McKenna: «Введення нових вимог до даних, які мають використовуватись при розрахунку страхових резервів, сприятиме сумлінному виконанню своїх зобов'язань страховиками. Як наслідок, посилення контролю за формуванням страхових резервів має зробити страхові компанії надійнішими.»[4]

Список використаних джерел:

1. Сосновська О.О. Факторний аналіз формування страхових резервів страховика / О.О. Сосновська, К.В. Арабаджи // *Європейський науковий журнал Економічних та Фінансових інновацій.* 2022. №1(9) с.38

2. Офіційний веб-сайт Національного банку України / Результати аналізу звітності страховиків за 1 півріччя 2022 рік // URL: https://bank.gov.ua/ (Дата звернення 13.11.22)
3. Пшеничний П. Виплати по ОСАЦВ як у ЄС та жорсткий контроль резервів. Що хоче змінити НБУ на страховому ринку. URL: https://delo.ua/insurance/shho-xoce-minyati-nbu-na-straxovomu-rinku-404891/ (Дата звернення 13.11.22)

УДК 368.01

Бондаренко П. В.
Ст.викладач каф.ФМтаФР ОНЭУ
Кірчева Н. С.
студентка 41Ф, ФФБС ОНЕУ

ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

Соціально-економічний розвиток страхової компанії залежить від її фінансового стану та умов, у яких господарська діяльність проводиться. Коли говориться про можливість або здатність відповідати мінімальним стандартам фінансового здоров'я, тобто сума активів перевищує суму зобов'язань, використовується термін «платоспроможність» [1, с. 885].

Успішна діяльність страхової компанії багато в чому залежить від рівня її платоспроможності. Тільки за наявності належного рівня платоспроможності, страхова компанія здатна створювати позитивні кількісні та якісні фактори для забезпечення свого поточного нормального функціонування та майбутнього зростання свого фінансового потенціалу.

Тому забезпечення платоспроможності страхових компаній сьогодні є одним із пріоритетів в Україні, особливо враховуючи посилення багатогранних та різноспрямованих процесів, що супроводжують глобалізацію економіки.

Платоспроможність страхової компанії – це передусім її здатність в повному обсязі та своєчасно виконувати свої страхові фінансові зобов'язання завдяки наявності достатньої кількості ліквідних активів та платіжним засобам.

Тому велике значення має створення системи оцінки платоспроможності страхових компаній [2, с.16].

Для забезпечення платоспроможності страхової компанії можна виділити п’ять чинників: власний достатній капітал; зобов’язання, що представлені переважно страховими резервами; розподіл активів; тарифна політика; перестрахування.

В Україні для забезпечення платоспроможності прийняті такі вимоги:

- наявність сплаченого статутного капіталу страховика в розмірі, визначеному вимогами законодавства;
- наявність гарантійного фонду у страховій компанії, звільненого від страхових зобов’язань, які вона приймає;
- утворення страхових резервів, що можуть бути достатніми для покриття майбутніх страхових відшкодувань;
- фактичний запас страховика, що перевищує його розрахунковий нормативний запас платоспроможності [2, с. 16].

Схематично модель взаємозв’язку між проміжними показниками, які є результатом складного показника платоспроможності страхових компаній показано на рис. 1.

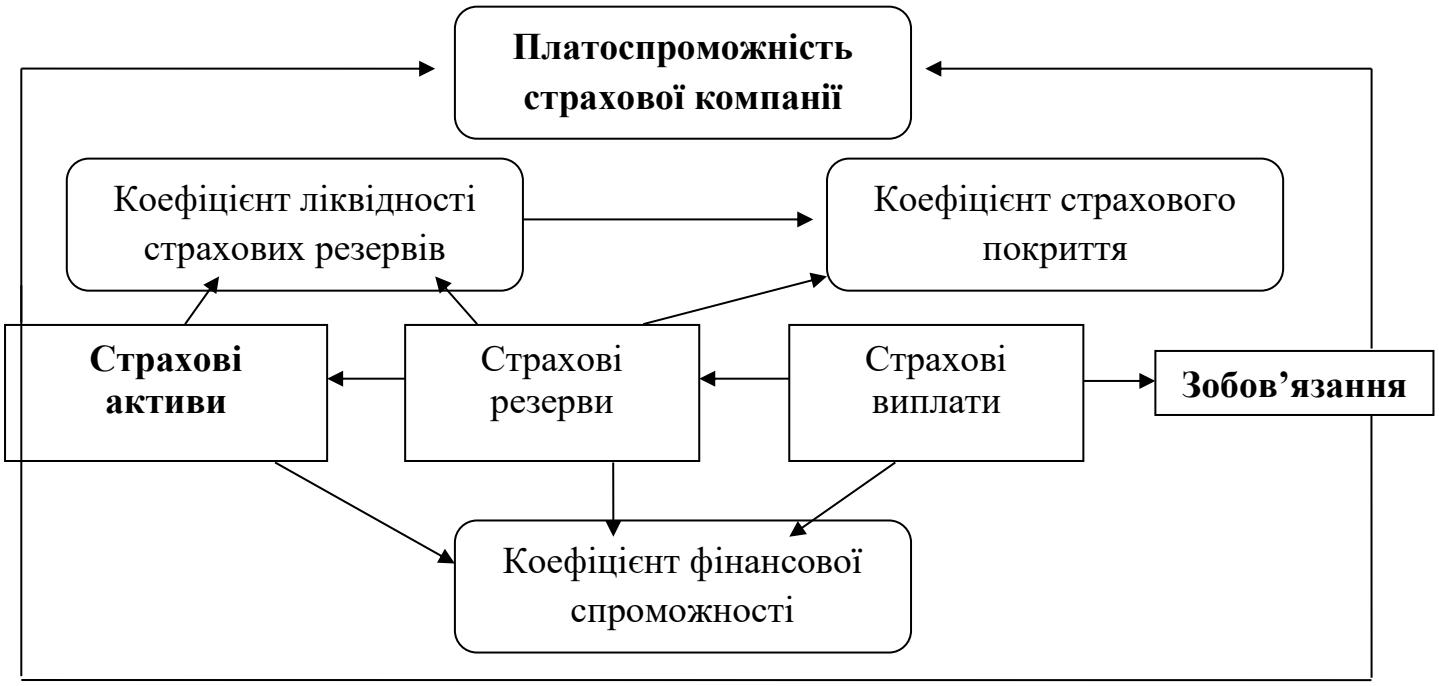


Рис. 1. Взаємозв’язок компонентів платоспроможності страховика

Для підвищення платоспроможності та фінансової стабільності, страховій компанії слід зосередити увагу до таких заходів:

- підвищення статутного капіталу;
- зрівноважування страхового портфеля;
- удосконалення ефективності розподілу коштів;
- вдосконалення тарифної політики;
- зменшення витрат на проведення справи;
- покращення операцій із перестрахування.

Таким чином, важливою ознакою ефективної діяльності страхової компанії є забезпечення платоспроможності, яка є показником потенціалу досягнення функціонального призначення та фінансової стабільності страхового ринку країни в цілому. Досягнення сталої платоспроможності та своєчасної й об'єктивної оцінки фінансової надійності є одним з основних завдань управління фінансовою стороною діяльності та успішного функціонування страхової компанії.

Список використаних джерел:

1. Кулина Г.М. Теоретико-методичні засади оцінювання платоспроможності страхових компаній. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. № 5. с.885-889
2. Мельник Т.А. Оцінка платоспроможності страхової компанії / М.В. Коваленко / Наукові записки. 2017. № 21. с.15-21

УДК 368.01

Бондаренко П. В.

Ст.викладач каф.ФМтаФР ОНЭУ

Мігель С.М.

студентка 41Ф, ФФБС ОНЕУ

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАХУВАННЯ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Мета страхування відповідальності полягає у забезпеченні відшкодування збитків, які виникли з вини страхувальника.

Страхування відповідальності є досить молодою сферою страхування, її виникнення та розвиток вперше відбулись у Західній Європі. Тож для України такий вид страхування є новим. Але, незважаючи на це, страховий ринок відповідальності, як і страховий ринок загалом, розвивається дуже стрімко.

Але даний сектор страхування має ряд проблем, що обмежують його розвиток. Найголовніша проблема страхування відповідальності, є те, що майже усі страхові компанії прагнуть максимізувати свій прибуток, забуваючи про довгострокові інтереси такого сектора та про професійну етику. Через це випливає наступна проблема – це недовіра клієнтів. Це пов'язано насамперед з необізнаністю людей щодо страхування. Більшість населення вважають, що усі страхові компанії лише будуть викачувати з них гроші, говорячи, що страхування - це маячня, та вкладати гроші у щось дуже ризиково. Також люди скептично відносяться до страхових компаній через не вдалий досвід, деякі страхові компанії намагаються ухилитись від сплати страхового відшкодування.

На цьому рад проблем не закінчується. Такі чинники, як:

Неплатоспроможність населення;

Відсутність економічної стабільності;

Недостатньо розвинуті послуги страхового брокерства;

Досить високий рівень інфляції;

Та багато інших чинників які пригальмовують розвиток страхування відповідальності та страхового ринку загалом.

Але, незважаючи, на перший погляд, жахливі проблеми страхового ринку України, не слід забувати й про високу здатність до розвитку. Для цього дуже важливо проводити бізнес-планування та прогнозування діяльності, розробити ефективні механізми захисту інтересів страхувальників, дивитись та аналізувати досвід європейських страхових компаній, розвиток страхового брокерства та ін.

Отже, важливим чинником розвиту страхування відповідальності, на ринку страхування, є запровадження стратегії для його подальшого розвитку.

Перспективи розвитку даної галузі, як вже говорилось вище, потребують докорінних змін. Зростання попиту на страхування відповідальності, підтримка

держави, розвиток страхового брокерства, доцільне прогнозування діяльності, наявність економічної стабільності та потужний розвиток фондового ринку, на думку аналітиків, дасть можливість сектору страхування відповідальності вийти на новий рівень.

Список використаних джерел:

1. Лось Н.І. Проблеми та перспективи розвитку страхового ринку в Україні та світі. *Бібліографічний покажчик Національний університет «Запорізька політехніка»*, 2021, с.37
2. Офіційний веб-сайт страхової компанії «Перша страхова». Страхування відповідальності. URL: https://persha.ua/ (дата звернення 12.11.2022)
3. Стаття «Страхування відповідальності в Україні: стан, проблеми, перспективи розвитку» URL: https://allref.com.ua/ (дата звернення 12.11.2022)

УДК 336.647

Гончаренко А. С.

аспірантка кафедри фінансів

Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

ФАКТОРИ, ЩО ВИЗНАЧАЮТЬ СТРУКТУРУ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Особливістю зовнішнього середовища функціонування підприємства є не можливість самостійно управляти ним. Тому доцільним є дослідження та аналіз основних компонент та факторів, що впивають на нього. Саме під впливом множини факторів зовнішнього середовища макро- та мезоекономічного рівня з’являються новітні форми капіталу та формується відповідна структура сукупного капіталу підприємства. В економічній науковій літературі відсутній чіткий перелік факторів зовнішнього середовища, що впливають на формування структури капіталу підприємства.

Так, І. Б. Висоцька та В. В. Комаричина до зовнішніх чинників, що впливають на формування оптимальної структури капіталу, відносять [4, с. 227]: 1) податкову політику у країні. Ця політика позначається на використанні як власних, так і залучених джерел формування капіталу; 2) стан фондового ринку. За розвиненості фондового ринку, доступності вільних фінансових ресурсів на ньому, у підприємств з'являється більше можливостей формування оптимальної структури капіталу; 3) загрозу банкрутства. За загрози банкрутства підприємство має віддавати перевагу власним внутрішнім джерелам формування капіталу. Формування оптимальної структури фінансового капіталу потрібно здійснювати окремо на підприємствах різних форм власності, різного організаційно-правового статусу з урахуванням галузевої належності, розмірів і виробничої структури.

Приймак І.І. у свою чергу виділяє наступні фактори впливу на структуру капіталу [6, с. 56]: 1) галузеві особливості господарської діяльності; 2) стадія життєвого циклу фірми; 3) кон'юнктура товарного та фінансового ринків; 4) рівень прибутковості поточної діяльності; 5) податкове навантаження на компанію; 6) ступінь концентрації акціонерного капіталу.

До основних факторів, що визначають структуру капіталу Беренда Н. І., Редзюк Т. Ю., Ворона К. В. [1, с. 15] відносять: галузеві особливості операційної діяльності (характер цих особливостей визначає структуру активів підприємства, їх ліквідність); стадія життєвого циклу підприємства (молоді компанії з конкурентоспроможною продукцією можуть залучати для свого розвитку більше позикового капіталу, а зрілі – використовують переважно власні кошти); кон'юнктура фінансового ринку (залежно від стану цієї кон'юнктури зростає або знижується вартість позикового капіталу); рівень рентабельності операційної діяльності; податковий тиск на компанію; ступінь концентрації акціонерного капіталу (прагнення капіталовласників зберегти контрольний пакет акцій).

Великій Ю. М., Тєшева Л. В., Височін З. В. [3], Ковальова О. М. [5] зазначили, що в управлінні оптимізацією структури капіталу доцільно враховувати наступні фактори: характер галузевих особливостей господарської

діяльності; підприємства рівень прибутковості діяльності підприємства в поточному періоді; кон'юнктура товарного та фінансового ринків; стадія життєвого циклу підприємства; податкове навантаження; ступінь концентрації акціонерного капіталу; фінансовий менталітет власників і менеджерів підприємства.

Аналіз наукових підходів [2], виділив наступні фактори, що визначають структуру капіталу підприємства: стабільність обсягів продажів; темпи зростання; структура активів; рентабельність діяльності; контроль на підприємстві; оподаткування; виробнича (операційна) структура; стиль управління; ринкові умови; ціни тощо.

Підсумовуючи проведене дослідження факторів зовнішнього середовища, що впливають на структуру капіталу підприємства зазначимо, що їх доцільно об'єднати за напрямами: економічні, політичні, технічні, соціальні.

На сьогодні основними економічними проблемами формування оптимальної структури капіталу промислових підприємств України є: низька ефективність фінансової діяльності; низька інвестиційна привабливість; обмежені можливості щодо формування необхідного рівня власних ресурсів; висока вартість залучених коштів; недостатній рівень інноваційної діяльності. Тож, підвищення управління структурою капіталу підприємства повинно забезпечити необхідний рівень та оптимальне співвідношення власних і залучених фінансових ресурсів. Це дозволить провести модернізацію матеріально-технічної бази, підвищити інноваційну діяльність і, як наслідок, поліпшити якість продукції, її конкурентоспроможність, мінімізувати ризики зовнішнього середовища та підвищити ринкову вартість підприємства.

Список використаних джерел:

1. Беренда Н. І., Редзюк Т. Ю., Ворона К. В. Управління структурою капіталу підприємства. *Науковий вісник Ужгородського національного університету.* 2018. №19, Ч 1. С. 14-18 URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/19_1_2018ua/5.pdf

2. Бичкова Н. В. Оптимізація структури капіталу вітчизняних підприємств у контексті підвищення ефективності фінансової діяльності. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2013. Вип. 1 (48). С. 16-23.

3. Великій Ю. М., Тєшева Л. В., Височін З. В. Управління оптимізацією структури капіталу підприємства. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Вип. 29. С. 68–72 URL: http://bses.in.ua/journals/2018/29_1_2018/16.pdf

4. Висоцька І. Б., Комаричина В. В. Оптимізація структури капіталу підприємства з метою підвищення його фінансової безпеки. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2013. Вип. 23.1. С. 224-230

5. Ковальова О. М. Обґрунтування теоретичних засад управління структурою капіталу підприємства. *Бізнесінформ.* 2019 № 12. С. 14-20 URL: https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2019-12_0-pages-14_20.pdf

6. Приймак І. І. Стратегічний аналіз фінансової стійкості підприємства. *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики*. 2012. № 3. С. 55-68

УДК 336.6

Ковтун Я. В.

Студентка ІІІ курсу

Науковий керівник: Нагорна О. В.

к.е.н., доцент кафедри корпоратиних фінансів і контролінгу

КНЕУ імені Вадима Гетьмана

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

На сьогоднішній день, у період високої конкуренції, правильний підхід до управління компанією є важливою складовою її ефективної діяльності. Одним із популярних методів управління, який користується попитом в успішних фірмах, є вартісно-орієнтований підхід(VBM).

Сутність вартісно-орієнтованого управління ґрунтується на таких основних елементах:

- створення ринкової вартості підприємства шляхом її нарощення та прагнення максимізації;

- переорієнтація мети управління на збільшення вартості підприємства шляхом зміни організаційної структури та комунікативних каналів менеджменту;

- моніторинг ринкової та балансової вартості підприємства шляхом аналізу майбутнього та вірогідного впливу внутрішніх та зовнішніх факторів її формування.[1]

Отже, можемо сказати, що основною метою вартісно-орієнтованого підходу є максимальне збільшення вартості капіталу компанії, що сприяє зростанню доходів акціонерів.

Для того, щоб повною мірою оцінити доцільність використання даного підходу, на нашу думку, потрібно спершу зіставити його переваги та недоліки, а потім визначити у яких випадках цей метод дійсно може підвищити ефективність функціонування підприємства.

Отож, до переваг використання вартісно-орієнтованого підходу над традиційним(орієнтованого на отримання прибутку) можна віднести:

1. Використання методу для оцінки управлінських рішень на етапі стратегічного управління. Компоненти даного показника (наприклад, економічний прибуток) дають змогу оцінити результати тактичного управління.

2. Величину немає можливості штучно завищити або занизити, тому що розрахунок показника пов’язаний з рухом грошових коштів.

3. Підхід надає можливість здійснити оцінку рівня платоспроможності підприємства та його інвестиційної активності.

4. Враховує у розрахунках витрати, пов’язані з користуванням усіх джерел фінансування діяльності підприємства(в той же час, при традиційному підході враховуються лише витрати, пов’язані з позиковим капіталом).

5. Враховується діловий і фінансовий ризик, що характерні для діяльності підприємства.[2]

Отже, головною ідеєю є те, що керівництво компанії має приймати рішення, що опираються не лише на отриманні короткострокового прибутку, а й для підтримки стратегії розвитку. Це є важливою умовою для довгострокового функціонування компанії. Наприклад, може виникнути ситуація, що з метою досягнення річного цільового прибутку, керівництво корпорації вирішує скоротити витрати на маркетинг та просування бренду компанії. Це, звісно, сприятиме зростанню річного прибутку, але в той же час загрожуватиме подальшому ефективному існуванні компанії.

Основні недоліки цього підходу полягають у відсутності єдності методики оцінки вартості підприємства, трудомісткості розрахунків та труднощах, які пов'язані з прогнозуванням грошових потоків.[1][2] Ці, на перший погляд, незначні недоліки можуть як не сприяти покращенню ситуації на підприємстві так і спричинити негативні наслідки у діяльності компанії. Тому важливою складовою успіху при використанні вартісно-орієнтованого підходу є правильна підготовка керівництва.

Щодо використання вартісно-орієнтованого підходу до управління підприємствами в Україні, можемо сказати, що на сьогоднішній день метод ще не встиг набути достатньої широти використання, аби ми мали змогу судити про його ефективність на практиці. Насамперед, на наш погляд, це може бути пов’язане із нестабільною політичною ситуацією в країні, закритістю суб’єктів бізнесу та недостатньо розвиненим фондовим ринком. Але, зважаючи на всі наведені аргументи на перевагу цього методу, можемо зробити висновок, що його можна і потрібно розвивати в управлінні українськими компаніями, головне при правильній підготовці. Як мінімум досвід використання вартісно-орієнтованого підходу, на нашу думку, однозначно піде на користь керівництву в усвідомленні правильної стратегії розвитку свого підприємства. А це в майбутньому дасть змогу їм гідно конкурувати з успішними іноземними фірмами.

Список використаних джерел:

1. Чут М. Концепція стратегії вартісно-орієнтованого управління підприємством / М. Чут. // Проблеми і перпективи економіки управління. – 2019. – №1. – С. 114–121.

2. Моісеєв В. В. Переваги та недоліки вартісно-орієнтованого підходу до управління підприємством / В. В. Моісеєв, С. О. Домбровська. // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2020. – №40. – С. 63–67.

УДК 336.6

Лихацький Б.С.

здобувач вищої освіти (бакалаврський рівень)

ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО ПІДХОДУ

Фінансовий стан підприємств потребує постійного моніторингу в турбулентних умовах середовища функціонування українських суб'єктів господарювання. Підвищити результативність ухвалення рішень в фінансовій сфері можливо із застосуванням вартісно-орієнтованого управління, що є сучасним підходом до менеджменту діяльності підприємств.

Основні питання вартісно-орієнтованого управління розкриваються у роботах Грапко Н.В., Загурського О.М., Костирко Л.А., Макарюк О.В., Момот Т.В., Терещенка О.О., Погорілої А.А. Пилипенко С.М., Стецька М.В. та інших.

Проте подальшого розвитку потребують питання оцінювання фінансового стану підприємств, функціонування яких є критично-важливим в поточних українських реаліях, а саме – у галузі поштової та кур'єрської діяльність, на засадах вартісно-орієнтованого підходу, адже обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) за даним сектором показував тенденції до зростання у попередні періоди з 9 040 951,1 тис. грн 2018 р. до 15 313 721,9 тис. грн у 2021 р. Тому метою даного дослідження є емпірична реалізація вартісно-орієнтованого

підходу для оцінювання фінансового стану підприємств поштової та кур'єрської діяльності – АТ «Укрпошта» та ТОВ «НОВА ПОШТА».

Фінансовий стан підприємства відображає результати його господарської діяльності та визначає фінансову спроможність. За результатами аналізу фінансового стану формується фінансова політика та розробляються заходи, спрямовані на підвищення ефективності використання фінансових ресурсів суб'єктів господарювання. Стратегічною метою реалізації вартісно-орієнтованого управління (Value-Based Management, VBM) є максимізація вартості суб'єкта господарювання, основним критерієм діяльності – створення додаткової вартості. Перевагами даного підходу є його універсальність, узгодження стратегічних та короткострокових цілей, урахування інтересів усіх зацікавлених осіб. Проте до недоліків відносять складність реалізації оцінювання доданої вартості [2].

При побудові концепції вартісноорієнтованого управління підприємством оптимізується його стратегія під вимоги усіх учасників: фінансових стейкхолдерів, держави (співвласників), суспільства [3]. У теорії та практиці найбільш популярною системою вартісного управління компанією є система, заснована на показнику економічної доданої вартості (EVA – Economic Value Added). Позитивне значення означеного індикатора свідчить про ефективне використання капіталу, від'ємне – неефективне використання капіталу [1]:

$$EVA = NOPAT – WACC \times Invested\ Capital,$$

де WACC (Weighted Average Cost of Capital) – середньозважена вартість капіталу;

Invested Capital – інвестиційний капітал; NOPAT (Net Operating Profit After Tax) – прибуток від операційної діяльності.

Одним із варіантів визначення обсягу інвестиційного капіталу є різниця між загальною сумою капіталу та короткостроковими зобов'язаннями і грошовими коштами та їх еквівалентами [1]. Основні показники фінансового стану, необхідні для реалізації вартісно-орієнтованого управляння подано в табл. 1.

Таблиця 1

Фінансові індикатори підприємств поштової та кур'єрської діяльності, тис. грн

Показник	АТ «Укрпошта»		ТОВ «НОВА ПОШТА»	
	2020 рік	2021 рік	2020 рік	2021 рік
Залучений капітал (Total Debt)	7 327 097	8 089 745	5 113 479	9 006 903
Власний капітал (Total Equity)	2 582 366	2 677 889	2 186 904	4 491 224
Прибуток від операційної діяльності (NOPAT)	161240	183582	991 292	2 600 320

Розрахунок середньозваженої вартості капіталу реалізовано із використанням online-калькулятора [4].

За результатами проведених розрахунків визначено, що впродовж аналізованого періоду для АТ «Укрпошта» характерним є від’ємне значення показника EVA, що свідчить про низьку операційну результативність підприємства. Для ТОВ «НОВА ПОШТА» у 2020 р. розраховане негативне значення даного індикатора, проте на кінець 2021 року рівень EVA є додатнім, а отже ефективність використання капіталу суб’єкта господарювання зросла. Критичною для підприємств є тенденція до подальшого зниження рівня економічної доданої вартості. За таких умов доречними є розробка та впровадження антикризових заходів на підприємстві, що сприятимуть покращенню вартісно-орієнтованих показників. Дослідження вартісно-орієнтованих показників в системі оцінювання фінансового стану дозволяє визначити рівень фінансової стійкості підприємства і розробити стратегію управління ним з урахуванням умов середовища функціонування. Подальші наукові пошуки мають бути спрямовані на з’ясування факторів, що впливають на ефективність використання капіталу підприємств галузі поштової та кур'єрської діяльності.

Список використаних джерел:

1. Загурський О. М., Погоріла А. А. Застосування вартісно-орієнтованого управління для оцінки фінансового стану підприємства. *Бізнес Інформ*. 2018. №12. С. 275–280.

2. Пилипенко С.М. Вартісно-орієнтоване управління в умовах активізації інноваційної діяльності підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Випуск 22. С. 484 – 488.

3. Управління державним сектором економіки; за заг. ред. професора Є. Г. Карташова. Київ : Освіта України, 2021. 330 с.

4. Weighted Average Cost of Capital Calculator. URL : https://investplify.com/wacc/ (дата звернення: 04.11.2022)

УДК 334. 012. 64

Маліновська О. Я.
к. е. н., доцент кафедри
публічного адміністрування та управління бізнесом,
ЛНУ ім. І. Франка
Плясун І. В.
магістрант кафедри
публічного адміністрування та управління бізнесом,
ЛНУ ім. І. Франка

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ БІЗНЕСУ У СЕКТОРІ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Підходи до оцінювання бізнесу, зокрема малого та середнього, на сучасному етапі є надзвичайно важливим. У зв'язку з війною більша частина надходжень бюджету є від малого та середнього бізнесу. тому функціювання цього сегменту економіки є важливим для України

Особливостями малого бізнесу є більш високий ступінь нестійкості на ринку, зумовлений високим рівнем ризику, підвищена чутливість до змін факторів внутрішнього та зовнішнього економічного середовища, недостатність капіталу, довгостроковість віддачі вкладень, і, як наслідок, низька інвестиційна активність, труднощі у залученні додаткових фінансових ресурсів та одержання кредитів. У цьому особливе значення набуває необхідність підвищення ефективності поточного управління, прийняття обгрунтованих управлінських рішень, розробки стратегії розвитку. Показником, що характеризує якісні зміни в цих напрямках, є вартість компанії, а оцінка бізнесу є інструментом визначення цієї вартості.

У науковій літературі [1-7] виявлено переваги та недоліки різних підходів та методів оцінки, визначено випадки, коли застосування тих чи інших методів та підходів найбільш ефективно чи доцільно, але питанню застосування та проблем використання методів оцінки бізнесу в розрізі російського малого підприємництва не приділено достатньо уваги.

У разі оцінки бізнесу суб'єктів малого та середнього підприємництва виникають певні складнощі при виборі та використанні методів у рамках кожного з підходів, викликані специфікою діяльності суб'єктів, що розглядаються, а також зумовлені впливом особливостей їх організаційно-правової форми.

Витратний підхід є загальновизнаним в оцінці вартості підприємства через свою універсальність. Порівняльний підхід у оцінці бізнесу заснований на принципі заміщення, згідно з яким покупець не заплатить за об'єкт більше вартості аналогічного об'єкта над ринком. Метод ринку капіталу (метод компанії-аналогу) і метод угод можливі лише за наявності різнобічної фінансової інформації з великої кількості подібних фірм, відібраних як аналогів. Метод галузевих коефіцієнтів використовується безпосередньо для оцінки бізнесу суб'єктів малого підприємництва та полягає у визначенні залежності між ціною продажу та коефіцієнтом, отриманим на основі вивчення практики продажів бізнесу тієї чи іншої галузі. В основі дохідного підходу лежить принцип

очікування, коли вартість підприємства зводиться до очікуваного майбутнього прибутку або інших вигод, які можуть бути отримані від використання майна підприємства з урахуванням розмірів коштів від його перепродажу. Для оцінки з використанням прибуткового доходу використовуються такі два методи: прямий – це капіталізація прибутку (доходу) та дисконтування грошових потоків.

Виходячи з вище сказаного ми можемо констатувати, що проблеми застосування методів оцінки бізнесу для суб'єктів малого та середнього підприємництва можна підсумувати до наступних: відсутність або спотворення інформаційної бази; нестійкість малого та середнього бізнесу; складнощі, пов'язані з вибором підприємств-аналогів; складнощі, пов'язані з організаційно-правовою формою.

Поряд з переліченими особливостями застосування різних методів і підходів в оцінці, суб'єкти малого підприємництва, як правило, практично не мають у власності речовинного основного капіталу. Домінуюча їх частина веде господарську діяльність з використанням орендованих приміщень та устаткування, що також впливає на оцінку бізнесу цих суб'єктів і вирізняється певну специфіку.

Список використаних джерел:

1. Афанасьєва Т. А. Управління вартістю підприємства [Електронний ресурс] / Т. А. Афанасьєва. – Режим доступу : http://intkonf.org/afanaseva-ta-upravlinnya-vartistyupidpriemstva/

2. Задерей В.Ю. Методи оцінки вартості компаній. Агросвіт. 2017. №5. С. 48–54.

3. Зубенко А. В. Оцінка бізнесу та об’єктів нерухомості : конспект лекцій для студентів денної і заочної форм навчання освітнього рівня «бакалавр» за спеціальністю 071 – Облік і оподаткування / А. В. Зубенко; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2018. – 88 с

4. Оцінка вартості бізнесу [Електронний ресурс]: методичні рекомендації до практичних завдань та лабораторних робіт для студентів

спеціальності 072 "Фінанси, банківська справа та страхування" першого (бакалаврського) рівня / уклад. О. П. Полтініна, С. В. Добринь. – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2019. – 75 с.

5. Полтініна О. П. Управління вартістю підприємства : навчальний посібник / О. П. Полтініна // Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2017. – 140 с.

6. Управління вартістю підприємства [Електронний ресурс] – Режим доступу : https://pns.hneu.edu.ua/course/view.php?id=3002

7. Хаустова В.Є., Колодяжна Т.В. Вплив процесів злиттів і поглинань на конкурентоспроможність економіки в умовах глобалізації : монографія. Харків, 2019. 416 с.

УДК.330.133.7

Мякишевська О. М.

к.е.н., доцент кафедри

корпоративних фінансів і контролінгу,

Вернигор В.Ю.

факультет фінансів, 5 курс

КНЕУ імені Вадима Гетьмана

ВПЛИВ ВІЙСЬКОВОГО СТАНУ НА ВАРТІСТЬ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

В умовах сьогодення бізнес в Україні зіткнувся з проблемою економічної нестабільності, яка зумовлена, в першу чергу військовими діями в більшості регіонів нашої держави. У зазначених обставинах питання забезпечення конкурентоспроможності бізнесі, його стійкість до коливань зовнішніх та внутрішніх ринкових обставин набуває надзвичайної значимості. Безумовно, всі підприємства зазнали впливу в умовах повномасштабної війни. Певні галузі стали попросту неактуальними для клієнтів, в інших же виникли труднощі з поставкою та виготовленням товарів на які різко зріс попит.

Сьогодні для ухвалення ефективних управлінських рішень власникам бізнесу часто потрібна інформація про вартість його активів. Визначення

ринкової вартості сприяє підготовці до боротьби за виживання у даний час, дає реалістичне уявлення про потенційні можливості. Головним критерієм при цьому є дохідність бізнесу, а отже і вибір адекватного методологічного підходу до його оцінки. В даному випадку - оцінити здатність такого бізнесу генерувати дохід.

Методологічні підходи умовно можна поділити за такими групами:

- які базуються на визначенні вартості окремих активів, якими володіє оцінюване підприємство (методи витратного підходу);
- використовують результати аналізу кон'юнктури фондового ринку, а точніше, угод, укладених з акціями або частками статутного капіталу підприємств, аналогічних оцінюваному (методи порівняльного підходу);
- засновані на вивченні доходів оцінюваного підприємства (методи дохідного підходу) [1].

Процес оцінки бізнесу підприємств служить підставою для вироблення її стратегії. Він виявляє альтернативні підходи і визначає, який з них забезпечить максимальну ефективність, а, отже, і вищу ринковою вартість. Вартість визначається з позиції оцінки активів, ефективності роботи компанії, її минулі, поточні та майбутні доходи, перспективи розвитку і конкурентне середовище на ринку, а потім проводиться порівняння з об’єктами аналогами. На основі такого комплексного аналізу і визначається реальна оцінка бізнесу як джерела, що здатне приносити прибуток.

Таким чином розуміння оцінки підприємства та оцінки бізнесу зумовлені особливостями підприємства, як об’єкта оцінки. На нашу думку, головними з них є дві:

– наявність у підприємства сукупності нематеріальних активів, таких як торгові знаки, торгові марки, гудвіл, які істотним чином впливають на вартість такого підприємства;

– наявність у підприємства нефункціонуючих активів, які прямо чи опосередковано не використовуються в бізнесі, але в цілому впливають на вартість такого підприємства.

Сучасні методи і технології оцінки бізнесу дають змогу визначити необхідний стандарт вартості — від ринкової та інвестиційної до спеціальних видів вартості. Більшість оціночних технологій визначають вартість на основі майбутнього очікуваного грошового потоку, дисконтованого за ставкою, що відображає властивий даному підприємству ризик. При цьому, застосування різних моделей грошового потоку дозволяє вплив певних факторів вартості. Враховуючи ризики характерних для бізнесу, вартісна оцінка допомагає визначити вартість бізнесу в існуючих реаліях ринку, що важливо для прийняття управлінських рішень. Своєчасно і правильно визначена величина вартості є основою для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, що ведуть до збільшення вартості підприємства, підвищення його конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості.

Для визначення завданих військовими діями збитків бізнесу необхідно проводити оцінку фактору війни, об’єктом якого є безпосередньо заходи щодо попередження негативного впливу цього фактору на бізнес і дії стосовно усунення наслідків війни на діяльність цього бізнесу. Метою оцінки впливу фактору війни на вартість бізнесу – є визначення його впливу на той чи інший вид його вартості (ринкова, інвестиційна, страхова, заставна і т. ін.).

Врахування фактора війни як складової частини в оцінці вартості бізнесу може базуватися на тих же основних принципах, що й у цілому оцінка вартості майна і, відповідно, застосовуватись у кожному методичному підході.

Вплив фактора війни на вартість бізнесу (підприємства) варто враховувати у грошових потоках економічних витрат: - витрати із запобігання шкоди (збитків, втрат); - витрати на компенсацію негативного впливу фактора війни на майновий об'єкт (підприємство), який оцінюється; - можливі розміри компенсації збитків від негативного впливу війни відповідно до чинного законодавства (страховими компаніями, державою, міжнародними інституціями, благодійними організаціями, спонсорами іншими); - можливі розміри преференцій (пільги, знижки тощо)[2].

Тому, експертна оцінка повинна проводитися на основі аналізу збитків, втрат, недоотриманого зиску та ін.., з урахуванням фактору війни, що безпосередньо впливає на вартість бізнесу і дозволить конкретизувати основні параметри стану розглянутого об'єкта.

Список використаних джерел:

1. Васюк Н. В. Оцінка бізнесу як інструмент управління вартістю підприємства // Ефективна економіка № 7, 2014. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3185

2. Іванов С.В. Вплив збройного конфлікту (війни, бойових дій) на вартість підприємства: [монографія] / С.В. Іванов – Дн-вськ: Вид-во Маковецький, 2015. – 175 с.

УДК 339.9:338.43(477)

Павленко А. А.
3 курс,
«Фінанси, банківська справа та страхування»,
КНЕУ імені Вадима Гетьмана

ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА РОЗВИТОК АГРАРНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

В умовах глобалізації сільськогосподарські підприємства набули нового напряму діяльності, який проявляється у виході на ринок імпорту та експорту. У сучасному світі сформувалася певна агропродовольча система, яка є багатофункціональним глобальним комплексом, що об’єднує виробництво, зберігання, транспортування та реалізацію продуктів харчування в глобальному масштабі.

Сучасний етап розвитку економіки та аграрного сектору України характеризується переходом до якісно нової фази, яка визначається процесом глобалізації та євроінтеграції. Український аграрний сектор, де виробничий потенціал значно перевищує внутрішній попит є сполучною ланкою, по-перше, він може стати локомотивом розвитку національної економіки та ефективної

інтеграції у світовий економічний простір. По-друге, зростання доходів сільського населення, яке бере участь в аграрному господарстві, може мати мультиплікативний ефект для розвитку інших секторів країни національної економіки [1]. Вступ до ЄС дасть Україні шанс на ліквідацію та належне використання фінансових ресурсів для розвитку сільськогосподарської місцевості. Поступова лібералізація торгівлі сільськогосподарською та продовольчою продукцією має важливі наслідки в процесі інтеграції вітчизняного сільського господарства з ЄС.

У сучасній Україні існує самостійний аграрний ринок, який являє собою сукупність правовідносин, пов'язаних з укладенням та виконанням цивільно-правових договорів, відповідно до Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України»[2]. Після здобуття незалежності, Україна позиціонувала себе як міжнародного партнера, насамперед як виробника сировини та аграрної країни, це сприяло розвитку аграрного ринку, регулюванню на законодавчому рівні та стабільному залученню іноземних інвестицій.

Сьогодні аграрний ринок є однією з найважливіших складових всієї економіки. Порівняльний аналіз показників імпорту та експорту агропродукції, свідчить про чітку тенденцію перевищення експорту над імпортом – 341% у 2020 році та більш суттєву різницю у 2019 році – 389%. У 2018 році різниця становила - 372% (рис.1).

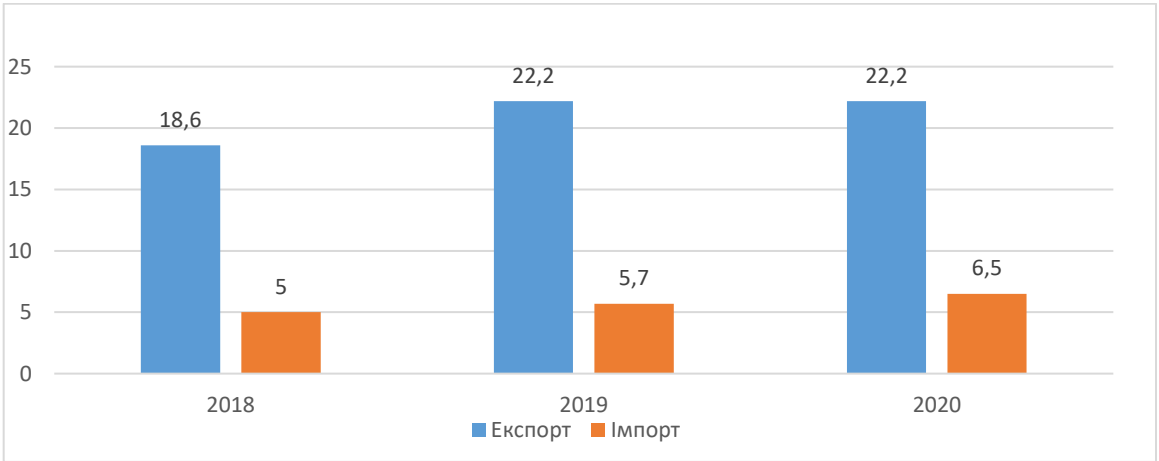


Рис. 1. Динаміка співвідношення імпорту та експорту агропродукції в Україні, 2018–2020 рр., млрд. дол. США [3]

Дані рисунку 1 підтверджують експортну спрямованість національного бізнесу. Більшість іноземних агроринків відкриті для українських компаній. У результаті експорт української агропродукції поширився по всьому світу і на всіх континентах.

На агроринку функціонує значна кількість представників великого бізнесу. Найбільшими топ -3 учасниками аграрного ринку за розміром земельного банку, і за виторгом є ТОВ «Кернел-Трейд» (118,7 млрд грн), ПРАТ "МХП" (51,5 млрд.грн) та ТОВ "СП Нібулон" (25,8 млрд.грн.). Якщо казати про найбільшого учасника аграрного ринку "Карнел-Трейд", то його прибуток за 2020 рік склав 5,6 млрд. грн. Собівартість реалізованої продукції становила 58 млн. грн, що на 27% більше, ніж в 2019 р. Він є найбільшим українським продавцем пшениці, тільки у 2020 р. відправив за кордон 8 млн. т. зерна, зберігши лідерство серед українських експортерів. У найближчі 3 роки "Кернел" планує збільшити потужність експортного зернового терміналу та здійснити зворотній викуп 19,2 млн. акцій на 250 млн.дол. для підтримки капіталізації.

Отже, аграрний сектор української економіки має достатньо передумов успішного виходу у світову громаду: багаті природні ресурси та експортний потенціал, зростаюча інвестиційна привабливість та багатовікові сільськогосподарські традиції. Проте сьогодні наша країна не готова до глобальної інтеграції та міжнародної конкуренції. Оскільки країни з таким потенціалом не можуть залишатися ізольованими, їхнім пріоритетом має бути наближення своїх внутрішніх економік до рівня провідних країн світу шляхом зміцнення інноваційного процесу, збільшення стимулів до робочих місць, покращення інвестиційного клімату. Лише ефективна зовнішньоекономічна політика може покращити позиції України на світовому ринку політики.

Список використаниї джерел:

1. Кормишкін Ю. А. Стратегії ефективного розвитку аграрного підприємництва в умовах інтеграційних процесів України / Ю. А. Кормишкін, М. Душмал // Social and economic aspects of sustainable development of regions : monograph – Opole : The Academy of Management and Administration in Opole,

2018. – P. 34-40. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://dspace.mnau.edu.ua/jspui/handle/123456789/4330

2. Закон України «Про державну підтримку сільського господарства України». Ст. 2. Від 24.06.2004 № 1877-IV). [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://kodeksy.com.ua/pro_derzhavnu_pidtrimku_sil_s_kogo_gospodarstva_ukrayini/statja-2.htm

3. Український імпорт та експорт сільськогосподарської продукції та продовольства у 2020 році. [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.ukrinform.ua/

УДК 657

Ходзицька В.В.

кандидат економічних наук, доцент

КНЕУ імені Вадима Гетьмана

СТРАТЕГІЧНА УПРАВЛІНСЬКА ЗВІТНІСТЬ: ФУНДАМЕНТ АНАЛІЗУ УПРАВЛІННЯ

Стратегічна правлінська інформація відображає прогнозовані показники діяльності підприємства та дає уявлення власнику підприємства про те, наскільки ефективним може бути їх бізнес.

Управлінські звіти можуть включати найрізноманітніші дані і повинні бути адаптовані для одержувача. Наприклад, хоча може бути деяка перехресна інформація, менеджер магазину одягу повинен отримувати інші дані, ніж менеджер з маркетингу. Менеджеру з підлоги потрібні такі цифри, як години роботи співробітників і кількість продажів, а менеджеру з маркетингу потрібна інформація про реєстрацію через електронну пошту та залучення соціальних мереж [3].

Сталий розвиток - це сукупність економічних, соціальних та екологічних умов, що забезпечує перехід до гармонічного способу взаємодії природи та

суспільства. Сталий розвиток базується на концепції внеску в покращення життя суспільства за допомогою будь-якого рішення чи проекту компанії. Майбутні покоління повинні мати таку або кращу якість життя, яку має теперішнє покоління. Корпоративна соціальна відповідальність як фактор стійкого розвитку суспільства є специфічною перевагою бізнесу, держави та суспільства. Відповідно до дослідження Глобальної ради підприємців, існують такі переваги соціально відповідальної діяльності для бізнес-організацій, як:

- розширення підтримки працівників управлінської ланки;
- поліпшення морального середовища всередині організації;
- зменшення ризиків та витрат, які були понесені на досягнення передумов для економічної безпеки;
- поліпшення іміджу компанії.

Управлінські звіти відображають стан і здоров'я бізнесу та усувають здогади щодо впровадження стратегій. За допомогою жорстких даних, зібраних спеціально для певних відділів, керівники відділів можуть оцінити, які стратегії спрацювали, а які потребують покращення. Управлінська звітність групує інформацію про стан компанії через застосування наступних елементів:

- постановка цілей і етапів,
- визначення прибутковості продукту, послуги чи клієнта,
- прогнозований звіт про рух грошових коштів,
- точні ціни на продукти чи послуги,
- створення цілісного спілкування щодо зібраних даних.

Перелік стандартів, які слід включити в управлінський звіт включає:

- Титульна сторінка: доцільно позначити титульну сторінку логотипом або печаткою компанії.
- Цінності, бачення та місія: це не тільки дружнє нагадування про ідентичність компанії, але й нагадує команді про стратегію компанії, яка може надихнути рішення на наступний місяць або квартал.
- Зміст: у звіті все важливо, але можливість швидкого пошуку інформації для довідки дуже корисна.

- Вигляд організаційної системи показників: система показників надає короткий огляд відділу та має бути організована в порядку, в якому буде формуватися звіт.
- Окрема сторінка: ефективний управлінський звіт повинен містити принаймні одну сторінку з детальним розкладом стратегічних цілей і завдань відділу, що має включати рекомендації та інформацію про допоміжні дані.
- Огляд проекту: Департаменту потрібен огляд проектів, які приносять користь їх стратегії, включаючи бюджети та інформацію про завершення проекту.
- Онлайн-версія: важливо мати цифрову копію звіту про управління, щоб команда могла отримати до нього доступ з будь-якого місця. Рекомендується використовувати хмарне програмне забезпечення.
- Елементи дій: Основна мета управлінських звітів — представити дані для інформування про стратегію та рішення, які необхідно прийняти, якщо пункти дій, які обговорюються на нарадах, можуть допомогти тримати всю команду в русі [3].

Маючи доступ до такого типу даних, менеджери можуть формувати майбутнє бізнесу. Вони можуть впевнено приймати рішення, які впливають на зростання прибутку компанії [3].

Сучасні топ-менеджери більше не задовольняються чистими цифрами, вони також шукають ідеї, які дозволити б їм підвищити продуктивність. Вони очікують, що фінанси відіграють ключову роль у наданні цих ідей і стати справжнім діловим партнером, який здатний забезпечити прозорість і раннє попередження, щоб покращити та сприяти прийняттю рішень і виконанню стратегії [4].

Крім внутрішньої інформації, про яку слід повідомляти, вище керівництво також очікується, що звіти будуть міститися додаткову відповідну інформацію про зовнішнє середовище, що впливає на результати діяльності компанії

(наприклад, пов’язані з клієнтів або регіонів), щоб надати їм комплексну погляд на бізнес [3].

Список використаних джерел:

1. Paper by Claire Jeffery with the support of Jade Tenwick and Ginevra Bicciolo. Editor: Filip Gregor, Head of Responsible Companies at Frank Bold Comparing the implementation of the EU Non-Financial Reporting Directive in the UK, Germany, France and Italy// URL http://www.purposeofcorporation.org/comparing-the-eu-non-financial-reporting-directive.pdf

2. Olena Petryk , Oleksii Kurylo, Oleksandra Karmaza, Vitalii Makhinchuk and Olga Martyniuk (2018). Non-financial reporting of companies and the necessity of its confirmation by auditors in Ukraine. Problems and Perspectives in Management, 16(2), 385-395. // URL https://businessperspectives.org/journals/problems-and-perspectives-in-management/issue-282/non-financial-reporting-of-companies-and-the-necessity-of-its-confirmation-by-auditors-in-ukraine

3. Hervé Stolowy & Luc Paugam (2018) The expansion of non-financial reporting: an exploratory study, Accounting and Business Research, 48:5, 525-548 // URL https://doi.org/10.1080/00014788.2018.1470141

УДК 336.6

Чаманов Р.О.,
здобувач магістерського рівня навчання,
магістерська програма
«Фінансовий менеджмент і контролінг»
Терещенко О.О.
д.е.н., професор, завідувач кафедри
корпоративних фінансів і контролінгу
КНЕУ імені Вадима Гетьмана

РОЛЬ КОРИГУВАННЯ РОБОЧОГО КАПІТАЛУ У ВИЗНАЧЕННІ ЦІНИ ОБ’ЄКТА ІНВЕСТИЦІЙ У РАМКАХ УГОД ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ

Вартість бізнесу в рамках угод злиттів і поглинань зазвичай передбачає використання безготівкової та безборгової основи (*cash free and debt free basis*) та коригування робочого капіталу, розрахунок яких здійснюється на момент закриття угоди (*completion date*) [1].

Безготівкова та безборгова основа за найпростішим визначенням передбачає, що в момент придбання бізнесу покупцем усі борги компанії попередньо погашені продавцем, а надлишкова готівка відгалужена на користь

продавця бізнесу. Надлишкова готівка – короткострокові фінансові інструменти абсолютної ліквідності, що перевищують потреби в оборотному капіталі [1].

Робочий капітал – короткостроковий операційний капітал, необхідний для покриття короткострокових боргів і операційних витрат суб'єкта господарювання. Зазвичай розраховується як різниця поточних активів та поточних зобов'язань, за виключенням грошових коштів, фінансового боргу, податку на прибуток та інших елементів фінансової природи [2].

Метою коригування оборотного капіталу є компенсація покупцеві чи продавцю міри відхилення робочого капіталу розрахованого на узгоджену дату (*agreed date/reference accounts*) від його нормального рівня (*target level*) [1].

Reference accounts зазвичай визначаються одним із двох механізмів, що застосуються до коригування оцінки бізнесу: *locked box* або *completion accounts*.

Філософія коригування оборотного капіталу полягає в забезпеченні придбання покупцем бізнесу з достатнім рівнем робочого капіталу, тобто врахування у вартості бізнесу необхідності додаткового вливання коштів для забезпечення поточних операційних потреб суб'єкта господарювання.

У випадку нижчого значення робочого капіталу на розрахункову дату за цільовий рівень, ціна бізнесу має бути знижена на обраховану різницю, виходячи з припущення, що покупець повинен буде зробити додаткове вливання коштів у бізнес, з метою забезпечення достатнього рівня робочого капіталу. І навпаки, якщо значення робочого капіталу на розрахункову дату вище за цільовий рівень, то ціна має бути відкоригована на різницю в бік збільшення, оскільки покупець, без негативного впливу на операційну діяльність бізнесу, зможе вивести кошти з бізнесу, спрямовуючи рівень робочого капіталу до нормального значення [3].

Механізм коригування робочого капіталу в сукупності з коригуванням вартості бізнесу на значення боргу забезпечують мінімізацію стимулів скорочення оборотного капіталу в продавця, оскільки зміни в робочому капіталі матимуть відображення в чистому борзі: наприклад, намагання мати якомога нижчий рівень боргу (чи вищий баланс грошових коштів) через стимулювання покупців до оплати заборгованостей, не матиме відображення в збільшенні

вартості бізнесу, оскільки позитивний вплив меншого рівня боргу буде нівельовано нижчім обсягом робочого капіталу, порівнюючи з цільовим [3].

Визначення цільового рівня робочого капіталу передбачає відповідь на питання: період часу чи фіксована точка, тобто чи має оцінка нормального рівня бути для бізнес-циклу в цілому, тобто з урахуванням сезонності та подібних міркувань, чи нормальним значення на узгоджену дату (*reference accounts*).

У практиці фінансового дью діліджєнсу та оцінки бізнесу поширеним є визначення цільового рівня робочого капіталу як середнього значення показників робочого капіталу за управлінською звітністю на кінець останніх 12 місяців. Важливо зауважити, що часто даний підхід є лише початковою точкою, та існує багато аспектів, які необхідно врахувати при визначенні цільового рівня робочого капіталу. До них належать [3]:

- *Коригування EBITDA*. Елементи, які визначені як коригування до показника EBITDA за період, що є основою для оцінки нормального рівня оборотного капіталу, можуть за своєю суттю мати відображення на рівні оборотного капіталу. У даному випадку необхідно здійснити оцінку коригувань до показника EBITDA з аспекту впливу на значення цільового рівня робочого капіталу. Якщо, наприклад, об’єкт інвестицій мав одноразовий контракт, повторення якого не очікується, фінансовий результат його реалізації може бути виключений з EBITDA при оцінці її скоригованого значення. Аналогічне має бути й у відношенні пов’язаних елементів оборотного капіталу: кредиторської заборгованості, запасів чи дебіторської заборгованості.
- *Сезонність* може мати помітний вплив на рівень оборотного капіталу в бізнесі. Якщо нормальний рівень робочого капіталу визначається за весь бізнес-цикл, необхідно розглянути питання його нормального значення в точці циклу.
- *Використання фізичних величин замість вартісних.* Суб’єкти господарювання, що працюють в ринкових середовищах з високим рівнем мінливості цін, можуть отримати викривлену оцінку нормального

рівня робочого капіталу через вплив флуктуацій цін. Таким чином, продавець або покупець можуть бути неправомірно «винагороджені» або «покарані» залежно від рівня цін на дату обрахунків. Як правило, оборотний капітал оцінюється у вартісних величинах, але альтернативний підхід передбачає використання фізичних величин значень елементів робочого капіталу замість вартісних.

- *Врахування різниці між значення протягом періоду та на його кінець.* Деяким суб'єктам господарювання притаманна суттєва різниця між цифрами на звітну дату та протягом звітного періоду, що зумовлено моделлю грошового циклу бізнесу. Необхідно розглянути та врахувати потенційні різниці в оцінці цільового рівня робочого капіталу.
- *Облікова політика*. У переважній більшості випадків при обрахунку цільового рівня робочого капіталу, використовується облікова політика продавця, але можливі випадки застосування облікової політики покупця.

Підсумовуючи вище наведене, коригування робочого капіталу є вагомим елементом механізму коригування ціни вартості бізнесу, що дозволяє забезпечити покупцю достатній рівень операційних активів для обслуговування поточних зобов'язань і операційних витрат при придбанні бізнесу та виключити ризик стимулів скорочення оборотного капіталу продавцем з метою зменшення боргу при закритті угоди.

Список використаних джерел:

1. Aswath Damodaran. Applied Corporate Finance, Fourth Edition. Wiley; 4th edition, 2014. 656 pages.

2. Michael Taillard. Corporate Finance For Dummies, Second Edition. For Dummies; 2nd edition, 2022. 368 pages.

3. Guidance notes on working capital and working capital targets, EY handbook. Ernst & Young. 2013. 46 pages.

Платформа IV

Фінансовий контролінг у бізнесі

UDC 336.64

Kulikova Anna, Bestuzheva Mariia
2nd-year students of Faculty of Finance,
Kyiv National University of Economics named after Vadym Hetman
Tymoshenko Iryna
Academic supervisor - PhD in Economics,
Associate Professor of Corporate Finance and Controlling Department Kyiv,
National University of Economics named after Vadym Hetman

QUALIFICATIONS AND DUTIES OF THE FINANCIAL CONTROLLER

Financial controllers are a varied group of accounting professionals. Mostly CPAs with a staunch regard for accuracy, process and policy, controllers' responsibilities can vary greatly depending on the size of the organization and industry. Universally, a financial controller is a company's lead accountant, responsible for accurate financial statements and efficient accounting processes.

A financial controller is a senior-level manager who oversees a business's day-to-day financial operations. Sometimes called the "company historian," financial controllers run the accounting function and are responsible for the company's books and records.

From the strategic CFO: "A controller is responsible for the accounting and record keeping of an organization. Additional responsibilities can include management of information technologies, insurance, sales tax reporting, federal income tax reporting, outside CPA audits and human resources. Controllers are in essence responsible for the financial and regulatory compliance of the Company. Think of controllers as the 'historians' for the company."

The role of the financial controller varies with the size of the business. Controllers in small companies, whether internal or contractors, are mostly involved in detailed accounting tasks that are beyond the skills of the company's bookkeepers. In midsize

enterprises — where responsibilities are broadest — financial controller duties are likely to include project management, technology, insurance and compliance functions. In large enterprises, financial controllers work with chief financial officers (CFOs), chief accounting officers (CAOs), finance managers and treasurers to control the finance and administration function. Responsibilities typically include: general accounting oversight, creating internal policies and spend controls, coordinating external tax accountants, setting up bank accounts, ensuring payment is received from customers and other debtors.

As a small business grows, its owner may start to spend too much time working on the accounting books rather than conducting business. Often, there is a bookkeeper or accountant already on board or on contract, but that person eventually becomes unable to support all the financial data needs of the business owner and outside stakeholders. That is why company need a controller.

Successful financial controllers see the financial forest and every tree within it. They work at a detailed level, understanding every nuance of the accounting process and the transactional data in the general ledger, financial statements and compliance documents. At the same time, they must be strategic thinkers who help the company achieve its short- and long-term goals. These skills might seem contradictory, so they usually must be honed over many years of experience — a typical requirement for most financial controllers. Additionally, financial controllers need excellent communication and interpersonal skills. The financial controller is the face of the accounting function to other departments in the company, educating non-financial people and enforcing company policies in a collaborative, rather than adversarial, way. These skills also enhance their ability to hire and manage well-run, productive teams.

Duties of a financial controller. Their primary responsibility is closing the company’s books in an accurate, timely and efficient way. Ultimately, they provide general accounting oversight and are the owners of the financial close process. This incorporates many duties, which may vary by company but generally include: approving invoices, cash flow management, audit liaison, budget, debt management,

financial strategy, compliance, reporting and analysis, cost savings, leadership, payroll, external reporting, banking, stakeholder management.

The key steps to becoming a financial controller are: earning a relevant college degree**,** gainining work experience**,** pursuing licensure.

Tools for Financial Controllers. At one time, financial controllers were expected to be spreadsheet wizards. Accounting and financial software have evolved, and they are now expected to be experts at all their company's financial systems. Often, financial controllers lead the selection of these systems and are the key business owner once they are implemented. As a result, financial controllers are power users of the following tools: finance and accounting systems, global consolidation software, financial reporting solutions, inventory, payroll, billing and compliance systems.

As a conclusion, we can say that financial controllers are the lead accountants in a business, responsible for a company's books and records and for providing accurate and timely financial information. They are well-educated, experienced professionals who are most successful when they also possess excellent "soft skills" for managing their teams and collaborating across the company. The financial controller role is evolving to be more strategic, with these professionals working hand-in-hand with C-suite executives. Additionally, financial controllers are increasingly involved in their companies' technology decisions, which affect controllers' most important tools.

References:

1. Patrick Whatman. *What is a financial controller? The role & keys to effectiveness.* URL: https://www.spendesk.com/en-eu/blog/what-is-a-financial-controller/ (published on May 10, 2022)
2. Kristina Russo, CPA, MBA, Author. *What Is a Financial Controller? Role & Responsibilities.* URL: https://www.netsuite.com/portal/resource/articles/accounting/financial-controller.shtml (published on September 13, 2022)
3. Resources for employers.

URL:https://resources.workable.com/financial-controller-jobdescription#:~:text=Finance%20Controllers%20are%20the%20keepers,outside%20audits%20from%20CPA%20firms

UDC 336.64

Valko Yana

2nd-year student of Faculty of Finance,

Kyiv National University of Economics named after Vadym Hetman

Tymoshenko Iryna

Academic supervisor - PhD in Economics,

Associate Professor of Corporate Finance and Controlling Department

Kyiv National University of Economics named after Vadym Hetman

PROSPECTS FOR DEVELOPMENT OF CONTROLLING IN UKRAINE IN VIEW OF GERMAN EXPERIENCE

The market conditions of business that exist in Ukraine require from the activities of enterprises extraordinary organization, efficiency and, ultimately, maximum efficiency of production activities. The modern market is a great competition, the creation of partnership relations with suppliers and buyers, the struggle for the first place in the ratio of price and quality of the products produced.

In modern business conditions, there is an objective process of growth in the role and importance of such management functions as accounting, planning, analysis and control, with a simultaneous rethinking of their tasks, filling them with new content. In this regard, the experience of the market economy countries of Western Europe is particularly relevant for the theory and practice of domestic management. [2]

Highly developed countries of the West, in order to ensure effective management and long-term existence of their companies, implement and successfully use the controlling system. [1]

It should be noted that the controlling system has been used by foreign specialists, in particular German ones, for quite a long time, and the practice of the enterprises of many developed countries confirms the effectiveness of its application. Controlling has been developing in Germany for about 60 years. It is typical for the development of controlling in this country that large companies show more interest in this topic than small or medium-sized ones. This is obvious, because as the enterprise grows, intra-firm transparency begins to decrease, which can lead to a decline in management efficiency. In addition, large companies are the first to show interest in new tools in the field of controlling. Small and medium-sized companies, as a rule, are unable to finance risky projects, and first wait for positive results from the implementation of new ideas in a large business. Traditionally, controlling is used in manufacturing companies. This is primarily due to fierce price competition in most manufacturing industries, constant updating of production technologies, shortening of product life cycles, and growth of indirect costs. [2]

All these factors force us to make continuous efforts to find internal reserves and increase the efficiency of the company's activities. However, intensifying competition and the dynamism of the external environment served as the reasons for the introduction of controlling in trade and service companies. In addition, in recent years, controlling has been actively implemented in the practice of companies in the so-called "non-commercial" sector of the economy, namely in hospitals, state institutions, communal services, the army and even football clubs. In connection with the high science-intensiveness of the German economy, controlling in the field of R&D has also become widespread at German enterprises. Tools such as R&D budgeting, Target Costing, and Life Cycle Costing are actively used by any company that has a research and development department. If we talk about the specifics of the application of controlling methods in Germany, then it is necessary to highlight a typical problem of German companies - a high share of indirect costs. Its reasons are the increase in the cost of personnel, the replacement of manual labor by automated technologies, the increase in marketing and sales costs, and the individualization of demand. As a result, tools such as process costing, value analysis of indirect costs, and budgeting are quite

popular. The controlling system at German enterprises has become widespread in the forecasting of prices for products and services to determine the lower possible limits of prices and tariffs, the calculation of expected profits, tax payments and created reserves. Within the framework of controlling, the effectiveness of alternative investment options is checked before and during their implementation, the conditions of project implementation are modeled. The information provided by the controlling service to the company's management is indispensable for operational and strategic management. [4]

Enterprises and organizations of Ukraine have been working in the conditions of market relations relatively recently, but they leave a special mark on the organization of their financial and economic activities. For a considerable number of large enterprises and organizations, it is advisable to study foreign experience in the organization of management, accounting and control, since the market economy assumes that the costs and results of the enterprises' activities will be completely and completely determined by the degree of management efficiency, the volume and quality of work of each division and member of the labor team. For an objective assessment of these parameters, it will be necessary to modify and rebuild the existing system of planning, rationing, accounting and reporting, aiming it, first of all, at meeting the needs of internal management. [3]

This is exactly where the idea and tested foreign experience of controlling can be useful. Of course, the experience of West German enterprises cannot be automatically copied here for a number of reasons, namely: too different accounting systems, including production costs and product costing. Considering the fact that the system of organization of accounting in Ukraine is centralized, the company cannot independently change it to create a basis for the introduction of controlling. However, it can be used as a system of internal operational management of the financial results of the enterprise, since controlling should be understood as a system of managing the enterprise's profit with some degree of convention.

References:

1. Хайлук, С. О. Закордонний досвід використання системи контролінгу в управлінні Фінансами підприємств. *Вісник Української академії банківської справи.* 2005. № 2(19). С. 36-41

2. Новікова І. В. Шляхи застосування системи фінансового контролінгу у діяльності вітчизняних підприємств. Актуальні проблеми економіки. 2002. № 4. С. 35-40.

3. Пазущан А. В. Світовий досвід застосування контролінгу та особливості його розвитку в Україні. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2014. №. 8.3. С. 99-103

4. Weber, J., & Schäffer, U. Einführung in das Controlling. Stuttgart: Verlag Schäffer-Poeschel (in German). Schäffer-Poeschel Verlag Stuttgart 9th Edition. 2020. pp. 434-442

UDC 336.64

Yurkova Vladyslava,

Petrova Sofiia

2nd-year students of Faculty of Finance,

Kyiv National University of Economics named after Vadym Hetman

Tymoshenko Iryna

Academic supervisor - PhD in Economics,

Associate Professor of Corporate Finance and Controlling Department Kyiv,

National University of Economics named after Vadym Hetman

CVP ANALYSIS AS AN INSTRUMENT OF FINANCIAL CONTROLLING

and

The financial results of the enterprise are an indicator of its competitiveness and management efficiency in the market economy. Therefore, the urgent task is to develop an effective tool for managing financial results, one of the elements of which is CVP analysis.

Companies use cost-volume-profit (CVP) analysis (also called break-even analysis) to determine what affects changes in their selling prices, costs, and/or volume will have on profits in the short run. The application of the management approach to the analysis of "costs - volume - profit" allows you to perform an accurate calculation and provide a more objective assessment of the results of the enterprise's activities. It also enables effective planning, forecasting and management of costs and profits. A careful and accurate cost-volume-profit (CVP) analysis requires knowledge of costs and their fixed or variable behavior as volume changes. CVP analysis makes it possible to solve the following tasks :

- optimization of the proportions between variable and fixed costs;
- optimization of the proportions between the price and sales volumes;
- minimization of entrepreneurial risk;
- evaluation and forecasting of financial results;
- identification of reserves and provision of sufficient financial reserves stability;
- substantiation of recommendations to improve the company's work.

CVP Analysis Steps:

- Classify costs & identify contribution margin.
- Calculate the break-even point in units & dollars.
- The margin of safety & Target income calculations.
- Using CVP analysis model for Sensitivity Analysis.

Classify costs & identify contribution margin:

CVP analysis classifies all costs as either fixed or variable. Fixed costs are expenses that don’t fluctuate directly with the volume of units produced/sold. An example of a fixed cost is rent expense for a retail store. It doesn’t matter how many units will be sold in the store. The rent expense will always be the same. On the other hand, variable costs change with the levels of production/sales.

Managers must monitor a company’s sales volume to track whether it is sufficient to cover, and hopefully exceed, fixed costs for a period, such as a month. Contribution margin is useful in determining how much of the dollar sales

amount is available to apply toward paying fixed costs during the period. Contribution margin is calculated at two different levels.

- Unit contribution margin = selling price of one unit – variable cost of one unit
- Total contribution margin = total sales – total variable costs

Calculate the break-even point in units & dollars:

A company breaks even for a given period when sales revenue and costs charged to that period are equal. Thus, the break-even point is that level of operations at which a company realizes no net income or loss. A company may express a break-even point in dollars of sales revenue or number of units produced or sold. No matter how a company expresses its break-even point, it is still the point of zero income or loss. A company breaks even for a given period when sales revenue and costs charged to that period are equal.

Thus, the break-even point is that level of operations at which a company realizes no net income or loss. A company may express a break-even point in dollars of sales revenue or number of units produced or sold. No matter how a company expresses its break-even point, it is still the point of zero income or loss.

- Break-even point in units = Total Fixed Cost / Unit contribution margin (UCM).
- Break-even point in dollars = Fixed Costs / Contribution margin %.

Margin of safety & Target income calculations:

If a company's current sales are more than its break-even point, it has a margin of safety equal to current sales minus break-even sales. The margin of safety is the amount by which sales can decrease before the company incurs a loss. Sometimes people express the margin of safety as a percentage, called the margin of safety rate. The margin of safety rate is equal to (Current sales – Breakeven sales) / Current sales. Target income sales can be measured in CVP analysis based on Target Operating Income or Target Net Income (the variance mainly depend on that tax rate in each country). Let's focus here on Target Operating Income. Target Income Sales is the amount of sales needed to cover all variable & fixed costs plus the target income.

Target income is the operating income that a company wants to achieve during a specific period.

Target Income sales in units = (Fixed Costs + Target operating income) / UCM

Target Income sales in $ = (Fixed Costs + Target operating income) / contribution margin %.

Using CVP analysis model for Sensitivity Analysis:

CVP analysis model can be used for a single product, multiple products & service companies as well to perform sensitivity analysis (also called what-if analysis). Sensitivity analysis shows how the CVP model will change with changes in any of its variables (fixed costs, variable costs, sales price, or sales mix). The focus is typically on how changes in variables will affect profit. Finally, sensitivity analysis can be used in break-even & target income sales calculations because it offers different scenarios whether by increasing sales, reducing variable cost or even cutting down the fixed cost. FP&A professionals rely on Microsoft Excel so much to perform CVP & sensitivity analysis models.

It should be noted that in order to change the volumes of production and sales production, its cost and financial results of the company are affected by many factors. Sometimes these indicators act in opposite directions. Thus, the relationship "volume of production - revenue - cost - profit" in the practice of economic activity is not absolute

References:

1. Why Cost Volume Profit Analysis (CVP) Should Be a Main Step in Your Annual Profit Plan: website. URL: https://fpa-trends.com/article/why-cost-volume-profit-analysis-cvp-should-be-main-step-your-annual-profit-plan
2. James Don Edwards, Michael W Maher, and Roger Hermanson. Accounting principles: a business prospective. Eighth edition, Volume 1 Financial Accounting. USA: Academic press books, 2002. 716p
3. Одінцова Т.М. CVP-аналіз як інструмент управління фінансовими результатами підприємства / Т. М. Одінцова, О. В. Невмержицька, І. В. Чаус // *Фінансовий простір.* 2013. № 1. С. 90-95.

УДК 336.6

Азовцева К.С.
Здобувач вищої освіти,
3 курсу ФУПСтаП
«Менеджмент персоналу»
Науковий керівник: Круш В.В.,
старший викладач кафедри
корпоративних фінансів та контролінгу
КНЕУ імені Вадима Гетьмана

ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ ЯК ДРАЙВЕРИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Цифровізація фінансового сектору економіки та наростаючі ринкові трансформації постають новими викликами та загрозами для ведення господарських операцій на підприємствах. Також ускладнює процес складність та обмеженість усіх видів ресурсів, мінливість зовнішнього середовища, ризики та загострення конкурентної боротьби, викликані науково-технічним прогресом на глобальному рівні. На багатьох українських підприємствах кризові ситуації найчастіше виникають у зв’язку з низьким рівнем фінансового менеджменту та неефективною організацією та розподілом функцій між підрозділами. Саме відсутність ефективної системи фінансового контролінгу найчастіше є причиною неправильного прийняття управлінських рішень.

Під фінансовим контролінгом трактують підсистему контролінгу підприємства, яка здійснює орієнтоване на результат управління фінансами підприємства за допомогою використання методів і інструментів фінансового менеджменту, забезпечення безперервного потоку внутрішньої і зовнішньої інформації для ухвалення управлінських рішень [1].

У сфері фінансової діяльності підприємства технологія контролінгу, що нині активно розвивається, представлена підсистемою фінансового контролінгу, яка забезпечує: реалізацію контрольно-аналітичних заходів на найбільш пріоритетних напрямах бізнес-діяльності підприємства; створення

інформаційної бази та інформаційну підтримку прийняття управлінських рішень із фінансових питань; моніторинг результатів діяльності бізнесу та своєчасне виявлення відхилень фактичних результатів фінансової діяльності від запланованих. Фінансовий контролінг призначений орієнтувати планування та контроль фінансової діяльності підприємства на максимальне забезпечення досягнення його стратегічних і тактичних цілей.

До основних інструментів аналізу та оцінки фінансового контролінгу, які можуть ним активно використовуватися задля надання фінансовому менеджменту підприємства необхідної інформації для прийняття ефективних управлінських рішень відносяться: метод факторного аналізу; метод аналізу точки беззбитковості (CVP-аналіз, аналіз «витрати – обсяг – прибуток»); функціонально-вартісний аналіз; ABC (XYZ)-аналіз; SWOT-аналіз; нуль-базис-бюджетування (ZBB – Zero-Base-Budgeting); аналіз витрат по центрах обліку та звітності; PEST-аналіз; матриця «якість/витрати» та інші [2].

Переважно, причинами низької оперативності інформації є слабка автоматизація підприємств, що не дозволяє отримувати інформацію в режимі реального часу. Зазвичай внутрішня управлінська інформація в кожному структурному підрозділі є локальною та не належить до єдиної системи, тобто існують численні бази даних та вони не є інтегрованими [3].

Процедура фінансового контролінгу проводиться у кілька етапів. Спочатку відбувається діагностика фінансово-господарської діяльності підприємства, на основі якої приймаються рішення щодо впровадження служби фінансового контролінгу на підприємстві. Далі розробляється бюджет впровадження фінансового контролінгу та оперативні й стратегічні цілі, з обґрунтуванням методик та інструментів фінансового контролінгу до специфіки діяльності підприємства. Далі створюється комплексна система інформаційного забезпечення та проводиться оцінка ефективності функціонування служби контролінгу. Кінцевим етапом є вдосконалення фінансового контролінгу в системі управління для планування стійкого розвитку підприємства.

Для забезпечення кількісної та якісної узгодженості між різними показниками для кількісного визначення успішності підприємства Д.Нортон та Р.Каплан розробили збалансовану систему показників (Balanced Scorecard) [4], яка складається із набору фінансових та нефінансових показників, які загалом допомагає розкрити повну звітність підприємства. Дана система була розроблена для усунення недоліків традиційної моделі бухгалтерського обліку, до складу якої не входять такі нематеріальні та інтелектуальні активи, як продукти і послуги високої якості, вмотивовані та досвідчені працівники, керовані внутрішні процеси, які можна передбачити та лояльні клієнти, які задоволені співробітництвом. В епоху цифровізації дані показники є значно важливішими для досягнення успіху компанії, ніж традиційні матеріальні активи. Наприклад, керівник відділу продажів володітиме інформацією щодо оборотності товару, відсотку приросту реалізації до рівня минулого року, планової реалізації в штуках або фінансовому вираженні тощо. Загалом збалансована система показників пов’язує причинно-наслідкові зв’язки із критеріями оцінки результатів та факторами їх досягнення. Завдяки доповненню системи внутрішньої звітності автоматично покращується і зовнішня, завдяки включенню у звіти для керівників та інвесторів компанії нефінансових індикаторів для підтвердження фінансової стабільності. Загалом, ці дані відіграють вирішальну роль в реалізації стратегії компанії в умовах жорсткої конкуренції.

Фінансовий контролінг – координуюча система, яка поєднує інформаційну базу, фінансовий аналіз, планування та внутрішній контроль, тим самим, координуючи контрольні цілі та найбільш пріоритетні напрями фінансової діяльності підприємства. Це дозволяє своєчасно виявити відхилення фактичних результатів від передбачених та оперативно прийняти управлінське рішення, забезпечуючи нормалізацію перебігу усіх підсистем управління. Система фінансового контролінгу забезпечує підвищення ефективності управлінського обліку, методів, ризиків та процедур із бюджетування, фінансової діагностики, налагодження довгострокових відносин з фінансовими партнерами та

інвесторами під час стратегічного планування. Вищеперераховані підсистеми фінансового менеджменту цілісно чинять вирішальний вплив на процедуру прийняття фінансово-економічних рішень та збільшення вартості компанії.

Список використаних джерел:

1. Капліна А. І. Контролінг у системі ефективного управління підприємством. Ефективна економіка. 2021. № 2. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8630

2. Н. В. Сабліна Т. Б. Кузенко «ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛІНГ», Навчальний посібник, Харків. 2019. URL: http://repository.hneu.edu.ua/bitstream/123456789/23045/1/2019%20-%20%D0%A1%D0%B0%D0%B1%D0%BB%D1%96%D0%BD%D0%B0%20%D0%9D%20%D0%92%2C%20%D0%9A%D1%83%D0%B7%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE%20%D0%A2%20%D0%91.pdf

3. Ткаченко В. В., Дзядик Х. В. Контролінг фінансового циклу в системі антикризового фінансового управління підприємством. Modern Economics. 2020. № 20. URL: https://modecon.mnau.edu.ua/financial-cycle-controling-in-the/

4. М.Ю. Карпушенко ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ, ПЕРСОНАЛУ, ФІНАНСОВИХ ТА МАРКЕТИНГОВИХ КОМПОНЕНТІВ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ, 2019. URL: http://eprints.kname.edu.ua/53663/1/5404-%D0%A2%D0%B5%D0%BA%D1%81%D1%82%20%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%82%D1%96-10968-1-10-20190416.pdf

УДК 336.6

Алієва Г. Г.

здобувачка вищої освіти бакалаврського рівня,

освітня програма «Корпоративні фінанси».

Науковий керівник: Бабяк Н. Д.

к.е.н., професор кафедри

корпоративних фінансів і контролінгу

КНЕУ імені Вадима Гетьмана

МЕТОД АНАЛОГІЙ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОЇ КОМПАНІЇ

Телекомунікаційна індустрія перебуває в постійному розвитку, оскільки змінюються нормативно-правові акти, що регулюють галузь, провайдери виходять на нові ринки, а розширення мережі стільникового зв'язку продовжує зростати. Відколи спалахнула глобальна пандемія COVID-19, мільйони людей по всьому світу стали залежними від доступності мережевих послуг в робочих цілях, а також для підтримання зв'язку зі своїми близькими. Відповідно, збільшення кількості підключень розширило ймовірність кібератак, що спричинило зміни в підходах до мережевого нейтралітету, репутаційних ризиків і витоку даних в цифровому ланцюжку постачання [2]. Виявлення несприятливих тенденцій розвитку підприємства та проведення оцінки з подальшим підбором методу їхньої мінімізації набувають першочергового значення. Саме тому необхідно використати всі можливі раціональні моделі для отримання максимально об’єктивної інформації. Розглянемо такий метод фінансового контролінгу ризиків, як аналогії, в контексті телекомунікаційного ринку.

Зміст методу аналогій полягає в аналізі всіх наявних даних про об'єкти, що характеризуються високим ступенем подібності з оцінюваним. За результатами проведеного дослідження формується інформаційна база для виявлення загальних залежностей і перенесення їх на оцінюваний проект з метою

розрахунку ймовірності настання збитків. Необхідно враховувати при застосуванні вищезазначеної методики, що обчислення коефіцієнту ризику потребує наявність повної та достовірної інформації щодо об'єкта, який був обраний аналогом для проведення дослідження у зв'язку з пришвидшеними темпами розвитку телекомунікаційних послуг.

Розглянемо на прикладі застосування методу аналогій чи не найбільшого ризику в сфері надання телекомунікаційних послуг.

Мінливі потреби конфіденційності, безпеки приватної інформації та довіри є центральною категорією ризиків телекомунікаційної індустрії. Незважаючи на чинну регламентацію таким європейським нормативним актом, як General Data Protection Regulation (GDPR), стурбованість споживачів щодо використання їхніх персональних даних в Інтернет-мережі продовжує зростати, оскільки відсутні передові практики юридичних концепцій [3].

Відповідно до дослідження корпоративної політики 20 провідних технологічних компаній в Україні на предмет дотримання ними цифрових прав людини в аспекті захисту персональних даних «Індекс захисту персональних даних 2021», лише одна телеком-компанія отримала високий бал, а саме Ukr.net з показником у 70% (рис.1) [1].

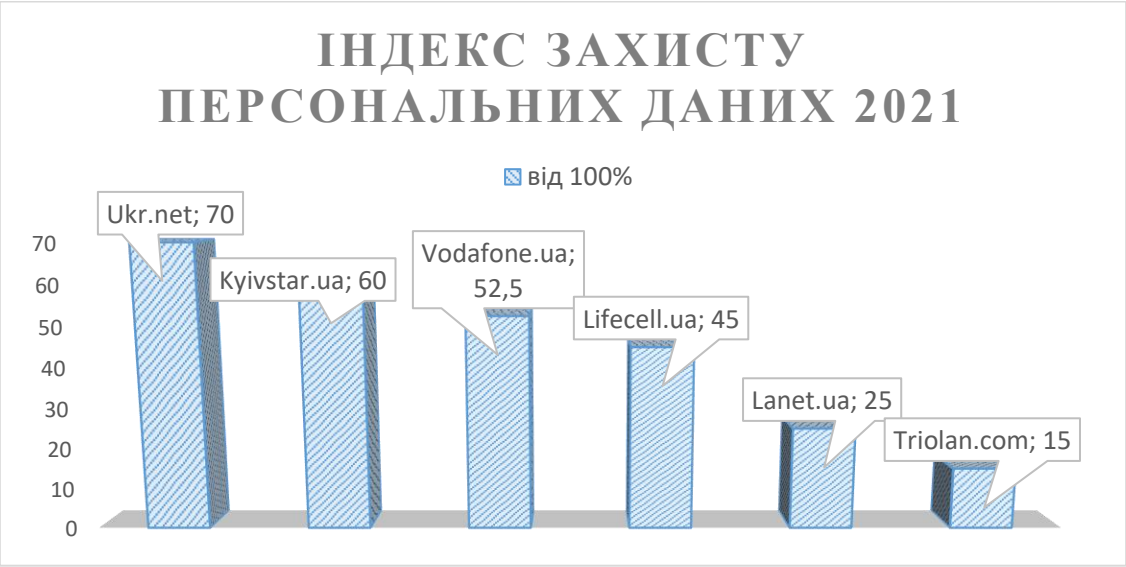


Рис. 1. Індекс захисту персональних даних 2021.

Джерело: на основі [1]

Під час оцінювання політики компаній щодо дотримання цифрових прав користувачів були враховані такі опції, як:

1. Дотримання вимог чинного законодавства України про персональні дані;
2. Дотримання європейських стандартів щодо персональних даних;
3. Технологічні аспекти роботи сайту;
4. Зручність користування сайтом та інклюзивність.

Відповідно до результатів аналізу, Ukr.net має перевагу перед іншими компаніями завдяки наступним факторам:

- легкий доступ до угоди про конфіденційність та наявність окремо визначеного положення про згоду користувача на обробку інформації під час використання сервісу;
- детальний опис мети збору інформації, напрямів застосування отриманих даних [1].

Використовуючи метод аналогій, компанії, які отримали найменші бали (Triolan.com, Lanet.ua), мають звернутися до досвіду успішних за дослідженням політики конфіденційності даних представників. Зокрема, необхідно звернути увагу на такі критерії, як:

- Категорія 1: дотримання вимог чинного законодавства України

Пропонується окремим положенням прописати згоду користувача на обробку під час використання сервісу.

Також з метою досягнення максимальної прозорості діяльності компанії мають забезпечити дотримання принципу мінімізації даних, який передбачає збір та обробку лише тої інформації, яка безпосередньо пов’язана з наданням запропонованих послуг.

- Категорія 4: зручність користування та інклюзія

Актуальним питанням залишається розробка внутрішньої політики/правил щодо роботи з персональними даними та їх захистом.

Отже, впровадження методів контролінгу ризиків є важливим інструментом, який може надати телекомунікаційним компаніям рівні конкурентні умови в

умовах пришвидшеного розвитку економік світу. Моніторинг та усунення загроз діяльності на підприємствах забезпечать сталий розвиток в довгостроковій перспективі.

Список використаних джерел:

1. Індекс захисту персональниз даних 2021 [Електронний ресурс] / [Т. Авдєєва, А. Правдиченко, В. Мороз та ін.] // ГО «Інтерньюз-Україна». – 2021. – Режим доступу до ресурсу: https://uadigital.report/index-of-personal-data-protection-2021.pdf.
2. A spotlight on risk in the telecommunications sector [Електронний ресурс] // KPMG Australia. – 2021. – Режим доступу до ресурсу: https://home.kpmg/au/en/home/insights/2021/06/risk-spotlight-telecommunications-sector.html.
3. Loozen T. The top 10 risks in telecommunications 2019 [Електронний ресурс] / T. Loozen, A. Sachdeva, A. Majert // EY. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_gl/topics/tmt/ey-the-top-10-risks-in-telecommunications-2019.pdf.

УДК 336.6

Бабяк Н. Д.
к.е.н., професор кафедра
корпоративних фінансів і контролінгу
Заболотня І.В.
здобувачка вищої освіти бакалаврського рівня,
освітня програма «Корпоративні фінанси»
КНЕУ імені Вадима Гетьмана

МОЖЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ПРОГРАМНИХ РІШЕНЬ SAP CX В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

SAP Customer Experience (SAP CX) – це інтегроване рішення, готовий до використання пакет програмного забезпечення, що складається з кількох

продуктів, розроблених німецькою компанією SAP [1]. SAP CX є автоматизованою ERP-системою, основним призначенням якої є впровадження і підвищення ефективності рішень для маркетингу, продажів і управління взаємовідносинами з клієнтами. Застосування даного програмного забезпечення в системі фінансового контролінгу аграрних підприємств може стати значною перевагою завдяки тому, що подібні рішення більше притаманні для B2C сектору, відповідно у B2B секторі, в якому функціонують аграрні підприємства, ефект від використання SAP CX дозволить не просто підтримувати продажі на загально ринковому рівні, а і перевершити конкурентів за рівнем доходів.

Одне із основних рішень в пакеті SAP CX – SAP Customer Data Cloud дозволяє отримати повний огляд клієнта. Кожен клік на веб-сайті, кожен тип продукції, яку переглядає клієнт, реєструються в його особистій історії. У режимі реального часу персоналізується вміст веб-сторінки [2]. SAP Customer Data Cloud є місцем для накопичення і зберігання отримуваних даних, а для того щоб підприємство отримувало з цих даних користь у пакет SAP CX також входить SAP 4/Hana – система управління даними та їх обробки, що підвищує ефективність аналізу за допомогою машинного навчання та штучного інтелекту [3]. Для аграрних підприємств це можливість оцінювати реальний попит на різні види продукції, відслідковувати сезонність, використовувати автоматично створені системою прогнози на майбутні періоди. Це дозволить оптимізувати продажі за рахунок більш чіткого розуміння що виробляти, в яких обсягах і в які терміни починати засівання у відповідності до умов вирощування в поєднанні з часом виникнення потреби клієнтів.

Наступний компонент програмного забезпечення, SAP Commerce Cloud – це повністю укомплектована і при цьому гнучка в кастомізації платформа для електронної комерції. Вона дає можливість створити зручний для покупців інструмент онлайн-продажів незалежно від складності ланцюгів постачання чи бізнес-процесів [4]. Плюсом цього рішення є економія на розробці, немає потреби вкладати кошти в написання програми з нуля. Додатковою перевагою є набір додаткових інструментів, наприклад, готового відділу підтримки,

інтеграції із зовнішніми системами оплати, функція оптимізації доставки. Автоматизована система оформлення замовлень дозволяє уникнути помилок, що гарно впливає на репутацію підприємства і лояльність клієнтів, допомагає виконувати поставки вчасно, робити індивідуальні пропозиції клієнтам за певними критеріями, на кшталт автоматичних знижок постійним покупцям, або відображення рекомендацій, якщо клієнт має однакові замовлення протягом певного періоду часу і, можливо, помилково пропустить одну із стандартних позицій у своєму замовленні.

Додатковим елементом SAP CX є SAP Customer Identity and Access Management solutions for B2B, основним призначенням якого є безпека і приватність. Ця програма забезпечує вхід і реєстрацію у системі, усі користувачі проходитимуть верифікацію, подальший вхід можливий лише через авторизацію [4]. Таким чином замовлення зможуть робити тільки перевірені компанії і дані, що зберігаються в системі не зможуть використовувати сторонні особи. Даний інструмент дозволить команді із продажів аграрного підприємства ефективніше оцінювати доцільність співпраці з потенційними покупцями, адже обсяги продажів в аграрній сфері зазвичай великі і чим більше проблемних покупців буде ідентифіковано і усунено на етапі укладання угод, тим більшу частину запланованого доходу отримуватиме підприємство.

Також користувачам SAP CX доступний SAP Service Cloud, який дозволяє швидко вирішувати проблеми клієнтів за допомогою єдиного «робочого столу» для відділу підтримки та зручного доступу до усієї необхідної статистики та даних [6]. Підвищити дохід на аграрному підприємстві та зменшити витрати на відділ підтримки можливо завдяки вбудованим варіантам самообслуговування клієнтів з приводу проблем і питань на основі штучного інтелекту.

Отже, застосування SAP Customer Experience дозволить вирішити проблеми планування доходу на аграрних підприємствах шляхом автоматичного відслідковування і обробки замовлень, авторизації і верифікації нових покупців, прогнозування майбутнього попиту на основі історії закупівель, підвищення обсягів реалізації за рахунок персоналізованих додаткових пропозицій для

клієнтів. Позитивними особливостями такого програмного забезпечення будуть мінімізація витрат на впровадження, адже його не треба створювати з нуля, висока гнучкість і можливість кастомізації під потреби конкретного підприємства. Загалом SAP CX буде значною конкурентною перевагою, адже наразі його можливості досі не використовуються більшістю підприємств з B2B сектору.

Список використаних джерел:

1. SAP Customer Experience (CX) and CRM Solutions [Електронний ресурс] / Режим доступу до ресурсу: https://www.sap.com/products/crm.html

2. SAP Customer Data Cloud [Електронний ресурс] / Режим доступу до ресурсу: http://surl.li/dtxho

3. SAP 4/Hana [Електронний ресурс] / Режим доступу до ресурсу: https://www.sap.com/products/erp/s4hana.html

4. SAP Commerce Cloud [Електронний ресурс] / Режим доступу до ресурсу: https://www.sap.com/products/crm/commerce-cloud.html

5. SAP Customer Identity and Access Management solutions for B2B [Електронний ресурс] / Режим доступу до ресурсу: https://www.sap.com/products/crm/customer-identity-access-management-b2b.html

6. SAP Service Cloud [Електронний ресурс] / Режим доступу до ресурсу: https://www.sap.com/products/crm/service-cloud.html

УДК 336.6

Бабяк Н. Д.,
к.е.н., професор кафедри
корпоративних фінансів і контролінгу
Пономаренко Н. С.,
здобувачка вищої освіти бакалаврського рівня
ОП «Корпоративні фінанси»
КНЕУ імені Вадима Гетьмана

УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМИ ВИТРАТАМИ ТОРГІВЕЛЬНИХ МЕРЕЖ

Ключові слова: логістика, логістичні витрати, торгівельні мережі.

Анотація. Розкрито зміст поняття «управління логістичними витратами» та її роль для торгівельних мереж. Обґрунтовано вплив ефективної системи управління логістичними витратами на роботу торгівельних мереж. Визначено функції, що найбільш доцільно застосовувати для налаштування ефективної логістики. Наведено характеристику факторів, що мають вплив на логістичні витрати в умовах змін та визначено закономірності для розвитку та управління бізнесу. Визначено можливості та переваги, які мають торгівельні мережі з налаштованою системою логістики та обґрунтовано важливість управління логістичними витратами торгівельних мереж.

Актуальність. Формування і удосконалення системи управління логістичними витратами є необхідною умовою сталого постачання для торгівельних мереж. Ключовою складовою системи контролю витрат є облік, як необхідна умова для прийняття ефективних управлінських рішень. Проблему управління витратами на логістику розглядали вчені різних країн на глобальному, регіональному та індивідуальному рівнях бізнес-структур. Проте питання досі актуальне через розгляд факторів, що забезпечують стабільність та розробку методів для покращення загальної системи управління витратами торгівельних мереж.

Мета. Визначення функцій управління логістичними витратами торгових мереж та їх систематизація як передумова вдосконалення підходу до управління логістичними витратами в системі, що забезпечує сталий розвиток і конкурентоспроможність торгівельних мереж.

В сучасному світі Управління логістичними витратами відіграє ключову роль в стабільному функціонуванні торгових мереж. Структура торгівельних мереж та розвиток глобальної логістики, має відповідати вимогам сталого розвитку, пов’язаним з оптимізацією ефективності витрат ресурсів, попередження виникнення загрози навколишньому середовищу, вирішення соціальних потреб тощо. Важливою є необхідність покращення планування регулювання глобальних ланцюгів поставок, ефективне управління матеріалами та впровадження новітніх технологій [1].

Логістика активно використовує смарт-технології на базі Інтернет-технологій, особливо Інтернет речей, систематичне використання штучного інтелекту та інші високотехнологічні рішення [1].

У результаті стане очевидним питання оптимізації логістичних витрат на основі структури бізнесу. Конфігураційні рішення, логістичний облік та аналіз вартості є необхідною умовою для прийняття виправданого бізнес-рішення на всіх рівнях управління [1].

Вдале управління логістичними витратами торгівельних мереж може принести прибутки, а невдале – збитки.

Зростанню ринку логістичних послуг сприяють такі фактори:

1) Організація виробництва в різних країнах та збільшення різноманітності логістичних ланцюгів.
2) Концентрація у ключових сферах діяльності.
3) Прагнення зменшити розмір логістичного ланцюга і оптимізувати витрати у цій сфері, скорочення життєвого циклу продукту, нові підходи до маркетингу, підвищення ролі інновацій, прискорений розвиток електронної комерції [2].

Одним із стимулів зростання попиту на логістичні послуги став розвиток E-commerce. Україна входить до ТОП-10 країн з найвищими темпами розвитку онлайн-торгівлі. І ця тенденція, безумовно, буде домінувати в наступні роки [2]. На ринку логістичних послуг деякі компанії володіють власними автопарками, диспетчерськими та митними брокерами в числі своїх працівників та ін. Деякі компанії мають одного провайдера, інші мають кількох провайдерів, деякі з них засновані на довгострокових контрактах, інші нерегулярні у міру необхідності.

Вирішальним трендом світової та української логістики є концентрація на виконанні термінових замовлень та забезпечення їх прибутковості. У цьому контексті конкурентну перевагу отримує логістична компанія, яка впроваджує технологічні інновації та управлінські рішення, пов’язані з гнучкістю і якістю виконання замовлення для зниження загальних витрат [2].

Управління логістикою має на меті стратегічні, тактичні та оперативні цілі організації за рахунок ефективного, з точки зору зниження загальних витрат і задоволення потреб кінцевого споживача в якості продукції, управління потоку матеріалів та/або послуг і пов’язаного з ними інформаційного потоку і грошових інструментів.

Виділяють ряд функцій, яким важливо надавати увагу при прийнятті управлінських рішень в системі логістичних витрат торгових мереж. Найпоширеніші функції пов’язані з цілями та мають на меті сукупність дій логістичного управління, що в результаті забезпечує конкретний результат для торгової мережі, її успішність та конкурентоспроможність (табл. 1).[3]

Таблиця 1. – Основні функції управління логістичними витратами торгівельних мереж

№	Функція	Мета та завдання
1	Постачання	Визначення потреб у товарах чи послугах, створення раціональної системи надходження матеріалів. Дослідження та аналіз ринку постачальників. Оцінка та вибір постачальників, управління закупівлями, дотримання графіків закупівлі
2	Транспортування	Своєчасна доставка товарів. Досягнення поставленої мети здійснюється шляхом вирішення наступних основних завдань: - визначення виду і типу транспортного засобу для перевезення вантажів;

		- організація раціональних маршрутів доставки товарів покупцям, забезпечення технічної та технологічної зв'язаності учасників перевізного процесу; - збір та підготовка інформації для забезпечення зв'язку транспортно-складських процесів; - збір і підготовка інформації для забезпечення сумісного планування виробничих, транспортних і складських процесів; - планування, проектування та організація транспортних систем, коридорів і ланцюгів.
3	Зберігання	Забезпечити ефективне функціонування складів. Визначення економічних цілей досягається вирішенням таких комплексних завдань: формування складської мережі, визначення необхідної кількості складів, вибір типу конфігурації, вибір системи зберігання, вибір техніки зберігання продукції управління складськими операціями.
4	Управління запасами	Мінімізувати витрати збереження матеріальних ресурсів шляхом ефективного управління. Це можливо, якщо вирішити наступні завдання: визначення обґрунтованого обсягу запасів матеріальних ресурсів та оптимізація їх закупівлі; управління рівнем запасів і своєчасне їх поповнення на всіх ланках логістичного ланцюга; вибір стратегії та системи управління запасами відповідно до ринкових умов.
5	Розподіл і збут	Управління логістичними процесами від виробників і оптовиків до споживачів

Отже, розробка системи оптимізації логістичних витрат визначається залежністю торгової мережі від систем закупівель, збуту, транспортування, складської та інформаційної логістики, інвентаризації. Таким чином, формування і удосконалення системи управління логістичними витратами є необхідною умовою сталого постачання для торгівельних мереж. Визначені основні функції та їх завдання, урахування яких може мати позитивний ефект на управління логістичними витратами торгівельних мереж.

Подальші дослідження повинні бути присвячені на виявлення проблеми та формування підходу до ефективного управління логістикою з урахуванням вимог щодо забезпечення сталого розвитку.

Список використаних джерел:

1. Кібік О.М., Хаймінова Ю.В., Чумаченко І.Є. Управління логістичними витратами у системі забезпечення сталого розвитку. *Економіка та*

управління національним господарством Випуск 57, 2021 р. URL: https://doi.org/10.32843/infrastruct57-4

2. Буркинський Б.В., Ільченко С.В. та ін. Матеріали міжнародної науково-практичної конференції. *Транспорт та Логістика: Сучасні Виклики та Перспективи Розвитку ("Transport & Logistics: Current Challenges and Prospects"),* 18 листопада 2021 р. URL: https://impeer.org.ua/wp-content/uploads/2022/02/Proceedings_SmaLog.pdf
3. Михаліцька Н.Я. Логістичний менеджмент: навч. посібник, 2020 р. URL: http://dspace.lvduvs.edu.ua/bitstream/pdf

УДК 336.76

Білоус К.І.,

аспірант кафедри

фінансового менеджменту та фондового ринку,

Одеський національний економічний університет

ПРІОРИТЕТИ ВИБОРУ ФІНАНСОВИХ АКТИВІВ ДЛЯ ПЕРЕДАЧІ У ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Фінансові компанії, проводячи операції, які потребують передачу активів у забезпечення в якості застави, повинні залишати у ліквідній власності ті активи, що потрібні для ефективного продовження операційної діяльності цих компаній.

Процес передачі застави між контрагентами регламентується Додатками про кредитну підтримку [1] та маржинальними викликами. В цілому, маржинальні виклики бувають вхідними та вихідними, а саме:

- Надсилання маржинального виклику
  - Отримання застави від контрагента;
  - Відкликання застави у контрагента [2];

- Одночасне відкликання та отримання застави від контрагента (при операціях, що дозволяють чистий двосторонній взаємозарахунок зобов’язань).

- Отримання маржинального виклику
  - Надання застави контрагенту;
  - Повернення застави контрагенту [2];
  - Одночасне повернення та надання застави контрагенту (при операціях, що дозволяють чистий двосторонній взаємозарахунок зобов’язань).

При отриманні маржинального виклику, контрагент повинен надати або повернути раніше отриману заставу. Якщо при поверненні застави, контрагент надсилає заставу, яку до того вже отримав від контрагента, то при наданні контрагент самостійно визначає, які активи надіслати.

Як тільки узгоджена сума такого вхідного маржинального виклику, який вимагає надання застави, сторона, що виконує свої зобов’язання із забезпечення незахищеного ризику, обирає серед наявних у неї та дозволених до передачі у забезпечення активів, оптимальний набір активів, які передає іншій стороні, що потерпає через незахищений ризик контрагента.

За кожним із дозволений та наявних до передачі у забезпечення активів визначається пріоритет, або бажаний порядок для тимчасового відчуження цих активів на користь сторони з незахищеним ризиком контрагента. Правила для встановлення цих пріоритетів визначаються стороною передачі застави самостійно. Пріоритети можуть визначатися наступним чином за:

- Витратами на володіння цим типом активу;
- Близькістю до виплат за активом (дивіденди, купони, погашення, тощо);
- Транзакційними витратами;
- Ціновою волатильністю;
- Волатильністю курсових різиць за активом;
- Різними алгоритмічними моделями;
- Комплексними правилами.

Задля вибору активів, що фактично передаються у забезпечення в якості застави, після визначення пріоритетів вирішується оптимізаційна задача пошуку оптимального набору активів, де цільова функція – це максимізація сумарного та комплексного інвертованого пріоритету за номіналом кожного переданого у заставу активу [3].

Обмеження оптимізаційної моделі наступні:

- За кожним маржинальним викликом сукупна вартість застави повинна бути достатньою, щоби повністю покрити суму маржинального виклику, зважаючи на ринкову ціну активу, його мінімальний лот, ставку урізання застави та правил округлення;
- Кожна угода про кредитну підтримку за різними контрагентами має власний набір дозволених для передачі в якості заставу активів та ставки урізання;
- Кількість кожного дозволенного активу для передачі у заставу обмежена наявною та дозволенною кількістю для кожного типу активу та розміром його лоту [3].

Отже, для оптимального вибору активів, що передаються у забезпечення в якості застави, спершу, усі наявні та дозволенні активи ранжуються за пріоритетами, які розраховуються в залежності від обраних правил пріоритезації. Після цього, застосовується алгоритм оптимізації для визначення оптимального набору активів, задля максимізації сумарного інвертованого пріоритету за кожним фінансовим активом, переданим у заставу.

Список використаних джерел:

1. Білоус К. І. Характеристика додатків про кредитну підтримку як правил щодо процесу управління заставним портфелем цінних паперів. *Глокалізаційні аспекти інноваційного розвитку економіки: збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих вчених (Одеса, 21 жовтня 2021 р.)*. 2021. С. 152–153.

2. Білоус К. І. Алгоритм розрахунку маржинальних викликів. *Матеріали Всеукраїнської науковопрактичної конференції: «Слобожанські наукові читання: соціально-економічні та гуманітарно-правові виміри», (27-28 квітня 2022 р.): тези доповіді.* 2022.

3. Білоус К. І. Оптимальний вибір цінних паперів для передачі у забезпечення. *Глокалізаційні аспекти інноваційного розвитку економіки: збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих вчених (Одеса, 20 жовтня 2022 р.)*. 2022.

УДК 336.6

Білуха М.Г.
студентка 4 курсу
ОП «Корпоративні фінанси»
Бабяк Н.Д.
к. е. н., професор кафедри
корпоративних фінансів і контролінгу
КНЕУ імені Вадима Гетьмана

СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

Сучасні умови ведення бізнесу стимулюють українські страхові компанії впроваджувати в практику діяльності інноваційні методи управління компанією. Важливе місце в системі фінансового контролінгу страховика займає стратегічний аналіз, за результатами використання якого визначаються потенційні можливості суб’єкта господарювання, здійснюється оцінка його внутрішнього та зовнішнього середовища з орієнтацією на довгострокову перспективу, обґрунтовується система стратегій, ідентифікуються можливі ризики та загрози задля подальшого успішного розвитку в умовах ринкового господарювання.

Стратегічний аналіз – це процес комплексного аналізу внутрішніх ресурсів та можливостей компанії, який направлений на оцінку майбутнього стану бізнесу, його сильних та слабких сторін, виявлення стратегічних проблем. Варто зазначити, що для розробки конкурентної стратегії розвитку компанії необхідний ґрунтовний аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища, інакше стратегія виявиться нежиттєздатною. Особливу увагу слід приділити двом групам чинників: по-перше, умовам галузі і конкуренції, по-друге, конкурентоспроможності, становищу ринку, сильним і слабким сторонам організації [3].

Метою стратегічного аналізу є формування множини альтернатив для прийняття стратегічних рішень, які забезпечать конкурентні переваги досліджуваного об’єкта та його прибутковість в довгостроковій перспективі з максимальним використанням потенціалу підприємства та змін у зовнішньому середовищі на свою користь [2]. Основними завданнями стратегічного аналізу в системі фінансового контролінгу страхової організації є:

- розробка стратегічних планів, оцінка їх реалістичності та продукування альтернативних стратегій;
- координація етапів стратегічного управління як процесу в цілому;
- контроль за наявністю критичних зовнішніх та/або внутрішніх чинників стратегічного планування;
- визначення ключових індикаторів для оцінки виконання стратегічних цілей;
- діагностування слабких місць та контроль за своєчасністю та повнотою виконання стратегічних планів;
- з’ясування причин відхилень значень індикаторів від запланованих та наслідків для компанії [1].

Для виконання поставлених завдань стратегічного аналізу використовують певні інструменти, що включають різні методи аналізу, планування та управління. У таблиці 1 узагальнено основні інструменти стратегічного аналізу, що можуть використовуватись у практичній діяльності страхової компанії.

Таблиця 1

Інструментарій стратегічного аналізу в системі фінансового контролінгу страхової компанії*

Назва інструменту	Характеристика
SWOT-аналіз	Аналіз сильних і слабких сторін страхової компанії, оцінка можливостей і загроз
PEST-аналіз	Аналіз політичних, економічних, соціальних і технологічних аспектів зовнішнього середовища, які впливають на бізнес страховика
PIMS-аналіз	Імплементування досвіду інших страховиків при виборі більш ефективних способів реалізації перспективних заходів для отримання високих доходів
Портфоліо-аналіз	Аналіз розподілу діяльності страхової компанії в розрізі окремих стратегій і відносно сфер (страхова, перестрахова і фінансова діяльність) продуктів та ринків
Аналіз стратегій за Портером	Оцінка конкурентної позиції страхової компанії
Бенчмаркінг	Проведення порівняльного аналізу показників однієї страхової компанії з показниками іншої, більш успішної, з метою переймання вдалих методів роботи
Аналіз концепції життєвого циклу продукту	Правильне визначення стратегії бізнесу для кожного етапу життєдіяльності страхового продукту на ринку
Аналіз BCG	Діагностування поточного і майбутнього стану страхової компанії через визначення власної частки ринку в загальній його сукупності

**Джерело: власна розробка авторів*

Застосування перелічених інструментів під час проведення стратегічного аналізу дозволяє підвищити ефективність управлінських рішень та забезпечити довгострокове функціонування страховика, не дивлячись на невизначеність та неоднозначність зовнішнього середовища.

Отже, стратегічний аналіз є невід'ємною частиною планування діяльності страхових організацій та посідає важливе місце в процесі підготовки та прийнятті управлінських рішень. Впровадження методів стратегічного аналізу в діяльність страхових компаній допоможе заздалегідь ідентифікувати виникнення стратегічних проблем та своєчасно їх усунути.

Список використаних джерел:

1. Пташенко Л., Сержанов В. Фінансовий контролінг: навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2016. 344 с.
2. Райковська І.Т. Стратегічний аналіз в системі довгострокового управління підприємством. Scientific Bulletin of the National Academy of Statistics, Accounting and Audit, 2017, 1-2: 84-92.
3. Штимер Л. Методичний інструментарій стратегічного аналізу потенціалу підприємств. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. №3 (19). 2012. С. 136–139.

УДК 332.025

Василенко М. Д.,
здобувач вищої освіти факультету фінансів,
освітня програма «Корпоративні фінанси»
Науковий керівник: Бабяк Н. Д.
к.е.н., професор кафедри
корпоративних фінансів і контролінгу
КНЕУ імені Вадима Гетьмана

БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ ПІДПРИЄМСТВ У КРИЗОВИХ УМОВАХ

Інструмент бізнес-планування використовується на підприємстві шляхом розроблення бізнес-плану. Проте, слід зазначити, що законодавство в Україні не зобов’язує підприємства до обов'язкового розроблення бізнес-планів. Така ситуація, у свою чергу, має наслідок того, що багато підприємств України не приділяють належної уваги цьому процесу або взагалі не використовують його.

Бізнес-планування – це процес розроблення і детального обґрунтування реалізації підприємницької ідеї, який включає аналіз ринкових, виробничих, організаційних і фінансових аспектів передбачуваного бізнесу та визначення найкращих способів досягнення наперед встановлених цілей. Бізнес-планування

дозволяє передбачити проблеми, які можуть з’явитися в процесі реалізації підприємницької ідеї та знайти ефективні шляхи їх вирішення. Бізнес-планування також може моделювати систему управління новим бізнесом, забезпечує основу для прийняття ефективних управлінських рішень та сприяє зниженню ризиків підприємницької діяльності [1].

Варто звернути увагу, що виробнича діяльність будь-якого підприємницького процесу починається з планування. Досить часто планування є формальним процесом, бо працівники не зацікавлені в ньому та не завжди розуміють, що і для чого планується, але керівництво не може бути байдужим до свого підприємства. Воно повинно чітко знати сильні і слабкі сторони його діяльності та вміти спланувати роботу належним чином, особливу увагу при цьому приділяючи вираховуванню форс-мажорних обставин. У разі нехтування або ігнорування інструменту бізнес-планування – імовірне швидке занедбання підприємства.

На тлі тривалої невизначеності та нових викликів, спричинених війною в Україні, понад половини українських бізнес-лідерів залишаються оптимістичними і кажуть, що впевнені в зростанні їхніх компаній та галузей впродовж наступних трьох років [2].

За два попередні роки пандемії COVID-19 український бізнес скоригував стратегію розвитку компаній та адаптувався до стану постійної турбулентності. Завдяки цьому половина українських керівників очікували та враховували економічний спад під час процесу бізнес планування. І більшість керівників враховували, що ця криза буде довготривалою. Хоча наразі фокус з пандемії перейшов на повномасштабну війну. І для керівників повстало питання короткострокового планування, щоб забезпечити безпеку своїм співробітникам та бізнесу в цілому.

Пандемія та війна скоротила період планування втричі: з двох-трьох років до періоду менше року. Короткострокові плани міряються тижнями та місяцями та руйнуються через ситуації, які неможливо передбачити. Дійсно, мало що можна зробити та передбачити, коли лунає повітряна тривога та летять ракети.

На обстріли вплинути неможливо. Інструмент бізнес-планування дає перспективу виходу із певних ситуацій, які можуть скластися. Планування створює відчуття, що людина долає труднощі не просто так, а попереду світить маяк, на світло якого треба йти [3].

Інструмент бізнес – планування дозволяє відсікти зайве загалом, а тим паче у кризових умовах. Цей процес передбачає можливість раціонально розподіляти ресурси. Наприклад, в умовах війни, розглядати експорт товарів через порти нерелевантно, адже вони тимчасово недоступні. Планування допомагає розробити альтернативні шляхи керування бізнес-процесами. Використовуючи інструмент бізнес-планування, контролер повинен мати велику частку позитивних сценаріїв, щоб бути мотиватором для співробітників.

Бізнес-планування в системі фінансового контролінгу підприємств в кризових умовах повинно мати певні особливості. Головною особливістю антикризового бізнес-плану є те, що в процесі його розроблення необхідною вимогою є оперативність складання. Це спричинено тим, що в кризових умовах керівництво не має достатньої кількості часу для детального та ґрунтовного планування, а тому всі управлінські рішення, приймаються в обмежений термін. Антикризовий бізнес-план повинен складатися на мінімальний період. Це зовсім не означає, що цей план не може бути середньостроковим чи довгостроковим. Важливим є те, що антикризове планування має бути чітким та конкретним.

Отже, інструмент бізнес-планування у системі фінансового контролінгу підприємств в кризових умовах полягає у створенні концепції та пошуку стратегії виходу компанії з кризового стану, цей інструмент допомагає визначити основні цілі та завдання підприємства в процесі антикризового управління.

Список використаних джерел:

1. Основи бізнесу: Конспект лекцій / І. В. Токмакова, В. О. Овчиннікова, М. В. Корінь, Г. В. Обруч. – Харків: УкрДУЗТ, 2021. URL: http://lib.kart.edu.ua/bitstream/123456789/8491/1/Конспект%20лекцій.pdf

2. Погляд керівників бізнесу в Україні 2022. URL: https://home.kpmg/ua/uk/home/insights/2022/03/navigating-uncertainty-amid-the-russian-aggression-against-ukraine.html
3. Як ефективно планувати в умовах війни та непередбачуваності. URL: https://forbes.ua/lifestyle/yak-lyudyam-ta-kompaniyam-planuvati-pid-chas-viyni-ta-obstriliv-koli-obstavini-postiyno-zminyuyutsya-poyasnyue-biznes-konsultant-19102022-9105
4. Гурбик Ю.Ю., Біляєв С.С., Сальнікова М.В. Бізнес-планування як ефективний метод антикризового управління компанією: теоретико-методологічний аспект. URL: http://bses.in.ua/journals/2018/32_2018/18.pdf

УДК 336.6

Ватрушкіна М.О.
здобувачка вищої освіти факультету фінансів
освітня програма «Корпоративні фінанси»
Науковий керівник: Бабяк Н.Д.,
к.е.н., професор кафедри
корпоративних фінансів і контролінгу
КНЕУ імені Вадима Гетьмана

ВИКОРИСТАННЯ БЕНЧМАРКІНГУ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Посилення конкуренції змушує вітчизняні підприємства шукати нові засоби та методи підвищення ефективності управління та забезпечення стабільного рівня конкурентоспроможності, що базуватиметься на виявленні та впровадженні інновацій. Бенчмаркінг є одним із таких ефективних інструментів, який дозволяє підприємствам постійно підвищувати продуктивність, покращувати якість роботи та випереджати конкурентів. При цьому слід

розуміти, що бенчмаркінг – це процес постійного вдосконалення у вивченні конкурентів-лідерів у своїй галузі.

Ключовим елементом бенчмаркінгу є постійне отримання нових знань – вивчення кращого досвіду і імплементація його на своєму підприємстві [2, с.56]. Бенчмаркінг корисний для компаній будь-якого розміру та в кожній галузі. Він дозволяє оптимізувати бізнес і досягти високих переваг з мінімальними витратами за короткий період часу. Розглядаючи аграрний бенчмаркінг як певний механізм управління вдосконаленнями в агропромисловому комплексі, важливо зазначити, що це не одноразовий вплив чи подія, а скоріше процес специфічних факторів, пов'язаних із концептом порівняння. Аграрний бенчмаркінг необхідно систематично розвивати та розглядати як постійний процес, що впливає на розробку стратегії. Завдяки бенчмаркінгу агробізнес може об'єктивно проаналізувати свої сильні та слабкі сторони та подивитися на себе ззовні. Бенчмаркінг допомагає, в тому числі, вивчити і проаналізувати свою компанію і конкурентів, щоб поліпшити і усунути недоліки в усіх сферах діяльності і навіть у відносинах між співробітниками. Поява нових бізнес-моделей в агробізнесі разом із бенчмаркінгом сприяє розвитку системного мислення, якого часто бракує. Головна перевага навіть не в тому, що менеджменту підприємства не потрібно нічого придумувати самому, а в тому, щоб на основі чужих досягнень і невдач знайти найкращі варіанти для свого бізнесу.

Інструментами аграрного бенчмаркінгу є сукупність методів, способів і прийомів, за допомогою яких досягаються цілі, вирішуються завдання реалізації функцій бенчмаркінгу – прийняття нестандартних управлінських рішень за умов невизначеності [1, с.30]. Впровадження бенчмаркінгу в агробізнесі потребує постійного дослідження та аналізу зовнішніх і внутрішніх факторів та врахування вимог зацікавлених сторін шляхом створення відділу маркетингу в агробізнесі, використання встановлених стандартів та вдосконалення їх впровадження в процесі бенчмаркінгу, моніторингу. При цьому відхилень від запланованих показників, курсу, слід негайно скорегувати.

Досвід показує, що для отримання конкурентної переваги необхідно вивчати, розуміти і використовувати досвід конкурентів, які вже досягли успіху в різних сферах діяльності. Проте агровиробники настільки зайняті вирішенням поточних проблем і виживанням, що не мають часу та можливості вирішувати стратегічні питання. Тому в нашій країні існує бар'єр між науковими результатами та їх практичним застосуванням, а результати в аграрній галузі залишаються непоміченими або незатребуваними.

Найбільш істотною причиною невикористання бенчмаркінгу на вітчизняних аграрних підприємствах є відсутність його розуміння та незнання його методів. Основою будь-якого успіху є зацікавленість керівників, адже у такому разі керівник із будь-якої невимушеної бесіди може отримати ідею для покращення виробництва чи управління на своєму підприємстві.

Також проблемою бенчмаркінгу в аграрному секторі є те, що існує небезпека нерозбірливого копіювання: підприємства, не розібравшись у своїх слабких та сильних сторонах, переймають досвід лідерів, що може дати негативний ефект. Крім того, кваліфіковані працівники зі знанням та досвідом застосування сучасних методів управління, у тому числі бенчмаркінгу, досить рідко переходять у дрібніші компанії, в яких гостріше відчувається потреба у кваліфікованому персоналі. Це означає, що підприємства не стійкі до змін ринку за умов жорсткої конкуренції. Для подібних ситуацій існують консультаційні служби, які мають достатній набір фундаментальних знань, мають розуміння стратегічного менеджменту та достатній досвід у даній справі. Підприємствам, які не мають спеціалістів у даній сфері, слід користуватися послугами консультантів, щоб уникнути помилок.

Таким чином, для більшості керівників аграрних підприємств бенчмаркінг поки що малознайоме слово, але його потенціал великий. Концепція бенчмаркінгу заснована на певних умовах, за якими можна проаналізувати результати роботи агропромислових підприємств, планування впровадження змін, що відбуваються в даний момент, розвиток та застосування процесного підходу. Все це дає підстави стверджувати, що застосування бенчмаркінгу для

підприємств агропромислового комплексу може також призвести до реальних покращень та сприяти підвищенню їх результативності, що в сучасних умовах є стратегічно важливим завданням вітчизняної економіки загалом.

Список використаних джерел:

1. Марчук Л. М. Бенчмаркінг як інструмент підтримки та підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств на ринку зерна. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2018. № 3(1). С. 28-32.
2. Палєхова Л. Л. Стратегія бенчмаркінгу для планування сталого розвитку підприємства у промислових ланцюгах створення вартості / Л. Л. Палєхова // Економічний вісник Дніпровської політехніки. 2021. № 3. С. 54-61.
3. Махмудов Х.З., Волкова Н.В. Бенчмаркінг в контексті конкурентного розвитку аграрних підприємств. *Наукові інновації та передові технології*. 2022. № 1(3).
4. Артеменко Л.П., Заліська Ю.М. Бенчмаркінг як інструмент забезпечення конкурентоспроможності продукції / Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського». 2021. С.14-17.
5. Суворова С.Г., Бачуріна І.В. Бенчмаркінг як метод інформаційного забезпечення стратегічного управління / Чернігівський інститут імені Героїв Крут ПрАТ «ВНЗ «МАУП». 2020. С.28-30

УДК: 657

Власенко О.В.
магістрантка, освітня програма
«Фінансовий менеджмент і контролінг»
Науковий керівник: Бабяк Н.Д.,
к.е.н., професор кафедри
корпоративних фінансів і контролінгу
КНЕУ імені Вадима Гетьмана

АВТОМАТИЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ КОНТРОЛІНГУ ШЛЯХОМ ВПРОВАДЖЕННЯ ERP-СИСТЕМИ

Питання підвищення ефективності процесу контролінгу завжди було актуальним для будь-якого підприємства, як правило, в результаті його

здійснення спостерігається збільшення вигід, ефективне використання ресурсів та, звісно, збільшення фінансової результативності діяльності компанії.

Метою проведеного дослідження є висвітлення актуальних питань реалізації контролінгу на підприємстві шляхом впровадження ERP-системи, що дозволить формувати максимально достовірну та ефективну управлінську звітність, для її подальшого аналізу і використання в процесі розробки фінансових рішень.

Сучасне бачення процесу формування внутрішньої звітності передбачає використання новітніх технологій, прийомів автоматизації, які дозволяють побудувати систему єдиного інформаційного простору для суб'єкта господарської діяльності.

ERP (Enterprise Resource Planning)-система — це IT-продукт, який інтегрує в собі всі аспекти діяльності підприємства: планування, розробку, виробництво, маркетинг та реалізацію продукції в єдину базу даних, додаток та інтерфейс користувача.

Перевагою ERP-системи є те, що за своєю природою вона є спільною базою даних, що здатна підтримувати безліч функцій, які необхідні різним департаментам. На практиці це означає, що користувачі можуть отримати необхідну інформацію без залучення своїх колег.

Серед можливостей ERP-системи є функції з синхронізації й автоматизації звітності та інформації на підприємстві. Вона дозволяє генерувати звіти з єдиної цифрової системи. Інформація про діяльність підприємства, яка оновлена одним із підрозділів, надходить до спільної бази, де стає доступною усім користувачам з відповідним доступом.

На ринку України найпопулярнішими є Microsoft Dynamics від Microsoft та SAP R/3 від SAP SE. Кожен із софтів складається з модулів, які можуть забезпечити всі потреби бізнесу. Особливо цінним для нас є модуль, який відповідає за контролінг, адже з його допомогою здійснюється спостереження за всіма бізнес-процесами компанії, а також здійснюється їх оптимізація. Він спроможний аналізувати та порівнювати фактичні дані з плановими, виявляти

причини відхилень та здійснювати пошук максимально ефективних шляхів нівелювання їх негативного впливу, а також бути корисним при проведенні внутрішньої експертизи стану підприємства.

Система Контролінгу функціонує в тісному зв'язку з фінансовим блоком, адже її призначення полягає в спостереженні за певним колом показників, які визначаються підприємством самостійно, в тому числі показниками фінансового блоку. Дана система спрямована на функціональну підтримку менеджменту підприємства (зокрема фінансового менеджменту) і включає в себе інформаційне забезпечення, планування, координацію, контроль та внутрішню експертизу.

Умовно розділимо контролінг на дві складові – стратегічну та операційну. Перша відповідає за внутрішню експертизу, інформування менеджерів і власників фірми про розробку оптимальної стратегії, координацію відповідальних осіб в процесі ухвалення рішень. Операційний контролінг відповідає за практичні показники та їх аналіз, а саме: за процеси планування й управління результатами діяльності бізнесу, здійснення контролю, виявлення й усунення поточних труднощів, вдосконалення мотивації колективу для оптимізації діяльності, перевірку роботи кожного підрозділу щодо співвідношення «прибуток-витрати».

Що стратегічний, що операційний контролінг є обов'язковими до впровадження на підприємстві, адже саме їх поєднання дозволить найбільш ефективно управляти бізнесом.

Тож, якщо бізнес планує ефективно розвиватися та підвищувати свій комерційний успіх – він повинен розробити та інтегрувати набір ключових показників в систему репортингу підприємства, яка в свою чергу буде міцно поєднана з модулем контролінгу, що в кінцевому результаті дозволить підвищити ефективність прийняття управлінських рішень та зміцнити стан підприємства.

Список використаних джерел:

1. Бабяк Н. Д. Інформаційне забезпечення контролінгу операційної діяльності підприємств торгівлі. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/36478/Babiak_114.pdf?sequence=1&isAllowed=y

2. Матюха М. М. Упровадження інформаційних технологій контролінгу для забезпечення прийняття управлінських рішень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/14987/1/%D0%9D%D0%BE%D0%B2%D1%8B%D0%B9.pdf

3. SAP ERP Software [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.softwareadvice.com/erp/sap-software-brand/

4. Грінка Л. М., Сидорчук О. Ю. Місце контролінгу в системі управління підприємством [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/6_NITSHB_2011/Economics/6_80472.doc.htm

УДК 336.6

Ганоль І.М.

Студент 4 курсу

ОП «Корпоративні фінанси»

Науковий керівник: Бабяк Н. Д.

к.е.н., професор кафедри

корпоративних фінансів і контролінгу

КНЕУ імені Вадима Гетьмана

ВИКОРИСТАННЯ ПОКАЗНИКА EVA ДЛЯ ОЦІНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ КОРПОРАЦІЙ

Анотація. *Досліджено теоретичні та організаційні аспекти концепції EVA як показника контролю, проблематику використання підприємством даного показника. Робота містить огляд основних засад в сфері контролю підприємств за допомогою показника EVA.*

У процесі вартісного менеджменту варто усвідомлювати, що в сучасних умовах компанія, де персонал зацікавлений у підвищенні своєї ринкової цінності, потребує ефективної моделі управління та наявних для цього

методичних інструментів реалізації в умовах наростаючих ризиків та негативних впливів ззовні. Як відомо, одними з причин зростання вартості бізнесу є покращення його ринкових позицій та отримання конкурентних переваг. Управління вартістю бізнесу та підвищення його цінності мають у собі певні складнощі, що стосуються поєднання даних категорій. У сучасних умовах процес оцінки вартості бізнесу удосконалюється з огляду на значну та постійно зростаючу кількість теоретичних та прикладних досліджень, методичних підходів та моделей. «Однак відсутність достатньої інформаційної, аналітичної бази, а також методичної універсальності у розрахунку створює перепони для змістовного аналізу» **[1]**. Використання різних моделей та методів оцінки вартісного управління, що враховує різні складові та структурні елементи бізнесу, дозволяє виявити зв'язки між аналізованими змінними, встановлювати закономірності, досліджувати вагу та якість впливу змінних на фінансові результати, але з іншого боку є трудомісткою процедурою, це потребує докладання значних зусиль.

«Концепція EVA – економічна додана вартість, орієнтована на ефективне отримання прибутку. Показник доданої вартості – це різниця між чистим прибутком і вартістю використаного організацією власного капіталу для його одержання. Концепція EVA спрямована на аналіз та обрання найкращого об'єкта капіталовкладень і ефективного управління грошовими потоками. Це концепція управління грошовим капіталом, яка дає змогу виявити неприбуткові та неефективні ланки виробництва та винести рішення щодо продовження їх діяльності чи закритті» [2].

Для управління вартістю бізнесу та оцінки його доданої вартості на сьогоднішній день менеджментом застосовуються різноманітні показники та моделі, серед яких варто виділити Економічну додану вартість EVA.

Досліджуючи показник економічної доданої вартості «Economic value added» (EVA) варто зазначити, що він призначений для оцінки ефективності забезпечення норми прибутку для власників, акціонерів, або інвесторів, а саме

ставки доходу на вкладений зазначеними суб'єктами фінансово-інвестиційної діяльності капітал, що враховує у собі ризик таких вкладень.

Серед недоліків такого показника можна відзначити потребу у докладанні високих аналітичних зусиль з боку менеджменту, що вимагає підвищеної чіткості у визначенні складових елементів розрахунку. Окремим недоліком є те, що сутність показника EVA не передбачає оцінку майбутньої діяльності підприємства, а лише акцентується на минулих подіях. Критерій EVA охоплює вузьке коло підсистем бізнесу, переважно це його управлінська складова, що також можна вважати недоліком оскільки якість виконавчих структурних підсистем випускається з уваги. Як наслідок, уявлення про функціонування бізнесу є неповним. «Базування менеджменту підприємства на основі показника EVA у процесі управління його вартістю має на меті перевищення операційного прибутку, тобто рентабельності активів, над понесеними, через використання капіталу, витратами. Ризик у такому випадку має бути виправданий отриманою рентабельністю» [4]. У протилежному випадку інвестиційна діяльність втрачає свою актуальність за відсутності реального прибутку чи отриманої рентабельності нижче прийнятного порогового рівня. «Зосередженість на економічній доданій вартості дозволяє виділити у процесі вартісно-орієнтованого управління такі функціональні складові як стратегічний та оперативний менеджмент, інвестиційна діяльність за рахунок більш активної комунікації з інвестором, а також винагорода та мотивація» [5].

Таблиця 1. – Опис показника Economic Value Added

Модель	Характеристика	Формула розрахунку
Економічна додана вартість EVA (Economic Value Added)	Надає оцінку інвестиційної активності підприємства та показує на скільки змінилась її вартість від прийняття рішень менеджментом. Надає розуміння того на скільки виправданим був ризик інвестицій у компанію у порівнянні з альтернативними можливостями інвестування.	EVA = NOPAT –WACC *IC де: NOPAT – чистий операційний прибуток, після сплати податку на прибуток, але до виплати відсотків; WACC – середньозважена ціна капіталу; IC – інвестований капітал. NOPAT = EBIT x (1 – T), де: EBIT – прибуток до сплати відсотків та податків; T – ставка податку на прибуток.

Розглянемо концепцію EVA на основі показників компанії NETFLIX за 2021 рік

Розрахуємо загальну економічну додану вартість підприємства:

WACC = 6,49%, 1-T = 21,00%, Total Assets = 44,584,663 тис дол., EBIT = 5,840,103 тис дол.

EVA = -1,668,186 тис дол.

Від'ємна величина EVA свідчить про те, що компанія не створює вартість, тобто її цінність для акціонерів знижується.

Адже показник EVA для надання послуг компанією є від'ємним, що свідчить про неефективність майбутнього інвестування у підприємство. Варто пам'ятати і те, що показник EVA в цілому для підприємства має від'ємне значення, а тому це спричиняє низьку ефективність взагалі. Отже, доцільно зосередитись на нарощуванні доходів або ж застосовувати програми реінжинірингу процесів, спрямовані на зменшення витрат на виробництво та підвищення якості продукції.

Отже, суть цього показника полягає у тому, щоб визначити наскільки отриманий чистий прибуток покриває витрати на залучення капіталу для отримання такого прибутку. Економічна додана вартість показує наскільки зросла вартість бізнесу та як отримана рентабельність підприємства дозволяє створити його додаткову цінність після задоволення податкових вимог.

Список використаних джерел:

1. Портний О.В., Яновська В.П. Еволюція моделей ціннісно-орієнтованого управління: від доданої вартості до ESG. Вісник Київського інституту бізнесу та технологій. 2020. №4. С. 4–12.

2. Угрімова І.В., Замула О.В. Практичні аспекти методології оцінки бізнесу: досвід країн ЄС, Америки і України. Економічні науки. 2020. № 6 (8). С. 45–50. URL: http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-Press

3. Ковальов А.І., Винокурова О.І. Концепція EVA та оцінка ефективності реструктуризації підприємств. Теоретичні та прикладні питання економіки. 2015. № 1. С. 94–103. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/

4. Ковальов А.І., Винокурова О.І. Концепція EVA та оцінка ефективності реструктуризації підприємств. Теоретичні та прикладні питання економіки. 2015. № 1. С. 94–103. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/

5. Давидов О.І. Моделі доданої вартості підприємств: економічний зміст та особливості побудови. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2017. Вип. 28. С. 167–172.

УДК 336.6

Гереш М.Ю.

здобувачка вищої освіти факультету фінансів

освітня програма «Корпоративні фінанси»

Науковий керівник: Бабяк Н.Д.,

к.е.н., професор кафедри

корпоративних фінансів і контролінгу

КНЕУ імені Вадима Гетьмана

ФУНКЦІОНАЛЬНО-ВАРТІСНИЙ АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Для прийняття управлінських рішень надзвичайно важливим є здійснення комплексного аналізу діяльності підприємства, який повинен сприяти покращенню його діяльності, зміцненню позицій підприємства на ринку та його подальшому ефективному функціонуванню.

Функціонально-вартісний аналіз є одним із інструментів окремої підсистеми фінансового контролінгу, а саме контролінгу витрат підприємства. Цей метод належить до найбільш поширених інструментів стратегічного управління витратами [1].

Функціонально-вартісний аналіз – це той метод дослідження, що спрямований на оптимізацію співвідношення між споживчими властивостями та витратами на їх досягнення. Інакше кажучи, мета даного аналізу – вибрати саме той варіант, при якому буде підтримуватись баланс між собівартістю та

корисністю, а також, який буде забезпечувати виконання необхідних функцій в повному обсязі при мінімальних затратах.

Саме тому функціонально-вартісний аналіз має загальноприйнятий вигляд та здійснюється в кілька послідовних етапів [2]:

- підготовчий;
- інформаційний;
- аналітичний;
- творчий;
- дослідницький;
- рекомендаційний;
- етап впровадження.

Бачимо, що аналіз дотримується певного комплексного принципу та має власну логічну послідовність дослідження, відповідно до якої підприємство має його здійснювати.

Розглянемо функціонально-вартісний аналіз в управлінні витратами підприємств харчової промисловості. Припустимо на підприємстві виявили, що зросла собівартість виготовленої продукції – це і буде об’єктом аналізу. Основна мета такого аналізу полягатиме у виявленні причини такого збільшення та пошук шляхів скорочення витрат на виробництво, але при цьому максимально зберегти якість продукції.

На наступному етапі варто зібрати всю необхідну інформацію для дослідження: повний перелік технологічних процесів, норми та коефіцієнти використання сировини, дані про брак продукції, витрати на сировину та матеріали, знос обладнання, рентабельність продукції, рівень собівартості, нормативні витрати з праці тощо.

Звичайно, визначаються і функції об’єкта дослідження, на аналітичному етапі, у запропонованому випадку увагу варто звернути на допоміжні функції, зокрема забезпечення естетичності виготовленої продукції, зручності у використанні, відповідності сучасним тенденціям дизайну, дотримання ергономічних характеристик. Загалом, необхідно розглянути всі види функцій та

виявити ті, які можуть бути зайвими, наприклад виготовлена продукція може мати подвійне упакування, що не є необхідним. Або наприклад, отримання сировини та матеріалів і власне виробництво продукції – є основними функціями, тоді як визначення вимог якості продукції та навчання працівників експлуатації обладнання є допоміжними. Саме тому, підприємству варто провести детальний аналіз.

Визначаємо також витрати на функції: вартість основних матеріалів, вартість комплектуючих засобів, трудові витрати, витрати на електроенергію та інші невиробничі витрати.

Наступним етапом є творчий, де дослідницька група, створена на підприємстві аналізує всю отриману інформацію. Зокрема, подаються та розглядаються пропозиції щодо вдосконалення об’єкта дослідження. У випадку зростання собівартості виробництва продукції на підприємстві харчової промисловості можливими пропозиціями можуть бути: заміна застарілого устаткування на більш функціональне та економічне, капітальний ремонт обладнання, зміна постачальників сировини та матеріалів, збільшення продуктивності праці, впровадження інноваційних розробок в сфері енергозбереження, зменшення кількості працівників, зміна упакування виготовленої продукції тощо.

На дослідницькому етапі визначаємо необхідні витрати по кожній із запропонованих пропозицій, створюються схеми, макети, зразки і на їх підставі відбираємо варіанти, що найбільше задовольняють підприємство та є найменш затратними. Для прикладу, найбільш доцільною пропозицією, є збільшення продуктивності праці, оскільки за рахунок цього відбудеться економія заробітної плати, що, в свою чергу, призведе до скорочення витрат на виробництво. Також збільшиться обсяг випуску продукції, що в сукупності призведе до зниження собівартості продукції.

Проте, остаточне рішення приймає керівник створеної дослідницької групи на основі всіх попередніх етапів і складає план впровадження та подальших дій стосовно вибраної пропозиції.

Отже, результатом функціонально-вартісного аналізу є зниження витрат на одиницю корисного ефекту, за рахунок удосконалення процесу виробництва, раціоналізації використання ресурсів та технологій, виявлення зайвих функцій та їх усунення. Іншими словами, функціонально-вартісний аналіз базується на пошуку таких способів, які могли б знизити витрати на сировину та матеріали, електроенергію та трудомісткість виробленої продукції.

Список використаних джерел:

1. Фінансовий контролінг: навч. посіб. / О. О. Терещенко, Н. Д. Бабяк. К.: КНЕУ. 2013. 407 с.
2. Литвин З.Б. Функціонально-вартісний аналіз: навчальний посібник. Тернопіль: Економічна думка, 2007. 130 с.

УДК 657.6:334

Дембіцька Т. В.

студентка 4 курсу

ОП «Корпоративні фінанси»

Науковий керівник: Бабяк Н.Д.,

к.е.н., професор кафедри

корпоративних фінансів і контролінгу

КНЕУ імені Вадима Гетьмана

АНАЛІЗ ВІДХИЛЕНЬ ЯК ІНСТРУМЕНТ КОНТРОЛІНГУ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Найважливішими аспектами обліку витрат за центрами відповідальності є встановлення нормативних витрат і оцінка результатів шляхом порівняння фактичних витрат із нормативними. Різниця між фактичними і нормативними витратами називається відхиленням. Відхилення розраховують окремо по кожному центру відповідальності.

Виробничі витрати бізнесу залишаються одним із найважливіших параметрів для визначення операційних результатів діяльності компанії. Щоб отримати та зберегти контроль над рівнем витрат, що виникають під час здійснення бізнес-операцій, компанії повинні спочатку визначити цільове значення, яке описує раціональний рівень витрат, необхідний для досягнення заданої бізнес-цілі. Такі цільові значення служать еталонами для контролю відповідних витрат до їх виникнення. Це значення потім використовується в звичайних бізнес-операціях як основа для оцінки фактичної вартості поточного процесу. Цей тип оцінювання передбачає визначення відхилень між двома значеннями. Аналіз відхилень між фактичним і цільовим рівнями витрат є інструментом, який широко використовується в програмах контролю витрат і є корисним для управління операційними витратами компанії, тобто для утримання витрат в допустимому діапазоні, встановленому на етапі планування для певного аспекту діяльності підприємства [1].

Контролінг витрат розглядається як ефективний інструмент управління, за допомогою якого можна визначити причини відхилень і фактори, що на них вплинули – контрольовані і не контрольовані. Аналіз відхилень також повинен допомогти виявити ті види діяльності та завдання, які особливо сильно навантажують загальну структуру витрат компанії. Він також може бути використаний для визначення будь-яких випадків, які відповідають надмірним витратам. Завдання та види діяльності, які визнаються занадто дорогими та мають відносно меншу цінність для реалізації бізнес-цілей компанії, слід усунути або вирішити іншим чином. Завдання та операції, що залишилися, слід оптимізувати та вдосконалити, щоб зменшити пов’язані з ними витрати до раціонального рівня [2].

Поточний контроль і аналіз відхилень дозволяють своєчасно переналаштовувати систему управління виробництвом та невиробничою сферою. Керівник має можливість у будь-який момент впливати на процеси, не чекаючи закінчення періоду, на який були встановлені цілі та критерії, які їх відображають. Економічний аналіз відхилень – це, насамперед, факторний

аналіз. Його ціль – визначення і детальна оцінка кожної причини, кожного фактора, що можуть призвести до виникнення відхилень.

Відхилення є результатом зміни трьох основних факторів: обсягу виробництва, цін на ресурси, норм витрат на одиницю випуску. При чому зазвичай усі фактори впливають одночасно. Для ефективного оперативного управління необхідно виявляти причини відхилень (визначати, які відхилення якими факторами викликані; встановлювати відповідальність за здійснене; приймати рішення, які дозволяють уникнути небажаних відхилень у майбутньому) [3].

Аналіз залежності кінцевих результатів діяльності підприємства від встановлених відхилень включає у себе розробку системи координації і контролю за процесом досягнення кінцевих результатів. Його метою є формування системи підконтрольних показників, які можуть найкращим чином реагувати на будь-які зміни в діяльності підприємства, його структурних підрозділів (центрів відповідальності). Кожен показник системи може бути використаний з метою аналізу; він повинен легко коректуватися і піддаватися управлінню, забезпечуючи тим самим гнучкість і маневреність всієї системи в досягненні кінцевих результатів роботи підприємства.

Показник, який повинен бути покладений в основу формування підконтрольних величин – прибуток, як джерело процвітання підприємства і покриття всіх його боргів, а також збільшення власних засобів (капіталу). У якості кінцевого показника діяльності як усього підприємства, так і його структурних підрозділів використовується рентабельність коштів, вкладених у поточну діяльність. Показник рентабельності відображає співвідношення результатів і факторів, що на них впливають та дозволяє оцінити результати діяльності.

Список використаних джерел:

1. Ganeva G. Deviation analysis as a control method. *Trakia Journal of Sciences* 18.1. 2020. P. 625-629.

2. Nowak Edward. Deviation analysis as an instrument of cost control in an organization. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*. 2016. #434.
3. Брітченко І.Г., Князевич А.О. Контролінг : навч. посіб. Рівне : Волинські обереги, 2020. 280 с.

УДК 336.6

Іванина О. В.
здобувач вищої освіти факультету фінансів,
освітня програма «Корпоративні фінанси».
Науковий керівник: Бабяк Н. Д..
к.е.н., професор кафедри
корпоративних фінансів і контролінгу
КНЕУ імені Вадима Гетьмана

БЕНЧМАРКІНГ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЇ

Сьогодні в Україні постає важлива проблема підвищення ефективності діяльності підприємств. Але у воєнний час підприємцям надзвичайно важко дієво вести свою діяльність, оскільки існує велика кількість ризиків, які можуть зруйнувати підприємницьку діяльність в один момент.

Однак, в сучасних умовах вкрай важливо ефективно оцінювати стан підприємства та приймати необхідно критичні рішення для покращення діяльності бізнесу.

Потреба в більш ретельному аналізі компанії є результатом постійної зміни ринкового середовища. Протиотрутою від цього є бенчмаркінг, який став одним із найпопулярніших інструментів контролінгу і використовується для удосконалення системи управління компанією та підвищення результативності її діяльності.

Дослідженню ролі бенчмаркінгу у практичній діяльності підприємств присвячені праці провідних спеціалістів з управління якістю Е. Демінга, Дж.Джурана, Ф. Кросбі, К. Ісікави, Т. Тагуті, А. Фейгенбаума, У. Шухарта та ін. Для вітчизняної економічної науки бенчмаркінг є достатньо новим методом удосконалення бізнесу та підвищення його ефективності та зараз перебуває на стадії імплементації на багатьох підприємствах, що і пояснює актуальність теми дослідження [4].

Бенчмаркінг – це порівняльний аналіз елементів та підходів до управління, що полягає в систематичному порівнянні компанії з конкурентами або компаніями-лідерами даної галузі та копіювання перевірених моделей поведінки (процесів, методів, способів діяльності) [2].

Такий спосіб аналізу використовується майже завжди, тому деякі люди вважають, що бенчмаркінг не є методом, який заслуговує на особливу увагу. Однак, варто зазначити, що особливість систематичних порівнянь є чинником, який відрізняє бенчмаркінг від існуючих шляхів вдосконалення організації.

Є чотири типи порівняльного аналізу [2]:

- внутрішній бенчмаркінг (використовується у великих організаціях, які мають багато філій або дочірніх компаній, що здійснюють подібну діяльність);
- конкурентний бенчмаркінг (важко здійснити через небажання конкурентів розкривати свої дані);
- функціональний бенчмаркінг (полягає в пошуку організацій для порівняння в інших галузях, але порівнюються лише вибрані сфери, які функціонують подібно до нашої компанії);
- загальний бенчмаркінг (є різновидом функціонального і полягає в порівнянні універсальних процесів, які виглядають схожими в багатьох організаціях, незалежно від сфери їхньої діяльності, наприклад, обслуговування клієнтів).

Бенчмаркінг також можна розділити на такі чотири етапи [1]:

1. Планування – полягає у визначенні предмета дослідження та компанії для порівняння даних. На цьому етапі також слід визначити спосіб отримання даних.
2. Аналіз – стосується проведення самого дослідження і визначення відхилень в області ефективності. Це також включає визначення рівня майбутньої продуктивності.
3. Інтеграція – етап стосується повідомлення результатів проведеного бенчмаркінгу та постановки функціональних цілей.
4. Впровадження – полягає у створенні плану впровадження та вживанні заходів для початку процесу. Це також стосується контролю всього процесу та встановлення нових орієнтирів.

Можна стверджувати, що у військовий час вкрай важко вести підприємницьку діяльність. Однак, задля функціонування нашої країни і майбутнього, потрібно підтримувати і розвивати вітчизняні підприємства усіма способами.

Тож, бенчмаркінг в Україні має досить великі перспективи, оскільки на сучасному етапі розвитку світової економіки він є одним із найбільш ефективних інструментів, який сприяє подоланню відставання від конкурентів на основі порівнювання й аналізу своєї діяльності з діяльністю найбільш успішних підприємств.

Результатом проведення на підприємстві бенчмаркінгу є підвищення ефективності та раціональності бізнес-процесів; підвищення продуктивності та якості послуг; підвищення конкурентоспроможності та підвищення ефективності маркетингової діяльності [3].

Список використаних джерел:

1. naukowiec.org. Benchmarking definicja i przykłady. Naukowiec.org - kalkulatory, wzory, tablice, zadania, wiedza. URL:https://www.naukowiec.org/wiedza/ekonomia/benchmarking_4026.html (дата звернення: 20.11.2022).

2. Benchmarking. Encyklopedia Zarządzania. URL: https://mfiles.pl/pl/index.php/Benchmarking (дата звернення: 20.11.2022).
3. Морщенюк Т.С. Бенчмаркінг як інструмент підвищення конкурентоспроможності підприємницьких структур. *Економіка і суспільство*. 2017. №9. С. 533–539.
4. Годзь Ю.В. БЕНЧМАРКІНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ [Електронний ресурс] / Годзб Ю.В. // Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна) – Режим доступу до ресурсу: http://www.confcontact.com/2016-ekonomika-i-menedzhment/2_godz.htm

УДК 336.6

Ковіня О. О.,
здобувачка вищої освіти факультету фінансів,
освітня програма «Корпоративні фінанси»
КНЕУ імені Вадима Гетьмана

ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДУ АНАЛІЗ СЦЕНАРІЇВ У ЦІЛЯХ КОНТРОЛІНГУ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Однією з найбільш ризикових економічних сфер для підприємницької діяльності є саме сільськогосподарська галузь. На прибутковість функціонування підприємств у даній сфері впливає безліч ризиків, особливо під час війни, коли власність компанії знаходиться на території активних бойових дій. Зокрема, більшість ризиків зазвичай пов’язані з погодними умовами чи стихійними лихами. Проте, вагомий вплив здійснює також нестабільність фінансового середовища, яка вимагає від суб’єктів господарювання постійного аналізу, контролю та якнайшвидшого реагування на зміну зовнішніх та внутрішніх факторів, щоб запобігти негативному впливу фінансових ризиків.

Тому контролінг відіграє дуже важливу роль у системі управління ризиками сільськогосподарських підприємств, будучи одним із найсучасніших і

ефективних систем керування, є відособленою системою управління, орієнтованою на досягнення всіх завдань, що постають перед підприємством. [1, с. 216]

Одним із основних методів довгострокового планування, що активно використовується упродовж останніх десятиріч більшістю світових компаній є метод аналіз сценаріїв.

Даний метод полягає, так би мовити, у проведенні сценарного дослідження, у ході якого будується кілька альтернативних картин майбутнього або сценаріїв, які можуть привести з прогнозованою вірогідністю до бажаного або запланованого кінцевого результату, або до можливих наслідків, при розглянутих сценаристом варіантах розвитку.

Альтернативність прогнозу передбачає наявність декількох сценаріїв його розвитку. При цьому, зазвичай, виділяють: оптимістичний, песимістичний та найбільш імовірний сценарій, що може містити елементи перших двох [2, с. 77]. В основу оптимістичного сценарію розвитку подій може включатися ефективне використання новітніх технологій у всіх підрозділах підприємства, широка закупка вітчизняної та зарубіжної техніки для виконання виробничих процесів, пов’язаних із вирощуванням продукції, збільшення посівних площ тощо.

В основі ж песимістичного сценарію розвитку враховують незначне зростання урожайності сільськогосподарських культур, що, як правило, дещо вище кращих показників підприємств цього виробничого типу. При цьому можливий варіант, що відбудуться несуттєві зміни в технології виробництва сільськогосподарської продукції, технічні засоби будуть оновлюватися відповідно до техніко-експлуатаційних характеристик та наявного асортименту. Варто зазначити, що технологія складання сценаріїв зазвичай містить у собі кілька етапів. Перший етап полягає в структуруванні та формулюванні необхідних питань і ситуацій. Другий етап – визначення та групування сфер впливу з виділенням критичних точок та оцінкою їх впливу на перспективний розвиток підприємства. На третьому етапі встановлюються варіантні показники майбутнього розвитку критично важливих факторів середовища діяльності

підприємства. Четвертий етап полягає у формуванні та відборі наборів пропозицій, що узгоджуються. І п’ятий етап полягає в зіставленні результатів третього і четвертого етапів [3, с. 195].

У результаті проведення даних етапів аналізуються загалом сильні та слабкі сторони функціонування підприємства, можливості та загрози, що його очікують і потім узагальнюється зібрана інформація та здійснюється саме прогнозування, формування різних можливих сценаріїв, на основі яких розробляються нові тактичні та стратегічні орієнтири діяльності підприємства з урахуванням його сильних та слабких сторін і викликів бізнесу.

Для цілей контролінгу, аналіз вірогідних сценаріїв є достатньо ефективним методом, щоб, наприклад, оптимізувати посівні площі, змінити технологію вирощування та збору врожаю, оновити виробничі потужності підприємства, залучити інвестиційні кошти та досягти встановлених цілей, будучи готовим швидко реагувати на різноманітні зміни як у зовнішньому, так і у внутрішньому середовищі підприємства.

Основною перевагою використання методу аналіз сценаріїв у цілях контролінгу на сільськогосподарських підприємствах є можливість отримати найбільш комплексну оцінку рівня ризику, адже одночасно можна спрогнозувати вплив декількох факторів на діяльність підприємства, а не лише якогось одного.

Недоліком наведеного методу можна вважати його суб’єктивний характер, тому що задання ймовірності реалізації кожного із сценаріїв містить певний суб’єктивізм, який, звісно, впливає на кінцеві результати оцінки ризиків.

Таким чином, метод аналіз сценаріїв може ефективно використовуватись для цілей контролінгу та позитивно впливати на результати діяльності сільськогосподарських підприємств. Адже застосування даного методу дозволяє врахувати вплив не лише якогось одного ризику, а їх певної сукупності та спрогнозувати декілька можливих сценаріїв майбутньої діяльності підприємства, щоб завчасно оцінити ситуацію та бути готовим результативно діяти за впливу тих, чи інших факторів.

Список використаних джерел:

1. Ярмоленко В. В. Контролінг фінансових ризиків сільськогосподарських підприємств. *Науковий журнал «Фінансовий простір».* 2019. № 3 (35). С. 210-217. URL: https://doi.org/10.18371/fp.3(35).2019.190176.
2. Мулик Т. О., Федоришина Л. І. Організація аналітичної роботи в сільськогосподарських підприємствах: навч. посібник. Київ: «Центр учбової літератури», 2020. 236 с.
3. Карпіщенко О. І., Ілляшенко К. В., Карпішенко О. О. Стратегічне планування: навч. посібник. Суми: Сумський державний університет, 2015. 446 с.

УДК 658.155

Корольова А. В.

студентка 6-го курсу

Харківського економічного університету

імені Семена Кузнеця

ОПТИМІЗАЦІЯ ВИТРАТ ЯК НАПРЯМ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Витрати підприємства грають ключову роль у формуванні його прибутку, в сучасних ринкових умовах функціонування підприємства агропромислового сектору вважається неможливим без контролю та планування витрат [3]. Оптимальна структура витрат вважається такою, яка буде сприяти підвищенню конкурентоспроможності підприємства.

Проведемо прогнозування витрат на базі фінансової звітності сільськогосподарського підприємства ПрАТ «Агропромислова компанія» [2].

Для визначення резервів збільшення рентабельності підприємства необхідно проаналізувати структуру витрат підприємства та виділити такі, які необхідно оптимізувати до певного рівня. Узагальнюючим показником ефективності витрат підприємства вважається рівень витрат на 1 грн. чистого доходу (табл.1).

Таблиця 1

Розрахунок рівня витрат на 1 грн. чистого доходу

Стаття	2017		2018		2019		2020		2021		Мінімальний рів витр
	тис. грн	рів. витр. на 1 грн. ЧД	тис. грн	рів. витр. на 1 грн. ЧД	тис. грн	рів. витр. на 1 грн. ЧД	тис. грн	рів. витр. на 1 грн. ЧД	тис. грн	рів. витр. на 1 грн. ЧД	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	427308		354859		338250		329418		400206		
Собівартість реалізованої продукції	410975	96,2	344255	97,0	328454	97,1	314940	95,6	384789	96,2	95,6
Адміністративні витрати	5772	1,4	10874	3,1	10859	3,2	11854	3,6	13092	3,3	1,4
Інші операційні витрати	7215	1,7	6164	1,7	2981	0,9	4514	1,4	1619	0,4	0,4
Фінансові витрати	3370	0,8	3004	0,9	2464	0,7	2573	0,8	2952	0,7	0,7

Аналіз наведених розрахунків свідчить про те, що досягти оптимального рівня витрат ПрАТ «Агропромислова компанія» не змогла через високий рівень питомої ваги собівартості реалізованої продукції. Розрахований мінімальний рівень витрат вважається точкою відправлення, до якої прямує зниження витрат на 1 грн. чистого доходу при проведенні планування витрат у 2022 році. Далі проведемо розрахунок рівня витрат на 1 грн. чистого доходу підприємства за фінансовою звітністю 2021 року (табл. 2).

Таблиця 2

Розрахунок оптимального рівня витрат на 1 грн. чистого доходу у 2021 році

Стаття	Фактичний обсяг, тис. грн.	Мінімальний рівень витрат на 1 грн. чистого доходу	Оптимальний обсяг, тис. грн.	Перевищення фактичного обсягу над оптимальним, тис. грн.
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	400206	—	—	—
Собівартість реалізованої продукції	384789	95,60	382596,94	2192,06
Адміністративні витрати	13092	1,35	5402,78	7689,22
Інші операційні витрати	1619	0,40	1619	0,00
Фінансові витрати	2952	0,73	2921,50	30,50

Визначений мінімальний рівень витрат на 1 грн. чистого доходу протягом 2017-2021 рр. дозволив розрахувати резерв скорочення за різними видами витрат, а саме - собівартість реалізованої продукції на 2192,06 тис. грн, адміністративні витрати – 7689,22 тис. грн, фінансові витрати – 30,50 тис. грн.

Сформуємо рекомендації щодо оптимізації витрат ПрАТ «Агропромислова компанія». Для проведення оптимізації витрат необхідно зменшувати ті статті, які мають найбільшу долю у загальному обсязі витрат. Так, зниження собівартості реалізованої продукції може бути досягнуто за допомогою таких напрямів, як підвищення технічного рівня виробництва, оптимізація управління процесом виробництва, зміна обсягу та структури продукції та зниження витрат на сировину та матеріали. Для оптимізації операційних витрат на агропромислових підприємствах застосовуються такі методи: досягнення максимального рівня ефективного використання виробничо-ресурсного потенціалу підприємства; зменшення обсягів довгострокових та поточних витрат на одиницю продукції, одиницю земельної площі або умовну голову худоби; забезпечення максимальної прибутковості підприємства агропромислового комплексу за рахунок зміцнення його сильних сторін, за рахунок мінімізації можливих ризиків; підвищення рівня управління виробничим процесом та організацією праці; скорочення адміністративно-управлінських витрат та налагодження ефективного використання робочого часу; обмеження невиробничих витрат за допомогою їх нормативного планування.

Фінансові витрати можуть бути зменшені за рахунок зниження відсоткових ставок за позиковими коштами, або у випадку зменшення обсягу позикових фінансових ресурсів, що використовує підприємство.

Список використаних джерел:

1. Власенко Т. Ю. Прибутковість підприємства: сутність та ефективність управління. Молодий вчений. 2018. № 12. С. 256–259.

2. Офіційний сайт ПрАТ «Агропромислова компанія». URL: http://www.apk.pat.ua (дата звернення: 10.11.2022).

3. Присяжнюк Л. Г. Оптимізація витрат підприємств машинобудівної галузі за допомогою інформаційних технологій та оптимізації управління запасами. Економічний вісник НТУУ «КПІ». 2017. № 14. URL: http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/108762 (дата звернення: 10.11.2022).

УДК 336.6

Лебедєв М.В.

здобувач вищої освіти факультету фінансів,

освітня програма «Корпоративні фінанси».

Науковий керівник: Бабяк Н. Д.,

к.е.н., професор кафедри

корпоративних фінансів і контролінгу

КНЕУ імені Вадима Гетьмана

CVP-АНАЛІЗ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ

Факти свідчать: з початком повномасштабного вторгнення Росії в Україну, було завдано збитків інфраструктурі України на 114,5 млрд доларів. Про це повідомляє KSE Institute [1]. Згідно їх оцінкам, станом на 5 вересня 2022 року, загальна сума прямих збитків інфраструктурі України сягає $114,5 млрд. Вся ця інфраструктура обслуговувала як підприємства, що транспортували продукцію і через яку йшов збут товарів, так і споживачів, які використовували її для власних потреб.

Українські промислові підприємства, в основному ті, що знаходяться на сході, півдні та в центрі України, зазнали серйозних втрат — 412 підприємства, як середні, так і великі, повністю або частково зруйновані, й було пошкоджено активів на суму понад $9,7 млрд доларів, що становить 4,85% від ВВП України в 2021 році, що тоді становив $200,09 млрд. [2].

Також необхідно сказати і за девальвацію національної валюти в Україні. Щоденна непередбачуваність та невпевненість як споживачів так і підприємств, інфляція що пробила психологічний бар’єр обміну гривня/долар спочатку в 30

грн., а згодом і в 40 грн. за 1 долар [3] та зазнані великі матеріальні та грошові втрати підприємств примушує думати бізнес як оптимізувати ведення своєї діяльності, якщо вже не з головною метою у вигляді прибутку, то у вигляді беззбитковості — тобто простого виживання бізнесу та його подальше функціонування як такого.

Одним з основних інструментів фінансового контролінгу, який якраз і допомагає вирішувати питання «Які обсяги та ціни продажу допоможуть підприємству вижити в такі непрості часи?» є CVP аналіз.

CVP аналіз, також відомий, як аналіз беззбитковості, аналіз витрат або маржинальний аналіз – це аналіз, який здійснюється з метою визначення кількості одиниць товару, необхідної для продажу, чи обсягу реалізації послуг, аби окупити всі витрати [4].

Багато компаній і бухгалтерів використовують аналіз витрат, обсягів і прибутків, щоб приймати обґрунтовані рішення щодо продуктів або послуг, які вони продають.

У цьому відношенні CVP - аналіз відіграє більшу роль у контролінгу, ніж у фінансовому обліку.

Ключовими показниками CVP - аналізу є:

- змінні витрати;
- постійні витрати;
- маржинальний дохід;
- критичний обсяг виробництва (поріг рентабельності, точка беззбитковості);
- запас фінансової міцності;
- ефект виробничого (операційного) важеля.

В контексті військової агресії проти України, CVP-аналіз допоможе зрозуміти, як державі, так і інвесторам наскільки вигідно вкладати кошти в певну компанію в цей непростий час. Цей інструмент також опосередковано показує наскільки заходи українських підприємств були успішними в порятунку своїх компаній від занепаду та наскільки успішно менеджмент встигав контролювати

ситуацію під час періоду нестабільних цін та нестачі/затримання доставки певних ресурсів.

Таким чином, можна дійти висновку, що CVP-аналіз є одним з тих інструментів оперативного контролю, що є практично незамінним в будь-який час. Аналіз беззбитковості є корисним як і в мирний час, коли бізнес працює в стабільному режимі та немає військової небезпеки, а уряд впроваджує цілеспрямовану та послідовну політику, так і в військовий час, коли в стрес-режимі необхідно розуміти ситуацію та не дати власному бізнесу померти і за можливості мати хоча б і невеличкий, проте чистий прибуток.

Список використаних джерел:

1. Загальна сума прямих збитків інфраструктури зросла до $114.5 млрд. Kyiv School of Economics. URL:https://smida.gov.ua/news/allnews/zagalnasumapramihzbitkivinfrastrukturiukrainividvijnizroslado1145mlrd (дата звернення: 14.11.2022);

2. Валовий внутрішній продукт (2002-2021). Ставки, індекси, тарифи. URL https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/ (дата звернення: 14.11.2022);

3. Графіки готівкового курсу USD, архів готівкового курсу долара США. https://charts.finance.ua/ua/currency/cash/-/0/usd (дата звернення: 14.11.2022);

4. Учасники проектів Вікімедіа. Аналіз беззбитковості – Вікіпедія. Вікіпедія. URL:https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%96%D0%B7_%D0%B1%D0%B5%D0%B7%D0%B7%D0%B1%D0%B8%D1%82%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%96 (дата звернення: 14.11.2022).

УДК 336.6

Лещенко С. В.

здобувачка вищої освіти бакалаврського рівня

ОП «Корпоративні фінанси»

КНЕУ імені Вадима Гетьмана

БЕНЧМАРКІНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗНИЖЕННЯ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА

Конкуренція між підприємствами зростає з неймовірною швидкістю, тому підприємства, як головні гравці ринку постійно стикаються з багатьма завданнями, щоб в кінцевому результаті отримати якісний та диференційований продукт, не витрачаючи багато ресурсів на його виробництво. Отже, для підприємства дуже важливо підвищувати якість своєї продукції, збільшити цільовий прибуток та зменшити витрати. Особливо актуальними постають проблеми зниження витрат виробництва, оскільки витрати є одним з основних ціноутворюючих елементів. Знизивши витрати виробництва, підприємство будь-якої галузі має можливість знизити ціни і отримати конкурентну перевагу в своїй галузі або отримати вищі прибутки. З одного боку, витрати визначають мінімальну ціну продукції.

Для підвищення якості продукції та зниження витрат на її виготовлення, підприємствам на допомогу приходить бенчмаркінг, він допомагає виявляти еталонні результати діяльності конкретної галузі промисловості з метою визначення найкращих напрямків розвитку підприємства та навчитися найкращим методам роботи. В Україні проведення бенчмаркінгу ускладнюється закритістю інформації. Неможливо провести порівняльний аналіз структури та динаміки витрат підприємств-конкурентів. Таке зіставлення (бенчмаркінг) дозволило б опанувати передовий досвід у сфері оптимізації та зниження витрат підприємств-конкурентів. До економічного ефекту оптимізації витрат додається соціальний, що полягає в ефективному використанні обмежених ресурсів, а,

отже, їх збереження для наступних поколінь, що й зумовлює актуальність дослідження.

Одним із видів бенчмаркінгу є бенчмаркінг витрат, який дозволяє визначити загальні витрати виробництва, відповідно з'являється можливість обґрунтованого впливу на їх структуру і обсяг. Бенчмаркінг витрат може бути використаний в таких формах: порівняння однакових товарів за витратами виробництва (охоплюючи декілька чи всі країни); формування витрат виробництва при перепродажу товару; отримання об'єктивної думки про дизайн та якість товару конкретного підприємства; моніторинг патентів та ліцензій з метою уникнення порушень тощо. Також даний інструмент дозволяє зрозуміти як працюють передові компанії та допомагає визначити напрямки зменшення витрат виробництва, оптимізації їх структури, підвищення прибутковості для обґрунтування вибору стратегії діяльності підприємства. Однак, процес бенчмаркінгу на вітчизняних підприємствах ускладнюється недостатністю розвитку інформаційних маркетингових систем та відсутністю центрів бенчмаркінгу.

Завдяки зменшенню витрат на виробництво, підприємство автоматично має змогу знизити ціни на свій продукт, а, отже, збільшиться попит на продукцію, зросте прибуток, відбудеться підняття підприємства в рейтингу серед конкурентів.

Тому необхідним є зіставлення, проведення порівняння (бенчмаркінгу) витрат вітчизняних підприємств із світовими лідерами з метою виявлення і запозичення їхнього досвіду щодо оптимізації витрат виробництва та реалізації продукції. Подальші дослідження за проблемою можуть стосуватись розроблення методик здійснення бенчмаркінгу витрат для вітчизняних підприємств.

Список використаних джерел:

1. Гришко Н. Місце процесу управління витратами в діяльності промислового підприємства. *Економіст.* 2006. № 11.

2. Дячок І. Бенчмаркінг як інструмент вдосконалення бізнесу: суть, види та особливості проведення. *Вісник Львівського університету. Серія економічна.* 2010. Вип. 44. С. 595-605.
3. Командровська В.Є., Градун А.І. Оцінка стратегії діяльності підприємства за допомогою методу бенчмаркінгу [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ecobio.nau.edu.ua/ index.php/PPEI/article/download/306/295

УДК 658.1

Маліновська О. Я.
к. е. н., доц., доцент кафедри
публічного адміністрування та
управління бізнесом, ЛНУ ім. І. Франка
Лис С. В.
магістрантка кафедри публічного
адміністрування та управління бізнесом,
ЛНУ ім. І. Франка

ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛІНГ ЯК СКЛАДОВА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ СТІЙКИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Проблема організації фінансового контролінгу є актуальною, оскільки досконало і ефективно функціонувати на ринку без нього не може жодне підприємство. Запровадження системи фінансового контролінгу є практичною потребою.

Під стратегічним фінансовим контролінгом розуміють комплекс функціональних завдань, інструментів і методів довготермінового управління фінансами, вартістю та ризиками. Базовими складниками оперативного фінансового контролінгу є система річних бюджетів і бюджетний контроль.

Головним завданням його є організація системи управління досягненням поточних фінансових завдань підприємства.

До трактування сутності фінансового контролінгу, доцільно виділити його основні етапи формування та розвитку. Такий підхід сприятиме комплексному аналізу всіх складових щодо ефективної організації та впровадження фінансового контролінгу на підприємствах та організаціях різних організаційно-правових форм і форм власності.

До основних етапів формування та розвитку фінансового контролінгу належать:

1. епоха "ринку продавця", з якої почався розвиток функціонального менеджменту та управлінського обліку. У ці часи контролер був рахівником, який виконував облікові функції та підпорядковувався менеджеру нижчої або середньої ланки;

2. епоха "ринку покупця" сприяла появі стратегічного, фінансового й процесного менеджменту, а також інжинірингу організаційної структури підприємства. Контролер став плановиком_розпорядником (координатором) спільної (командної) роботи управлінців із підпорядкуванням одному з директорів (топ-менеджеру) компанії;

3. глобалізація ринків збуту, виробництва, ресурсного забезпечення вплинула на появу такого виду менеджменту, як "управлінський аутсорсинг". Контролер перетворюється на внутрішнього консультанта (радника) з питань економіки підприємства, відносно незалежного, що може дистанціюватися від решти команди управлінців;

4. глобалізація фінансових ринків висунула на перший план "якісне управління" й "управління вартістю для акціонерів". За таких умов контролер перетворюється на технолога з менеджменту та повноцінним топ-менеджером [1].

Найчастіше вчені виділяють такі функції фінансового контролінгу на виробничому підприємстві: координація; фінансова стратегія; планування та бюджетування; бюджетний контроль; внутрішній консалтинг; методологічне забезпечення; внутрішній аудит; ревізія; прогнозування; фінансовий аналіз; фінансовий контроль; оцінка ризиків; система раннього попередження; аналіз

фінансових відхилень; нагляд за виконанням фінансових завдань; діагностика серйозних відхилень показників фінансового стану підприємства і суттєвого зниження темпів його фінансового розвитку; розробка оперативних управлінських рішень для нормалізації фінансової діяльності компанії; отримання фінансових ресурсів, управління ними та їх використання [2].

У якості окремого об'єкта контролінгу виступає капітал підприємства в усіх його формах – фізичній, фінансовій та інтелектуальній. Контролінг капіталу підприємства забезпечує ефективність системи управління капіталом за допомогою інформаційно-аналітичної підтримки управлінських рішень, вироблення рекомендацій щодо підвищення ефективності функціонування капіталу підприємства що реалізується у таких функціях: планування показників функціонування капіталу підприємства; управлінський облік формування, розміщення та використання капіталу підприємства; аналіз капіталу підприємства; контроль функціонування капіталу підприємства.

Для реалізації функцій планування, аналізу і вироблення рекомендацій у системі контролінгу капіталу підприємства доцільним є використання бенчмаркінгу як механізму порівняльного аналізу ефективності роботи одного підприємства з показниками інших, більш успішних та погляду на внутрішні функції, діяльність і досвід з такою метою: визначити кращі результати; проаналізувати свою роботу; виявити недоліки у функціонуванні; усунути слабкі місця [3, 4].

Фінансовий контролінг комплексно впливає на діяльність підприємства і забезпечує його стійкий розвиток на базі постійних координуючих дій між різними фазами циклу (облік, аналіз, планування, моніторинг і контроль). Головне завдання фінансового контролінгу полягає не тільки в контролі, але й забезпеченні взаємозв'язку між складовими загальної системи управління підприємством.

Список використаних джерел:

1. Сафаров О.І. Практика контролінгу: що перешкоджає успіху його здійснення? / О.І. Сафаров // Актуальні проблеми економіки. — 2008. — № 4. — С. 27—31.

2. Ванг Ш. Прояви контролінгу в НР Китай / Ш. Ванг // Контролінг у бізнесі: теорія і практика. Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. — К.: КНЕУ, 2008. — С. 20—25.

3. Захарченко В. І. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки : навчальний по¬сібник / В. І. Захарченко, Н. М. Корсікова, М. М. Меркулов. – К. : Центр навчальної літератури, 2012. – 448с

4. Електронне наукове видання з економічних наук «Modern Economics» [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://modecon.mnau.edu.ua/issue/4-2017/UKR/nesterak.pdf

УДК 336

Миргород А. Д.

студентка 4 курсу

факультету фінансів та банківської справи

Науковий керівник – Лапіна І. С.

к. е. н., доцент кафедри

фінансового менеджменту та фондового ринку

Одеський національний економічний університет

ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛІНГ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕСОМ

Швидкий розвиток економіки у сучасних реаліях вимагає все більшої модернізації в управлінні бізнесом. Фінансовий контролінг є доволі новим напрямом в управлінні фінансовою стійкістю вітчизняного бізнесу та поєднує у собі низку напрямів, які в сукупності забезпечують координацію окремих підсистем управління та зорієнтовані на оптимізацію фінансових рішень і збільшення вартості компанії. [3]

Теоретичні та практичні аспекти контролінгу розглядалися у працях вітчизняних вчених, зокрема: О. Кравчука, Л. Коваленко, В. Лаврененка, О. Мелих, О. Терещенка, Г. Швиданенка та інших. Однак питання організації фінансового контролінгу у бізнесі потребує детального вивчення і вдосконалення.

Мета роботи – розглянути фінансовий контролінг у системі управління бізнесом в Україні та проаналізувати його впровадження та модернізацію.

До головних завдань фінансового контролінгу можна віднести: здійснення інформаційного обслуговування менеджменту, контроль за відхиленнями фактичних показників від планових та пошук розв’язання проблемних питань, прогнозування майбутніх показників на основі минулих років та корегування в залежності від зовнішніх умов розвитку бізнесу. [2]

Фінансовий контролінг дає можливість оцінити ефективність діяльності та ступінь впливу різних показників на кінцевий результат, розробити та вдосконалити фінансову структуру компанії, здійснити контроль за досягненням цілей і прогнозів у бізнесі. [3]

Враховуючи складні економічні умови через військову агресію проти України, вітчизняний бізнес повинен розповсюджувати впровадження фінансового контролінгу в компаніях. Однак, навіть зараз запровадження контролінгу супроводжується численними проблемами, до яких можна віднести: недостатні знання та досвід менеджерів, нестача кваліфікованих робітників, скептичні погляди керівництва, через тривале отримання результату та вартісне запровадження. [1]

Вітчизняний ринок поступово впроваджує інформаційні технології контролінгу у системі розвитку бізнесу. Можна наголошувати на таких українських програмних забезпеченнях, як: «Диск УОС», «Менеджер», «1С:Підприємство», «Контролінг та бюджетування». Однак слід відмітити, що ринок інформаційних технологій України наразі не конкурентоспроможний та його подальший розвиток необхідний для модернізації не тільки фінансового

контролінгу у бізнесі, а також для загального розвитку вітчизняної економіки в довгостроковій перспективі.

Тому можемо зробити висновок про необхідність подальшого розвитку фінансового контролінгу у системі управління компаніями для підвищення їх конкурентоспроможності. Наразі фінансовий контролінг є однією з найсучасніших та дієвих систем управління. Він дає можливість отримати належну інформаційно-аналітичну підтримку для прийняття управлінських рішень шляхом збору, обробки та аналізу інформації, запобігає виникненню кризових ситуацій в компанії, допомагає чітко формувати пропозиції для керівництва щодо вирішення наявних проблем. Рівень впровадження та модернізації фінансового контролінгу в Україні недостатній, тому потрібно залучити нових кваліфікованих робітників, змінити ставлення керівництва компаній та підвищити рівень довіри на основі закордонного досвіду.

Список використаних джерел:

1. Бутко М. Організація системи контролінгу на підприємствах України. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2014. Випуск 6. Частина 2. С. 116–118
2. Лапіна І.С., Пінті А.В. Місце фінансового контролінгу в системі фінансового менеджменту промислових підприємств. *Вісник соціально-економічних досліджень*: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін., Одеса: ОНЕУ. 2016. Вип. 2. № 61. С. 194-203.
3. Терещенко О. О., Бабяк Н. Д. Фінансовий контролінг: навч. посіб. К.: КНЕУ. 2013. 407 с.

УДК 336.64

Михальчук Є. Р.,
здобувач вищої освіти, 3 курсу ОПП
«Менеджмент персоналу»,
Науковий керівник: Круш В.В.,
старший викладач кафедри
корпоративних фінансів і контролінгу
КНЕУ імені Вадима Гетьмана

ФЕНОМЕН ФІНАНСОВИХ «БУЛЬБАШОК»

В економіці існує таке явище, коли внутрішня вартість будь-якого матеріального чи нематеріального активу суттєво відрізняється від його ринкової вартості, оскільки попит зростає і цим спричиняє зростання цін. Таким чином торгівля у відчутних обсягах цими товарами (цінними паперами) здійснюється за завищеною вартістю. Таке явище називається фінансова бульбашка (the financial bubble), також відома як економічна, ринкова, спекулятивна, цінова [1].

Виходячи зі світового досвіду, можна сказати, що кожна така бульбашка відрізняється від іншої, проте щось спільне між ними все ж таки є. Так, наприклад, зростають ціни на товари, цінні папери та нерухомість, що у свою чергу викликає підвищення витрат населення та відчуття зростання добробуту.

Поки ціни зростають, у людей виникає почуття ейфорії та відчуття, що їхній фінансовий стан лише зміцнюється. Однак після досягнення піку свого зростання ціни починають падати. Таке різке зниження призводить до ажіотажу серед населення, що часто закінчується банкрутством, зниженням платоспроможності компаній, а також фінансовою кризою різних масштабів. Це пояснюється тим, що коли прогнозується зростання цін, інвестори стають більш впевненими, планують отримання хорошого прибутку в довгостроковій перспективі, а кредитори у свою чергу готові брати на себе більшу кількість ризиків. Маючи на меті максимізації своїх «швидких і легких» доходів інвестори

і покупці активів намагаються встигнути вкластися в товари, що їх цікавлять, цінні папери і так далі, тоді як основну частку даних вкладень становлять позикові кошти.

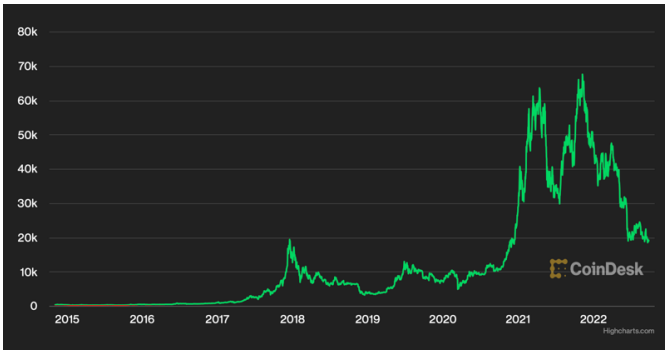
Описуючи порядок виникнення, можна виділив 5 стадій формування фінансової бульбашки [3]:

- І стадія – зміна: поява передумов до зростання цін, підвищення інтересу інвесторів до сектору ринку;
- ІІ стадія – бум: доступні кредити стимулюють активність осіб, зростають тарифи на активи, а з ними й можливість швидкого отримання доходу, що призводить до збільшення обсягів продажів;
- ІІІ стадія – ейфорія: усе більше учасників торгових операцій, стимульованих майбутніми підвищеннями тарифів на активи, хочуть отримати прибуток, незважаючи на застереження аналітиків;
- IV стадія – отримання прибутку: учасники ажіотажу, які оцінили ситуацію над ринком, починають виводити свої гроші, що віщує іншим учасникам початок кінця;
- V стадія – паніка: причина вибуху бульбашки, у результаті активи різко падають у вартості, а втрати учасників збільшуються.

Велика кількість науковців займається вивченням природи фінансових бульбашок, проте до цього часу їм важко визначитись із причинами їх виникнення. Деякі покладаються на так звану «теорію більшого дурня», за якою будь-який товар купуватиметься, адже завжди буде людина, яка вважатиме його цінним [2]. Через це можна брати до уваги ірраціональну поведінку учасників ринку. Так, колишній глава ФРС Алан Грінспен (Alan Greenspan) вважає, що «ейфорія на ринках спричиняє розвиток економіки, а острах інвесторів призводить до уповільнення темпів зростання. На його думку, ейфорія є причиною утворення «бульбашок», і ці «бульбашки» не здуваються, поки лихоманка не проходить».

Проте бульбашки виникають і тоді, коли їх поведінка є абсолютно об’єктивною.

Фінансовою бульбашкою останніх років можна назвати криптовалюту. Лідером падіння в абсолютних показниках став біткоїн [4, ст. 240]. Запаморочливий підйом цін у жовтні 2021 року змінився їх падінням уже у вересні 2022. Графік зміни цін представлений на малюнку 1.



Мал. 1 Графік зміни цін на біткоїн [5]

Отже, феномен фінансової бульбашки – це явище, передбачає торгівлю великими обсягами товарів або цінних паперів за ціною, яка відрізняється від справедливої ринкової. Зазвичай дані обставин складаються через підвищення попиту на певний продукт, що, у свою чергу, спряє зростанню ринкової вартості. З часом ціна виправляється до рівня справедливої, що супроводжується панікою інвесторів. Починаються продажі, через що ціна стає ще нижчою. Саме тоді фінансова бульбашка лопається. Це приносить великі втрати усім учасникам ринку. У деяких випадках проблема поширюється на цілу галузь або фінансову систему.

Фінансова бульбашка – це доволі шкідливе явище для економіки. Обвал цін призводить до нераціонального розподілу ресурсів, знищення значного обсягу капіталу і економічного спаду.

Список використаних джерел:

1. Економічна бульбашка. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/Економічна_бульбашка

2. Моделювання фінансових криз // Горбачук В.М., Дунаєвський М.С., Скороход Д.А. "Моделювання фінансових криз." (2018). [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/15241/Horbachuk_Modeliuvannia_finansovykh_kryz.pdf?sequence=1&isAllowed=y

3. Фінансовий міхур: опис, особливості, цікаві факти. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://what.com.ua/finansovii-mihyr-opis-osobli/

4. Федосов, В. М., А. О. Дробязко, Б. С. Стеценко. "Криптовалюти: шанс для подолання екстерналій чи фінансова бульбашка?. Інтелект XXI (2018): 239-242.

5. CoinDesk [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.coindesk.com/price/bitcoin/

УДК 336.6

Ніколаєнко Л.С.

студентка 41Ф, ФФБС

Лапіна І.С.

к.е.н.доцент

Одеський національний економічний університет

ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ТА ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ

Для того щоб успішно функціонувати на споживчих ринках, підприємству необхідне ефективне комплексне управління його діяльності. У цьому контексті важливим для підприємства є успішний вибір джерел фінансування, які є невід'ємним елементом діяльності підприємств. У разі економічної нестабільності держава, підвищена конкуренція між підприємствами, змушує підприємства шукати найвигідніші чи нові джерела фінансування на ринку капіталів.

Фінансові ресурси у сфері підприємництва формуються та використовуються з метою покращення ефективності всього напряму діяльності господарських суб'єктів, забезпечення подальшого їх розвитку, а також підвищення їх ефективності. Адже ніхто із сучасних підприємств не може дозволити такої розкоші, щоб спочатку залучати кошти, а потім перетворювати їх у фінансові ресурси для подальшого використання.

Головною умовою формування фінансових ресурсів підприємств за рахунок позикових коштів є формування джерел фінансування для підприємств та залучення капіталу за найменшою вартістю та мінімально допустимим ризиком з метою досягнення максимального прибутку. На думку, І.С. Лапіної та С.О. Домбровської оптимізація структури капіталу – це важливий етап стратегічного аналізу капіталу, який полягає у визначенні такого співвідношення між вартістю власного капіталу підприємства та вартістю коштів, залучених на основі повернення їх у майбутньому, за якого досягається максимальна ефективність діяльності компанії. [4, с.81].

Структура капіталу – це основа формування фінансового потенціалу підприємництва, яка характеризується співвідношенням власних та запозичених коштів, які використовуються підприємством та відображає перетворення її ресурсів в процесі господарської діяльності.

Наразі, поняття «структура капіталу» має дискусійний та неоднозначних характер, тому різні інформаційні джерела дають різноманітні трактування цього визначення. В таблиці 1 наведені систематизація поглядів різних науковців та сучасних дослідників щодо сутності визначення поняття «структура капіталу».

Таблиця 1

Систематизація підходів до визначення сутності поняття «структура капіталу»

Автор	Визначення
І. А. Бланк [2]	Структура капіталу – це співвідношення власних і позичкових фінансових ресурсів, які використовуються підприємством у процесі його господарської діяльності
Є. Ф. Брігхем [3, с.484]	Структура капіталу – це взаємозв’язок боргового зобов’язання, привілейованих акцій та загального активу (акціонерного капіталу), з яким фірма планує нарощувати капітал
А. А. Афанасьєв [1, с.23]	Структура капіталу – це форма або складова капіталізації, яка належить до виду і пропорцій цінних паперів, що використовуються для збільшення фінансових ресурсів
Ф. Модільян та М. Міллер [5, с.54]	Структура капіталу – це комбінація цінних паперів корпорації

Джерело: складено автором на основі [1-3, 5].

Аналіз наведених визначень свідчить, що найпопулярніше твердження структури капіталу є взаємозв’язок між власними фінансовими ресурсами та запозичених, якими підприємства планують використовувати для нарощення

фінансових ресурсів з метою розвитку та стабільності своїх доходів. Отже, інакше кажучи, це комплексне поняття, що характеризує потенційну фінансову конкурентоспроможність підприємства у процесі господарської діяльності та потребує формування джерел фінансових ресурсів за допомогою її оптимізації.

Список використаних джерел:

1. Афанасьєв, А. Планування структури капіталу. *Банківська справа*, 2000. № 2. С. 23-25.

2. Бланк І. А. Фінансовий менеджмент. К.:Ніка-Центр «Ельга», 2009. 528 с.

3. Брігхем, Є. Ф. Основи фінансового менеджменту: пер. з англ. К: ВАЗАКО Молодь, 1997. 1000 с.

4. Лапіна І. С., Домбровська С. О. Структура капіталу підприємства: сучасні проблеми та парадигма розвитку : монографія. Харків, 2020. 256 с.

5. Сабінський, М. Е. Еволюція теорій структури капіталу акціонерних товариств. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2005. № 10. С. 54-59.

УДК 336.6

Пахаленко К.Р.

здобувачка вищої освіти бакалаврського рівня,

освітня програма «Корпоративні фінанси».

Науковий керівник: Бабяк Н. Д.

к.е.н., професор кафедри

корпоративних фінансів і контролінгу

КНЕУ імені Вадима Гетьмана

ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДУ МОНТЕ-КАРЛО В ЦІЛЯХ КОНТРОЛІНГУ РИЗИКІВ НА БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Сучасний фінансовий контролінг є дуже складною системою і координує, крім фінансів, менеджмент, персонал, маркетинг, логістику та практично всі

бізнес-процеси підприємства. При цьому, охоплюючи всі функціональні блоки підприємства, фінансовий контролінг інтегрує діяльність різних підрозділів для досягнення оперативних (тактичних) і стратегічних фінансових цілей.

О.О. Терещенко під контролінгом ризиків розуміє сукупність функцій та інструментів, які спрямовані на побудову та забезпечення функціонування інтегрованої системи ризик-менеджменту. Зміст контролінгу ризиків полягає в систематичній ідентифікації, оцінюванні та виробленні рекомендацій щодо нейтралізації ризиків, а також у складанні звітності з управління ризиками [1, с.17, 397].

В сучасних умовах нестабільності зовнішнього середовища підприємства необхідно адаптуватися, вдосконалювати та розробляти нові засоби забезпечення економічної безпеки для досягнення цілей будівельного підприємства. Для формування адекватних стратегій успіху та розв’язання базових проблем розвитку будівельних підприємств потребують комплексної модернізації інформаційно-аналітичної системи управління на основі концепції контролінгу. Багатофункціональність контролінгу при діагностуванні бізнес-процесів дозволяє побудувати ефективний механізм забезпечення перманентної прибутковості і конкурентоспроможності будівельного підприємства в умовах нестабільності. Аналіз опублікованих праць вітчизняних науковців свідчить, що окремі організаційно-методологічні аспекти контролінгу економічної безпеки будівельного підприємства досліджені недостатньо, зокрема це стосується контролінгу ризиків підприємства.

Метод Монте-Карло – метод формалізованого опису ризику, що найбільш повно відображає всю гаму невизначеності, з якими може зіткнутися підприємство. Даний метод дозволяє спроектувати за допомогою спеціально розроблених програмних засобів (Excel, Microsoft Project та ін.) математичну модель для проекту з невизначеними значеннями параметрів. Метод Монте-Карло має додаткові можливості за рахунок створення випадкових сценаріїв при аналізі ризику. Алгоритм методу включає в себе наступні етапи:

1) визначення показників оцінки ризик;

2) визначення параметрів грошового потоку, які розглядаються як випадкові величини;

3) вибір форми розподілу випадкових величин;

4) імітаційне моделювання;

5) визначення характеристик розподілу результатів, які отримані в результаті імітаційного моделювання;

6) багаторазове повторення розрахунків;

7) аналіз отриманих результатів [2, с. 133].

Переваги методу Монте-Карло:

- результати показують не лише можливі події, а й імовірність їх настання;
- отримані дані дозволяють створювати графіки різноманітних наслідків, а також ймовірність їх настання;
- дозволяє побачити, які вхідні дані мають найбільший вплив на кінцевий результат;
- точно визначає, які вхідні дані приведуть то тих чи інших значень, а також дає можливість прослідкувати настання певних наслідків;
- дозволяє моделювати взаємозалежні відносини між вихідними змінними.

Недоліки методу Монте-Карло:

- багато рутинної роботи в процесі моделювання внутрішніх взаємозв'язків;
- можливо отримати нестійкі рішення у разі наявності великої кількості таких зв'язків;
- підвищення кількості та складності розрахунків не завжди ведуть за собою збільшення їх точності, так як самі взаємозв'язки явищ та помилок прогнозу, а також очікувані розподілу ймовірності по основним параметрам будуються з використанням експертної інформації [3, с. 165].

Висновок. Одним із методів контролінгу ризиків є метод Монте-Карло. Даний метод відноситься до групи теоретико-ймовірнісних методів аналізу ризику. Метод Монте-Карло являється одним із самих точних та достовірних методів при аналізі ризиків проекту в умовах невизначеності, тому що він

дозволяє максимально близько наблизитися до реальних умов функціонування економічної системи.

Список використаних джерел:

1. Терещенко О.О. Бабяк Н.Д. Фінансовий контролінг: навч. посібник. К.: КНЕУ. 2013. 407 с.
2. Нескородєв С.М., Грачова О.О. Дослідження сутності управління фінансовими ризиками підприємства. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2016. № 47. С. 132–136
3. Черникова Є.Г, Тарасьєва Л.В. Основні напрямки забезпечення економічної безпеки підприємства // матеріали міжнародної науково-практичної конференції: «Проблеми забезпечення економічної безпеки». Донецьк, ДонНТУ, 2011. С. 163-165.

УДК 658.15

Саєнко Д.С.
магістрант,
Університет економіки і підприємництва
Декалюк О.В.
к.е.н., доцент кафедри
економіки підприємства і менеджменту
Університет економіки і підприємництва (м. Хмельницький)

ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛІНГ У ПІДПРИЄМНИЦТВІ

Актуальність теми. Фінансовий контролінг є принципово новою концепцією в управлінні підприємством, яка здатна забезпечити підтримку внутрішнього балансу економіки підприємства і ефективного його розвитку шляхом формування об’єктивної інформації про витрати та доходи. Це дає змогу приймати ефективні управлінські рішення в сфері управління фінансами підприємства. Фінансовий контролінг забезпечує прогнозний результат

діяльності та ефективний зворотний зв’язок, переводить управління підприємством на якісно новий рівень. Інтегруючи та спрямовуючи діяльність різних служб та підрозділів підприємства на досягнення найбільш важливих цілей, фінансовий контролінг зорієнтований на функціональну підтримку фінансового менеджменту.

Ця тема вивчається багатьма науковцями такими як Басанцов І. В., Мельник С. І., Миронюк Т. І., Прокопенко О. В., але є ще недостатньо вивчені місця, наприклад:

- неправильний вибір стратегії розвитку компанії;
- недостатня увага до впровадження інновацій;
- слабкі сторони організаційної структури;
- низький рівень кваліфікації персоналу;
- неправильна оцінка інвестиційної політики;
- недосконала сфера бюджетування.

Фінансовий контролінг є системою інформаційної підтримки фінансово-економічних рішень в підприємницькій діяльності. Завданнями підприємця є усунення проблем у сфері бюджетування, стратегічного планування, управлінського обліку. Забезпечення грамотної фінансової діагностики та налагодження ефективної взаємодії з інвесторами (інвестор-рілейшнз). Управління ризиками та налагодження ефективної системи внутрішньофірмового контролю та бухгалтерського обліку. Усе це в сукупності забезпечить координацію усіх підсистем управління та зорієнтує діяльність підприємства на оптимізацію фінансових рішень і збільшення вартості компанії.

Для вирішення проблеми у сфері бюджетування можна запропонувати удосконалити її шляхом покращення контролю виконання окремих функцій:

1) моніторингу фінансової спроможності, тобто аналіз цільового використання фінансових ресурсів, необхідних кожному окремому підрозділу підприємства для досягнення поставлених цілей;

2) планування бюджету. Наприклад, короткострокове планування бюджету (2-3 місяці) або довгострокове планування (рік і більше). Це допоможе

краще розпоряджатись коштами, якщо ми будемо знати на який період ці кошти у нас є і як ними планується розпоряджатися;

3) контролю. Визначити особу, яка буде контролювати всі процеси бюджетування, збирати інформацію та звітувати;

4) комунікація з інвесторами. Визначити відповідальну особу, яка буде знаходити інвесторів для фінансування проектів підприємства, підтримувати з ними постійний зв'язок та налагоджувати довготривалі відносини.

Отже, можна зробити висновок, що фінансовий контролінг це система інструментів, методів і технологій для підтримки оперативного і стратегічного управління фінансами підприємства з метою максимізації його прибутку. При грамотному управлінському обліку фінансових потоків на підприємстві, керівництво може досягнути вищої ефективності і більших прибутків.

Список використаних джерел:

1. Басанцов І. В. Впровадження системи державного фінансового контролінгу на стратегічних підприємствах України / І. В. Басанцов, О. М. Галайко // Вісник Сумського державного університету. Сер. : Економіка . – 2011. – № 4. – С. 35–41.

2.Мельник С. І. Принципи контролінгу в управлінні підприємством / Управління розвитком. – 2013. – № 12. – С. 146–148.

3.Миронюк Т. І. Контролінг на сучасних підприємствах України / Т. І. Миронюк, О. В. Щиголь // Економіка харчової промисловості. – 2011. – № 3. – С. 33–36.

4.Прокопенко О. В. Економічна суть контролінгу, його місце в системі управління підприємством О. В. Прокопенко, Л. Б. Криворучко // Вісник Сумського державного університету. Сер. : Економіка. – 2011. – № 4. – С. 27–34.

УДК 658.1:351.77

Сало Ф.В.,

магістрант,

Науковий керівник - Маліновська О. Я.,

к.е.н., доцент

Львівський національний університет імені Івана Франка

ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛІНГ СУБ`ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В СФЕРІ МЕДИЧНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ

Нині розвиток української економіки висуває особливі вимоги до комплексного інформаційного забезпечення управління підприємством. Багато вітчизняних організацій, у тому числі медичні компанії, мають складні інформаційні системи, які дозволяють автоматизувати ключові адміністративні функції, такі як управління ресурсами, планування виробництва, контроль якості, управління взаємовідносинами з клієнтами та постачальниками, фінансовий і управлінський облік. Всі інвестиційні плани.

Одним із найефективніших способів впровадження контролю в умовах обмежених ресурсів є поступова зміна інформаційних та управлінських потоків підприємства. Його застосування означає послідовне виконання декількох кроків, і ефективність кожного кроку можна оцінити відразу після впровадження.

Одна з найважливіших причин необхідності здійснення контролю полягає в тому, що будь-яка організація безумовно повинна мати здатність вчасно фіксувати свої помилки та виправляти їх до того, як вони зашкодять досягненню цілей організації.

Позитивна сторона контролю полягає у всілякій підтримці всього того, що є успішним для діяльності організації. Зіставляючи реально досягнуті результати із запланованими, т. е. відповідаючи питанням " Наскільки ми просунулися до поставленим цілям? " , керівництво організації отримує можливість визначити, де організація досягла успіхів, а де зазнала невдачі. Інакше кажучи, одне із

важливих аспектів контролю у тому, щоб визначити, які саме напрями діяльності організації найефективніше сприяли досягненню її цілей. Саме так дрібні фірми визначають, у яких галузях їм розширюватися і укладати контракти, яка з фірм, що входять до їх складу, повинна отримати більшу частку ресурсів, а яку слід продати або розформувати. Визначаючи успіхи та невдачі організації та їх причини,

Система контролю підходить, коли адміністративні функції підприємства делеговані його відділам і службам. У цьому випадку він допомагає їм досягти загального максимально можливого позитивного результату їх діяльності. Розвиток і вдосконалення засобів, зменшуючи потребу в централізованому управлінні.

Завдяки централізованому проникненню контролю в області управління інвестиціями, управління асортиментною політикою, життєвим циклом продукції та ціноутворенням системний підхід до управління дозволяє ефективно управляти локальними та глобальними інвестиційними стратегіями. Як показує практика, останніми роками менеджмент став невід'ємною частиною системи інвестиційного планування. Керівництво керує оперативними та стратегічними аспектами планування, управління та координації.

Тому в найближчому майбутньому менеджмент повинен зайняти одне з головних місць у системах управління підприємством. Оскільки інвестиційна програма спрямована на трансформацію організації, це має бути простіше, оскільки багатьом компаніям, у тому числі медичним установам, доведеться впроваджувати системи управління інвестиціями. Стратегія реформування управління інвестиціями передбачає впровадження в реформовану організацію довгострокового внутрішнього планування. Досвід іноземних компаній доводить стратегічний зв'язок інвестиційних планів і систем.

Останніми роками контрольні дослідження привернули увагу багатьох економістів. Питанням використання інструментів менеджменту при плануванні інвестиційних ресурсів у вітчизняній теорії та практиці приділено недостатньо уваги. На сьогоднішній день науково-методичні дослідження з управління

плануванням інвестиційних ресурсів в організаціях охорони здоров'я відсутні. Тому це питання ще недостатньо вивчене.

Зазначимо, що вихідна облікова інформація забезпечує виконання таких функцій системи контролю, як планування, контроль та оцінка, і по відношенню до неї є центральною ланкою для всієї системи контролю та управління. При організації та ефективному функціонуванні бухгалтерського обліку в системі управління організаціями охорони здоров’я актуальним є питання його організаційно-економічного інструментарію, а при його конкретному кількісно-якісному стані та їх спільному використанні–управлінська інформація, яка дає можливість забезпечити комплексний облік.

У сучасних умовах медичні заклади, які вважають за краще утримувати свої позиції на ринку, на наш погляд, повинні замислюватися про перспективу не без урахування стратегічних категорій, оскільки чимало медичних закладів, опинившись у конкурентних умовах ринкової економіки, здійснюють пошук нових систем управління, що забезпечували б високу ефективність роботи, конкурентоспроможність і стійкість становища на ринку. І як показує практика, підприємства самостійно формують цілі та завдання, розробляють стратегію і політику свого розвитку, знаходять необхідні для їх реалізації кошти. Тому від українських медичних організацій потрібен розвиток системи стратегічного управління.

Список використаних джерел:

1.Olga Malinovska Performance Management and Business Performance Management as Controller’s Supporting Contemporary Management Concepts / Olga Malinovska, Janusz Nesterak, Anna Charytanowicz, Dariusz Put, Wojciech Szymla//Economy society. Contemporary trends and transformations of economies and enterprises Monograph Edited by Andrzej Jaki, Tomasz Rojek. m. Toruń 2019. S. 299-309. http://nuwm.edu.ua/naukovi-zakhodi-ta-publikaciji/nov201908101545s444

2.Маліновська О.Я. Інноваційний менеджмент як вимога сучасності/ Маліновська О.Я., Корень Д.О// Молодий вчений.– № 11 (75). – 2019. – С. 538-542.
http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2018/11/224.pdf
3. Режим доступу: https://dspace.mnau.edu.ua/jspui/handle/123456789/2531

УДК: 336.226.1

Сєрікова К. А.
Студентка, факультет
фінансів та банківської справи
Одеський національний економічний університет

ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ

Податки відіграють важливу роль у формуванні дохідної частини бюджету. Одним із основних бюджетоутворюючих прямих податків, що регулює розподіл фінансових ресурсів між населенням і державою є податок на доходи фізичних осіб. Він також відіграє соціальну роль, впливаючи на рівень доходів населення.

Податок з доходів фізичних осіб (ПДФО) – загальнодержавний податок, що стягується з доходів фізичних осіб (громадян - резидентів і нерезидентів), які отримують доходи з джерел їх походження в Україні.

В умовах нестабільного економічного середовища уряд вчасно регулює соціальні стандарти шляхом підвищення мінімальної заробітної плати. Існує потреба вдосконалення системи індивідуального прибуткового оподаткування в країні через проблему високого рівня тіньової економіки, ухилення від сплати податків.

Податок на доходи фізичних осіб є нестабільним джерелом наповнення бюджетів різних рівнів в Україні, тому що погіршення економічного становища впливає на базу оподаткування. ПДФО нерівномірно навантажує доходи різних верств населення, що також викликає багато проблем. Ще одним недоліком

ПДФО є його слабовиражена регулююча роль, що не дозволяє вирівнювати доходи населення. [1, с. 48]

В цілому сума надходжень від податку на доходи фізичних осіб до державного бюджету України протягом 2015-2021 рр. має стійку тенденцію щодо зростання з 45062,0 млн. грн. до 137555,2 млн. грн. (рис. 1).

Така позитивна тенденція надходжень з податку на доходи фізичних осіб залежить від ряду факторів, зокрема за рахунок збільшення кількості платників податку, а також легалізації їхніх доходів, підвищення рівня мінімальної заробітної плати, рівня зайнятості та налагодження податкової культури населення.

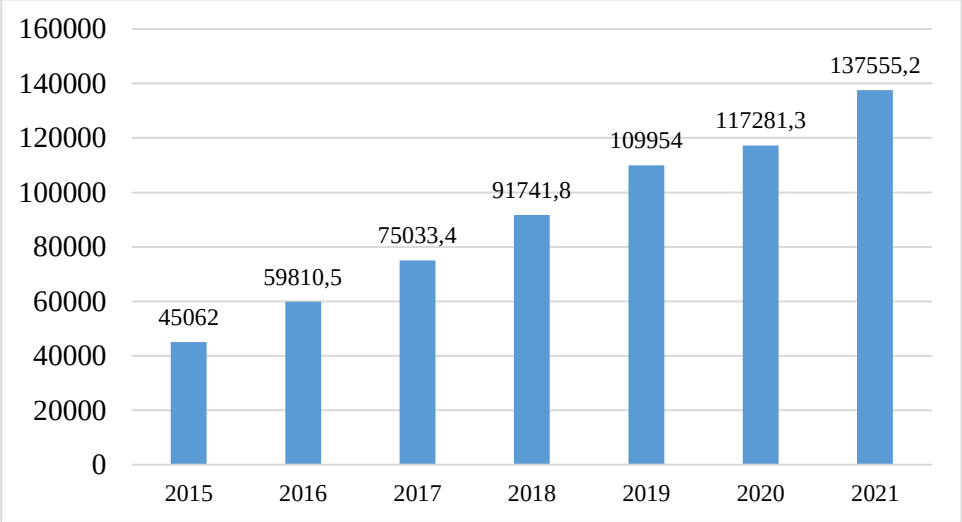


Рисунок 1. Динаміка надходження ПДФО до державного бюджету України за 2015-2021 рр., млрд. грн. [2]

У структурі доходів державного бюджету України ПДФО є найбільшим джерелом податкових надходжень серед прямих податків. За останні роки його частка у сформованих податкових доходах збільшувалась. За 2021 рік надходження від ПДФО формували доходну частину Державного бюджету України приблизно на чверть, що підтверджує його високу фіскальну значимість. Зростання надходжень від ПДФО свідчить про зростання номінальних доходів населення, в першу чергу за рахунок зростання номінальної середньої заробітної плати і підвищення фіскальної ефективності податку.

У структурі надходжень даного податку найбільшу питому вагу займають надходження податку на доходи фізичних осіб, що сплачуються податковими

агентами із доходів платника податку у вигляді заробітної плати, а решта – надходження податку від оподаткування інших доходів фізичних осіб (від надання майна в лізинг, оренду, від продажу (обміну) майна, від отримання дивідендів, пенсій, тощо).

Якщо порівнювати ставки податку з доходів фізичних осіб в України з більш розвиненими країнами, то можна сказати, що в нашій країні відносно невеликий податковий тиск. Проте впровадження прогресивної шкали оподаткування з ПДФО з високими ставками за зразком країн ЄС не забезпечить ефективне наповнення державного бюджету, оскільки значно зростатиме рівень тіньової економіки.

Щоб покращити економічну ситуацію в країні треба запровадити справедливе оподаткування доходів фізичних осіб. Одним із основних напрямів вдосконалення ПДФО В Україні має бути соціальний аспект, який полягає у переміщенні податкового тягаря з доходів бідних на доходи багатих осіб, тобто за високих доходів фізичної особи рівень оподаткування має бути теж високий. Також для збільшення розміру надходження податку з доходів фізичних осіб до різних рівнів бюджету України треба насамперед вдосконалити його адміністрування, зробити більш жорсткий контроль за сплатою податків. Підвищення податкової культури платників податків та збільшення розміру мінімальної заробітної плати, пропонуючи оптимальні ставки оподаткування, запровадить вивід з тіньового сектору економіки доходів населення.

Отже, вирішення зазначених проблем сприятимуть підвищенню довіри населення України до податкової системи. Прозорість та відкритість є головними принципами податкової системи розвинутих країн, тому зміни в оподаткуванні доходів фізичних осіб повинні враховувати економічні інтереси платників податків та усувати схильність фізичних осіб від сплати даних податків.

Список використаних джерел:

1. Гусеєв А. О. Податок на доходи фізичних осіб в Україні: поточний стан та шляхи реформування / А. О. Гусеєв // наукова стаття. – 2020. – С. 47-50.

2. Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/income/2021/

УДК: 657: 167-2-047.36

Собченко М.О.,
аспірант, НУБіП України
Савчук В.К.,
д.е.н., професор кафедри
статистики та економічного аналізу
НУБіП України

АНАЛІТИЧНИЙ МОНІТОРИНГ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

За несприятливих умов внутрішнього та зовнішнього економічного середовища, різких структурних змін, інфляційного очікування, низької ділової активності та кризової фінансово-економічної ситуації суб'єкти господарювання повинні оперативно реагувати на вплив негативних ендо- та екзогенних факторів. Аграрні підприємства, які ведуть постійний контроль фінансового стану та ефективності використання капіталу у формі фінансового моніторингу, попереджають загрозу виникнення кризових явищ та забезпечують економічну безпеку підприємницької діяльності.

Здійснення фінансового моніторингу необхідне задля оцінювання виробничих та комерційних результатів та ефективності взаємодії різних суб'єктів господарювання, визначення напрямів санації при високій ймовірності банкрутства підприємства, стабілізації майнового стану, відновлення платоспроможності підприємницької діяльності.

Для системного аналізу виконання задач управління необхідно максимально використовувати різні джерела даних, які формуються як на

підприємстві, так і поза ним. Важливим є вчасне і продумане їх опрацювання для виявлення проблемних моментів ще на початку їх зародження. Цьому сприятиме система аналітичного моніторингу як дієвого інструменту підготовки релевантної інформації для розробки і корегування управлінських рішень, пов'язаних з фінансуванням ресурсної бази за рахунок надходження власних, залучених і позичених коштів та їх раціональне використання для оптимізації технологічних процесів виробництва сільськогосподарської продукції.

Фінансовий моніторинг – це інформаційна система з гнучкою інфраструктурою, яка дозволяє контролювати фінансові показники господарської діяльності, стан економічного об'єкта, оцінювати, швидко виявляти результати дії різних зовнішніх і внутрішніх факторів, прогнозувати, визначати розміри відхилень поточних результатів від передбачених та виявляти причини цих коливань, вносити коригування і приймати своєчасні рішення [2].

Система моніторингу характеризується швидким реагуванням на своєрідні «слабкі сигнали», що надходять із зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. Такі сигнали слугують найпершими ознаками зміни ситуації на негативну, а тому, з метою впровадження запобіжних заходів, система моніторингу усуває дію можливих негативних ускладнень.

Головною метою фінансового моніторингу є діагностика фактичного економічного стану підприємства та його фінансової стійкості, виявлення тенденцій підприємницької діяльності та негативних впливів на неї, підтримка ефективного функціонування підприємства, об'єктивне оцінювання економічних ситуацій, ризиків та загроз задля прийняття виважених та обґрунтованих рішень, як і у сфері антикризового управління, його спрямування залежить від поточних фінансових результатів підприємства [3,5].

За допомогою здійснення фінансового моніторингу стає можливим виявлення і усунення «вузьких місць» підприємства. Такі «вузькі місця» визначаються за результатами отриманих даних обліку, аналізу та контролю. Так підприємство зможе орієнтуватися на створення системи планування, збору

інформації про ресурсовіддачу, а керівництво зможе перейти до прийняття управлінських рішень.

Система моніторингу підприємницької діяльності дає змогу неавтономно здійснювати об'єктивне оцінювання тенденцій розвитку фінансового стану підприємства, одержувати інформацію про ситуацію на ринку, його кон'юнктуру та усі його можливі зміни, швидко проводити діагностику фінансового стану підприємства та аналіз найбільш суттєвих факторів, які впливають на ділову активність та стійкість підприємства.

Основним джерелом інформації для оцінки фінансового забезпечення розвитку сільськогосподарських підприємств є дані первинного і бухгалтерського, в першу чергу, управлінського обліку та показники фінансової й статистичної звітності. Використавши наявні облікові дані і застосувавши апробовані методики, є можливість проаналізувати вплив основних чинників на зміну основних показників та індикаторів розвитку сільськогосподарських підприємств. Аналітичні процедури забезпечують стиснення даних в релевантну інформацію для отримання розуміння тенденцій та перспектив розвитку об'єкту дослідження.

Список використаних джерел:

1. Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення : Закон України від 14.10.2014 р. № 1702-VII (із зм. і доп.) // Відомості Верховної Ради України. – 2014, № 50-51.
2. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента: учеб. курс / И. А. Бланк. – 3-е изд., перераб. и доп. –М.: ОМЕГА-Л, 2011. – 656 с.
3. Гудзь О.Є. Фінансова політика підприємства: навчальний посібник / О.Є. Гудзь, П.А. Стецюк. — Львів: Ліга-Прес, 2017. — 120 с.
4. Савчук, В. К. Аналітичнии моніторинг фінансування виробничої програми аграрного формування [Текст] / Василь Кирилович Савчук, Кристина

Олександрівна Федорченко // Українськии журнал прикладної економіки. – 2020. – Том 5. – № 3. – С. 118–124.

5. Хмелюк А. А. Фінансовий моніторинг: суб’єкти та об’єкти в Україні / А. А. Хмелюк // Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України (економіка, право). – 2014. – № 1. – С. 174-180.

УДК: 336.6

Тітова С.О.

здобувачка освіти, 6 курс

ОПП “Фінансовий менеджмент і контролінг”,

Романишин В.О.

к.е.н., доцент, доцент кафедри

корпоративних фінансів і контролінгу

КНЕУ імені Вадима Гетьмана

МЕТОДИ КОНТРОЛІНГУ ВИТРАТ В УМОВАХ ОБМЕЖЕНОСТІ РЕСУРСІВ

Сучасні умови ведення бізнесу для вітчизняних підприємств характеризуються мінливістю зовнішнього середовища, обмеженістю ресурсів, підвищеними ризиками та посиленням конкуренції. Дані чинники змушують підприємства підвищувати ефективність управління діяльністю, що дозволяє не тільки оперативно адаптуватися до мінливих умов зовнішнього середовища, а також забезпечувати стабільний розвиток підприємств в умовах обмеженості матеріальних, інтелектуальних та фінансових ресурсів.

Однією з найважливіших передумов впровадження контролінгу на підприємствах є ретельне дослідження та удосконалення наявної системи показників оперативного контролінгу. Саме вона є основою оперативної контролюючої діяльності підприємства та допомагає при регулюванні процесів підприємства [1].

Узагальнюючи зарубіжний та вітчизняний досвід, виділимо основні методи обліку та калькулювання витрат, які покликані спростити роботу контролерів та максимізувати результат [2, 3]:

1. Стандарт-костинг (Standart-costing) - основним завданням є облік витрат і відхилень у прибутку підприємства, приведення фактичних витрат у відповідності до норм за допомогою вмілого управління. Застосовується для оперативного управління виробничим процесом, зниження рівня запасів у процесі постачання, виробництва і збуту, підвищення продуктивності та ефективності використання обладнання тощо.

2. Дірект-костинг (Direct-costing) - передбачає поділ усіх витрат на змінні і постійні, а також розрахунок на цій основі суми маржинального прибутку, за рахунок якого покриваються постійні витрати та формується прибуток підприємства. Даний метод доцільно застосовувати на підприємствах з незначними постійними витратами, дрібносерійним та одиничним типом виробництва, де легко визначити результати роботи.

3. Таргет-костинг (Target-costing) - концепція ґрунтується на визначенні собівартості виробу, яка розраховується, виходячи з попередньо встановленої ринкової ціни його реалізації. Здебільшого використовується при виході на нові ринки, забезпечення цільового рівня витрат, створення та просування нового продукту на ринку.

4. JIT (Just in time) - відмова від виробництва продукції великими партіями. Взамін продукція створюється тільки тоді, коли це потрібно, і тільки в обсязі, на який є попит з боку споживачів. Таким чином дозволяється оптимізувати обсяг запасів товарної продукції, мінімізувати псування продукції та витрати на зберігання.

5. Бенчмаркінг витрат (Benchmarking) - передбачає порівняння стану контролінгу витрат на підприємстві з підприємствами-лідерами для прийняття фінансових рішень. Використовується при виході на нові ринки, закріпленні на наявних ринках, оптимізації структури витрат, виборі стратегії діяльності підприємства, оптимізації процесів тощо.

6. Кайзен-костинг (Kaizen costing) - поступове зниження витрат на етапі виробництва продукції; означає безперервне накопичення невеликих поліпшень, а не різке поліпшення в результаті інновацій. Ключова особливість – постійна оптимізація процесів невеликими темпами на противагу різ- ким змінам при використанні інших методів.

7. Розрахунок життєвого циклу продукції LCC (Life-cycle costing) - витрати підприємства визначають на всіх стадіях життєвого циклу виробу. При його використанні повні витрати та доходи розраховують на стадії проектування. Може застосовуватись в процесі прийняття таких рішень: вихід на нові ринки, випуск нової продукції та виведення її на наявні ринки, ефективне використання наявних ресурсів, створення планів щодо реалізації нових проектів тощо.

Таким чином, ефективна система контролінгу витрат забезпечує високу ефективність контролінгу витрат, і, відповідно, підвищення економічних результатів діяльності підприємства, забезпечуючи стійку ринкову позицію підприємства в довгостроковому періоді та постійний нагляд та контроль за доцільністю та правильністю ведення господарської діяльності, що дозволяє швидко реагувати та змінювати у разі необхідності процес господарювання для збереження або нарощування темпів виробництва і реалізації продукції.

Список використаних джерел:

1. Корбутяк А. Г., Шевчук Ю. О. Фінансовий контролінг як складова управління фінансами підприємства. *Науковий вісник Ужгородського університету.* 2021. Вип. 39. С. 89–94. URL: http://visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/ index.php/2021

2. Солоха Д.В. Ефективність політики управління витратами сучасних підприємств. *Підприємницька, торговельна, біржова діяльність: тенденції, проблеми та перспективи розвитку*: Матеріали І Міжнародної науково-практичної конференції, м. Київ, 11 лютого 2020 року. Київ, 2020. С. 64-68

3. Пеняк Ю.С., Скурат А.І. Управління витратами підприємства на засадах контролінгу. *Інфраструктура ринку*. 2019. Випуск 37. С. 371-377. URL: https://doi.org/10.32843/infrastruct37-53

УДК 658.012

Чепка В.В.
к.е.н., доцент кафедри
корпоративних фінансів і контролінгу
Звагольський С.Г.
магістрант програми
«Фінансовий менеджмент і контролінг»
КНЕУ імені Вадима Гетьмана

ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ: ПОНЯТТЯ ТА СУТНІСТЬ

Економічні тенденції та наслідки світової фінансової кризи показали необхідність удосконалення організації фінансового менеджменту суб'єктів бізнесу. Важливою складовою механізму фінансового менеджменту є система і методи внутрішнього фінансового контролю. В зарубіжній практиці суб'єкти господарювання при прийнятті управлінських рішень керуються даними, які надходять із системи внутрішнього контролю. Сучасні реалії функціонування вітчизняних підприємств свідчать про необхідність запровадження внутрішнього контролю в систему управління підприємством.

Відмітимо, що внутрішній контроль – це набір принципів, процедур і практик, які компанії визначають, щоб впевнитися, що перевіряють фактори, які викликають ризик, та усувають їх для уникнення втрат або наслідків шахрайства. Йому належить важлива роль у отриманні якісної аналітичної інформації від компаній, які залишаються під контролем щодо правильності та надійності відтворення виробничої та іншої сфер діяльності підприємства [1].

Внутрішній контроль може бути ефективним заходом, який застосовують

компанії, щоб гарантувати правильність оприлюдненої інформації. Коли суб'єкт бізнесу публікує та представляє свій річний звіт, узагальнену форму того, як працює упродовж кварталу чи року, отримані дані сприяють налагодженню корпоративного співробітництва.

Виокремлюють профілактичний, діагностичний і коригуючий внутрішній контроль. Профілактичний контроль – процедура або заходи, які використовуються для запобігання будь-якій підозрілій помилці чи виявленій невідповідності. діагностичний контроль, навпаки, є засобом, прийнятим для виявлення прогалин. Однак, коригувальні засоби контролю допомагають усунути виявлені недоліки, які можуть призвести до подальших фінансових або репутаційних проблем для компанії [2].

Система внутрішнього контролю повинна охоплювати та допомагати правильно організувати та контролювати діяльність компанії. Варто підкреслити, що на думку більшості науковців та практиків, внутрішній контроль – комплексна діяльність у сфері фінансового та управлінського обліку, а також у стратегічному управлінні проєктами, операціями, персоналом та загальному управлінні якістю. Важливою умовою якісного внутрішнього контролю є проведення аналізу та планування діяльності підприємства для прийняття подальших ефективних управлінських рішень [3].

Внутрішній контроль, організований на підприємствах, повинен поширюватися на адміністративні та операційні системи. Важливо враховувати, що особливостями систем внутрішнього контролю є досягнення організаційних цілей, оперативності, відповідності загальним нормативам, забезпечення захисту активів підприємства від марнотратства, шахрайства, зловживання та несанкціонованого використання ресурсів, забезпечення точного та належного звітування і реєстрації доходів та даних [4].

Система внутрішнього контролю спрямована на формування стратегічних орієнтирів та задоволення потреб акціонерів, забезпечення стабільного зростання вартості акцій. У цьому аспекті компанія самостійно обирає певний набір ресурсів, поведінки, процедур і дій, які адаптовані до її конкретної

діяльності та обраного сегменту ринку. Цей вибір дозволяє:

– сприяти моніторингу заходів, ефективності їх реалізації, ефективному використанню ресурсів;

– оцінювати всі значні операційні, фінансові та ризики відповідності.

У той же час, більш конкретно, система є спрямованою на забезпечення:

– дотримання законодавчих та нормативних актів;

– виконання вказівок і розпоряджень виконавчої дирекції;

– належне функціонування внутрішніх процесів компанії, особливо тих, які пов`язані із захистом її активів;

– достовірність фінансових даних [5].

У міжнародній практиці виокремлюють декілька елементів системи внутрішнього контролю:

– контрольне середовище, яке є формуванням принципів і стандартів внутрішнього контролю діяльності конкретного підприємства;

– процедури внутрішнього контролю – комплекс дій, спрямованих на мінімізацію ризиків, з якими може зіштовхнутися компанія;

– оцінка ризиків та аналіз факторів, що створюють виклики для бізнесу, та визначають інструменти управління ними;

– інформаційно-комунікаційний вплив, що полягає в своєчасному забезпеченні керівництва підприємства необхідною інформацією для прийняття управлінських рішень і здійснення внутрішнього контролю;

– необхідний моніторинг методів контролю [1].

Підсумовуючи вищенаведене відмітимо, що побудова чіткої система внутрішнього контролю дозволяє підприємствам бути більш захищеними від помилок, ризиків, результатів шахрайства, порушень надання несвоєчасної, ненадійної та неправдивої інформації.

Список використаних джерел:

1.Новікова Х. С. Внутрішній контроль як основна складова управління діяльністю підприємства. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-

bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=ecan_2015_19(2)__18. (Дата звернення: 11.08.2022).

2.Бондаренко Н.М., Шачаніна Ю.К. Організація внутрішньогосподарського контролю використання основних засобів на вітчизняних підприємствах та шляхи його вдосконалення. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2017. № 23. С. 119-122.

3.Меліхова Т.О., Федоров І.О. Внутрішній контроль виробничих запасів для своєчасного виявлення загроз у системі управління фінансової безпеки підприємства. Агросвіт. 2018. № 2. С. 63-70.

4.Пашкевич М.С., Шишкова Н.Л. Контроль: незалежний, внутрішній, державний: навч. посіб. Дніпро: НГУ, 2017. 182 с.

5.Михайленко Ю.О. Організація обліку і контролю розрахунків за заробітною платою. *Молодий вчений*. 2017. № 2 (42). С. 287-294.

УДК 336.64

Чубар Д.Ю.,
студентка 3-го курсу,
*факультету маркетинг***,**
Науковий курівник – Куліш Г.П.,
к.е.н., професор кафедри
корпоративних фінансів і контролінгу
КНЕУ імені Вадима Гетьмана

БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

У процесі поглиблення ринкових перетворень та всебічного розвитку приватної власності активізується розвиток підприємництва, в якому органічним структурним елементом є середній та малий бізнес [1].

Малий та середній бізнес в Україні активно підтримується державою і розвивається впродовж останніх років. Проте конкуренція, боротьба за ринок збуту, дефіцит капіталу зберігають свою актуальність для будь-якого приватного підприємця. Компаніям доводиться зростати в умовах гострої конкуренції з великими і часто більш досвідченими гравцями ринку. Серед джерел фінансових ресурсів малих та середніх підприємств, банківським кредитам, за статистикою, належить третє місце після доходів від господарської діяльності та коштів засновників [2].

Аналіз статистичних даних щодо динаміки обсягів та структури кредитування малого та середнього підприємництва в Україні дає змогу зробити висновок, що при залученні кредитних ресурсів МСП надають перевагу кредитам у національній валюті, обсяги яких з кожним роком повільно, однак зростають. Водночас, обсяги кредитів, залучених підприємствами малого і середнього бізнесу в іноземній валюті мають тенденцію до зниження (рис.1).

Станом на 31 грудня 2020 року обсяг кредитів, отриманих суб'єктами малого та середнього бізнесу в національній валюті становив 289681,12 млн.грн., в той час як сума отриманих кредитів в іноземній валюті була майже втричі меншою і дорівнювала 161763,38 млн.грн [3].

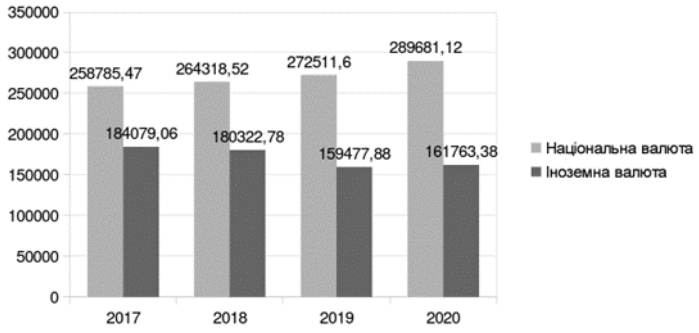


Рис. 1 Обсяги кредитів, наданих малому та середньому бізнесу, в національній та іноземній валютах в Україні за 2017-2020 роки, млн.грн.

Суттєвий негативний вплив на умови функціонування малих і середніх підприємств здійснила коронакриза, зумовлена пандемією COVID-19. Через карантинні обмеження і припинення роботи на значний період часу ці

підприємства втратили суттєві обсяги доходів і відтак потребують фінансової підтримки для збереження своєї діяльності. Важливо також зазначити вплив повномасштабного вторгнення Росії на територію України від 24 лютого 2022 року. Враховуючи ці події, існування та функціонування малого та середнього бізнесу в Україні значно послабилось [3].

Урядом України ще до початку карантинних обмежень та повномасштабного вторгнення було здійснено ряд заходів, спрямованих на підтримку діяльності малих і середніх підприємств. Так, Постановою Кабінету Міністрів України №28 від 24. 01. 2020 року затверджено Порядок надання фінансової державної підтримки суб'єктам малого та середнього підприємництва, в якій передбачено надання таким підприємствам державних гарантій за кредитами та здійснення часткової компенсації відсоткових ставок. 3 лютого 2020 року започатковано Державну програму «Доступні кредити 5-7-9%», яка в подальшому отримала певні зміни через необхідність подолання наслідків коронакризи [4]. Програма передбачає реалізацію заходів для стимулювання процесів кредитування мікро- та малого бізнесу під рекордно низькі відсотки — 5, 7 або 9%. Кредитні гарантії за кредитами надаються мікро- та малим підприємствам (ММП), які не володіють достатнім обсягом майна для використання його як забезпечення за кредитами або характеризуються підвищеними кредитними ризиками (новостворені підприємства). Програмою передбачено надання державної допомоги за кредитами на оборотний капітал, на рефінансування кредиту та на інвестиційні кредити.

Основними мовами кредитування є :

1. 3.00 % річних для нових кредитів, виданих під 0% після закінчення 90 днів з дня відміни карантину і до завершення терміну кредиту та для кредитів, виданих на рефінансування існуючої заборгованості, – з 01.04.2021 року і до завершення терміну кредиту.
2. 5.00 % річних для бізнесу з річним доходом до 50 млн грн за умови прийняття на роботу мінімум двох працівників протягом першого кварталу.

3. 7.00 % річних для бізнесу з річним доходом до 50 млн грн, кожне нове робоче місце передбачає – зменшення ставки на 0.50 % річних (мін. 5.00 % річних).

4. 9.00 % річних для бізнесу з річним доходом до 50 млн грн, кожне нове робоче місце передбачає – зменшення ставки на 0.50 % річних (мін. 5.00 % річних) [5].

18 березня 2022 року Уряд прийняв рішення про запуск безвідсоткового кредитування бізнесу на час війни. На час воєнного стану і ще місяць після його завершення ставка за кредитами буде 0%. Відсотки за тих, хто хоче вести бізнес, платитиме держава. Після закінчення воєнного стану процентна ставка за цією програмою буде не більше 5% [6].

Отже, функціонування малого та середнього бізнесу забезпечує вирішення цілого ряду економічних, науково-технічних і соціальних проблем суспільства і відіграє важливу роль в забезпеченні стабільності економіки країни. Однак, його розвиток гальмується нестачею доступних джерел фінансування, серед яких важливе значення належить банківському кредитуванню. Особливої актуальності для малих та середніх підприємств набула проблема нестачі фінансових ресурсів і необхідності їх поповнення шляхом залучення банківських кредитів набула в період коронакризи та повномастабного вторгнення Росії на територію України від 24.02.2022. В Україні також започатковано Державну програму «Доступні кредити 5-7-9%», завдяки якій суб'єкти малого та середнього підприємництва мають змогу отримати кредитні ресурси на пільгових умовах.

Список використаних джерел:

1. Коробчук Т.І «Банківське кредитування підприємств малого та середнього бізнесу» / [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://eprints.oa.edu.ua/6598/1/17.pdf

2. Антків В. В. «Банківське кредитування малого та середнього бізнесу» / [Електронний ресурс]. - Режим доступу:

http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/1815/1/Antkiv%20V.V.%2C%20BSs-51.pdf

3. Г. О. Партин, Х. А. Омелян «Кредитування діяльності малих і середніх підприємств в Україні: сучасні особливості та шляхи розвитку» / [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2022/74.pdf

4. Кабінет Міністрів України «Постанова від 24 січня 2020 р. № 28 про надання фінансової державної підтримки» / [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/28-2020-%D0%BF#Text

5. Доступні кредити 5-7-9. Державна програма. / [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://5-7-9.gov.ua/.

6. Про зміну кредитування під час війни [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://www.unian.ua/economics/finance/v-ukrajini-zminyat-umovi-kredituvannya-biznesu-pid-chas-viyni-novini-ukrajina-11886246.html

УДК 336.6

Шахрай А.С.

здобувач вищої освіти факультету фінансів,

освітня програма «Корпоративні фінанси»

Науковий керівник: Бабяк Н. Д.

к.е.н., професор кафедри

корпоративних фінансів і контролінгу

КНЕУ імені Вадима Гетьмана

ЗАСТОСУВАННЯ КЛЮЧОВИХ ПОКАЗНИКІВ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ (KPI) ДЛЯ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

KPI *(Key Performance Indicator)* – це показник досягнення успіху у певній діяльності чи досягненні певних цілей. KPI використовується як індикатор фактично досягнутих результатів.

З точки зору контролю та оцінки ефективності реалізації будівельних проектів розрахунок та декларування показників KPI має здійснюватися після закінчення проектів – при здачі об'єктів у експлуатацію. Ці показники можуть використовуватись як показники успішності роботи організацій у будівництві під час проведення підрядних торгів при атестації фахівців та організацій.

Таким чином, з'явиться ефективна система стимулювання успішної реалізації будівельних проектів. Переваги використання показників KPI в операційній діяльності будівельних організацій полягають в тому, що планування та аналіз діяльності здійснюються на основі тих же результатів, які необхідні для успішної реалізації будівельних проектів. Усі показники мають бути не абстрактними, а базуватися на процесах, які сформують цільову установку досягнення результативності не в самому процесі будівництва, а в завершенні реалізації проектів.

Найбільш актуальним є використання поняття KPI в управлінні проектами: PI є вимірниками результативності, ефективності, продуктивності бізнес-процесів. Це особливо важливо для будівництва, яке є проектним видом діяльності.

Можна запропонувати види показників KPI для оцінки ефективності реалізації проектів у будівництві.

1) KPI результату – скільки і який результат справили, які обсяги робіт виконано, який відсоток виконання робіт у встановлений договором строк, відсоток виконання робіт без зауважень щодо якості, відсоток виконання робіт без зміни вартості. Тобто, цей показник характеризує ефективність досягнення результату. При реалізації великих будівельних проектів відхилення за вартістю та за термінами у 3–5% можуть бути дуже високим результатом ефективності виконання робіт. На малих за обсягами виконання однотипних стандартизованих робіт – KPI результату значно вище та прагне до 100%;

2) KPI витрат – скільки ресурсів було витрачено, трудомісткість, матеріаломісткість, енергоємність будівельного виробництва. Ці показники

використовуються у внутрішньофірмовому плануванні, аналізі та оцінки ефективності виконання будівельних робіт;

3) KPI функціонування – показники виконання бізнес-процесів, які дозволяють оцінити відповідність будівельного виробництва необхідної технології виконання. Кількість переробок, перенесення терміну здачі об'єктів, коригування проектно-кошторисної документації. Ці показники характеризують якість організації будівельного виробництва, функціонування бізнес-процесів у будівельній організації;

4) KPI продуктивності – похідні показники ефективності, що характеризують співвідношення між отриманим результатом і часом, витраченим на його отримання. Скільки людей адміністративно-управлінського персоналу забезпечують організацію виконання робіт на будівельному майданчику. Цей показник безпосередньо свідчить про ефективність роботи як окремих людей, так і підрозділів організації та всього адміністративно-управлінського персоналу;

5) KPI ефективності – це похідні показники, що характеризують співвідношення отриманого результату до витрат ресурсів. Ефективність виконання будівельних робіт визначається показниками рентабельності, продуктивність праці. На даний час у будівництві відсутня система розрахунку та контролю показників результативності бізнес-процесів.

Під час розробки показників KPI необхідно керуватися наступними правилами:

1) набір показників повинен містити мінімально необхідну кількість для забезпечення повноцінного управління будівництвом. Використання коефіцієнтів відхилення реалізації будівельних проектів за термінами та за вартістю дозволяє оцінювати результативність роботи як з боку замовника, так і з сторони підрядника. Ці ж показники можуть використовуватися для оцінки результативності роботи проектних організацій;

2) кожен показник має бути виміряний. Змінюваність результатів може бути в абсолютних значеннях (наприклад, вартість 1 м2 загальної площі), і у відносних (у відсотках і коефіцієнтах);

3) вартість вимірювання показника не повинна перевищувати управлінський ефект від використання цього показника.

При впровадженні KPI стає чіткою та прозорою система мотивації успішної діяльності організації: оскільки фіксуються планові та фактичні значення, то замовнику при виборі підрядника на торгах зрозуміло за якими критеріями вибирати організацію-підрядника.

Будівельні організації, у свою чергу, добре розуміють, що від них чекає замовник, за якими критеріями він оцінює результативність діяльності будівельних організацій. Таким чином, завдяки системі KPI, замовник та підрядник формують єдині вимоги до оцінки успішності реалізації будівельних проектів і працюють на єдиний результат, який націлює їх діяльність на реалізацію проектів у встановлені терміни та вартість.

Список використаних джерел:

1. Федоренко О. В. KPI для управління проектами в будівництві. URL: https://waytobi.com/ua/blog/8-kpis-you-will-need-when-running-a-construction.html (Дата звернення: 10.09.2020)

2. Федоренко О. В. Приклади KPI: як розрахувати ключові показники ефективності. URL: https://waytobi.com/ua/blog/kpi-examples-how-to-calculate-kpi.html (Дата звернення: 03.09.2020)

3. Цалко Т.Р, Невмержицька С.М. Система ключових показників ефективності як запорука ефективного управління бізнес-процесами в компанії. *Проблеми системного підходу в економіці.* 2020. URL: http://psae-jrnl.nau.in.ua/journal/6_74_2_2019_ukr/21.pdf

УДК 336.6

Шмельов К.О.

Студент 41Ф,ФФБС

Лапіна І.С.

к.е.н.доцент

Одеський національний економічний університет

ОЦІНКА ТА АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

На сьогоднішній день банківська сфера є дуже важливим сектором економіки, тому дуже важливо щоб кожний банк мав достатній рівень фінансової стійкості. Достатній рівень фінансової стійкості кожного банку може сформувати гарне ставлення з боку населення до банківського сектору економіки. Банк повинен намагатися досягати хороший рівень фінансової стійкості при здійсненні планування діяльності банку, показники фінансової стійкості віддзеркалюють рівень ризиковості комерційного банку. Банки відіграють важливу роль, забезпечуючи економіку фінансовими ресурсами.

Враховуючи нестабільну ситуацію в Україні зменшення кількості фінансових ресурсів в банках призводить до банкрутств та звужує можливості для створення грошей. Якщо рівень фінансової стійкості кожного банку, тоді може знижуватись рівень інвестиційної активності населення та суб’єктів господарювання,зниження кредитної діяльності, спаду купівельної спроможності та рівня виробництва.

Досягнення кращого рівня фінансової стійкості кожним банком в країні є фундаментом для економічного розвитку країни та створенням міцної банківської системи. Достатній рівень забезпеченості фінансовими ресурсами багатьох секторів економіки залежить від надійності банківської системи, її ресурсних можливостей та від високого рівня кредитоспроможності інших суб’єктів господарювання.

Фінансова стійкість комерційного банку – це становище банку, яке характеризується достатнім рівнем забезпечення фінансовими ресурсами для підтримки платоспроможності та рентабельної діяльності, хорошим балансом фінансових потоків та високим рівнем ліквідності.

Сьогодні існують багато різних джерел які дають різне визначення сутності фінансової стійкості комерційного банку. В таблиці 1 наведено декілька підходів, щодо визначення сутності фінансової стійкості комерційного банку.

Таблиця 1

Підходи щодо визначення сутності фінансова стійкість комерційного банку

Автор	Визначення
Є.В.Склеповий [1]	спроможності банку як системи трансформування ресурсів (персоналу, фінансових ресурсів, активів, обладнання та інформаційних технологій) з максимальною ефективністю і мінімальним ризиком виконувати свої функції у ринковому середовищі попри вплив екзогенних та ендогенних факторів
С. А. Святко, Р. І. Міллер [2]	Фінансова стійкість – складова характеристика фінансової стабільності, його надійності, показниками якої є капітальна стійкість, ліквідність, прибутковість та ризик банку
Р. Шіллер [3]	Фінансова стійкість комерційного банку – це узагальнююча результативність усіх складових його стійкості, що вимірюється системою показників, насамперед, обсягом і структурою власних ресурсів, рівнем прибутковості, нормою прибутку на власний капітал, встановленими показниками ліквідності, мультиплікативною ефективністю власного капіталу, обсягом створеної доданої вартості
Н.М. Шелудько [4]	Фінансова стійкість комерційного банку – це здатність комерційного банку до постійного розвитку під впливом різноманітних чинників і не зважаючи на них, зокрема негативних

З таблиці видно, що більшість вчених пов’язують фінансову стійкість комерційного банку з розвитком своєї діяльності та можливостей банком, ефективно здійснювати свою діяльність та обов’язки. Також це може означати здобуття банком достатньої конкурентоспроможності на ринку, досягти

стабільного розвитку під час нестабільної ситуації в країні, мати достатній рівень власних фінансових ресурсів та забезпечити гарне відношення з боку громадян, суб'єктів господарювання та держави; досягти кращий рівень прибутковості та мінімізувати ризики впливу, як зовнішніх, так і внутрішніх чинників.

Список використаних джерел:

1. Склеповий Є.В. Складові стійкості комерційного банку. *Фінанси України*. 2002. № 5. С.138-143
2. Святко С.А., Міллер Р.І. Аналіз і оцінка фінансової стійкості банку як необхідна умова ефективного банківського менеджменту. *Фінанси України*. 2001. № 8. С. 48-54.
3. Шиллер Р. І. Фінансова стійкість комерційного банку та шляхи її зміцнення. К. : Наукова думка, 2016. 158 с.
4. Шелудько Н. До визначення фінансової стійкості комерційного банку. *Вісник Національного банку України*. 2000. № 3. С. 40-44.

УДК 658.012

Щуліпенко М.В.
студентка 3-го курсу,
*факультету маркетинг***,**
Науковий курівник – Куліш Г.П.,
к.е.н., професор кафедри
корпоративних фінансів і контролінгу
КНЕУ імені Вадима Гетьмана

ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛІНГ ЯК СИСТЕМА ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Фінансові проблеми на підприємствах, обумовлені наслідками ворожого вторгнення в Україну, вимагають переосмислення стратегічних завдань, значного скорочення витрат та їх контролю, впровадження суттєвих змін в

планові показники та врахування системи ризиків, які обумовлені зовнішнім середовищем.

Займаючи особливе місце в системі управління підприємством, контролінг здійснює інформаційне забезпечення прийняття рішень із метою оптимального використання наявних можливостей, об'єктивної оцінки сильних і слабких сторін підприємства, а також щоб уникнути банкрутства і кризових ситуацій[1]. С учасним напрямом в управлінні українських підприємств стає система фінансового контролінгу. Для досягнення максимальної результативності необхідно узгоджувати дану систему з сучасними потребами підприємств, враховуючи стан всієї економіки ї окремих секторів.

Фінансовий контролінг – це контролююча система, що забезпечує концентрацію контрольних дій на найбільш пріоритетних напрямах фінансової діяльності підприємства, своєчасне виявлення відхилень фактичних показників від запланованих і прийняття оперативних управлінських рішень, які забезпечать нормалізацію цих показників[3].

Потребу у використанні фінансового контролінгу на сучасних підприємствах можна пояснити такими причинами:

– нестабільність зовнішнього середовища вимагає змін в системі управління підприємством, увагу необхідно перенести на аналіз майбутнього, а не на контроль минулого.;

– швидкі зміни зовнішнього середовища вимагають прискореного реагування та підвищення корпоративної гнучкості;

– для ефективного управління необхідний постійний моніторинг змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємства;

– для забезпечення виживання підприємства та уникнення проблемних ситуацій необхідно мати продуману систему дій;

– оскільки системи управління підприємством продовжує ставати все більш і більш складною, існує потреба в механізмі координації системи;

– використання контролінгу дає змогу реалізувати прагнення до синтезу, інтеграції людських знань у різних сферах діяльності.

Фінансовий контролінг використовує комплексні методики, спрямовані на вдосконалення управлінської та облікової політики підприємства на основі вибору фінансових критеріїв оцінки успішності його діяльності.

Контролінг забезпечує підґрунтя для керівництва підприємства щодо функціонування ефективної системи управління.

Для систематизації та узагальнення доцільно запропонувати наступні етапи впровадження системи фінансового контролінгу на підприємстві, оскільки система управління підприємства має відповідати вимогам сьогодення (рис 1).

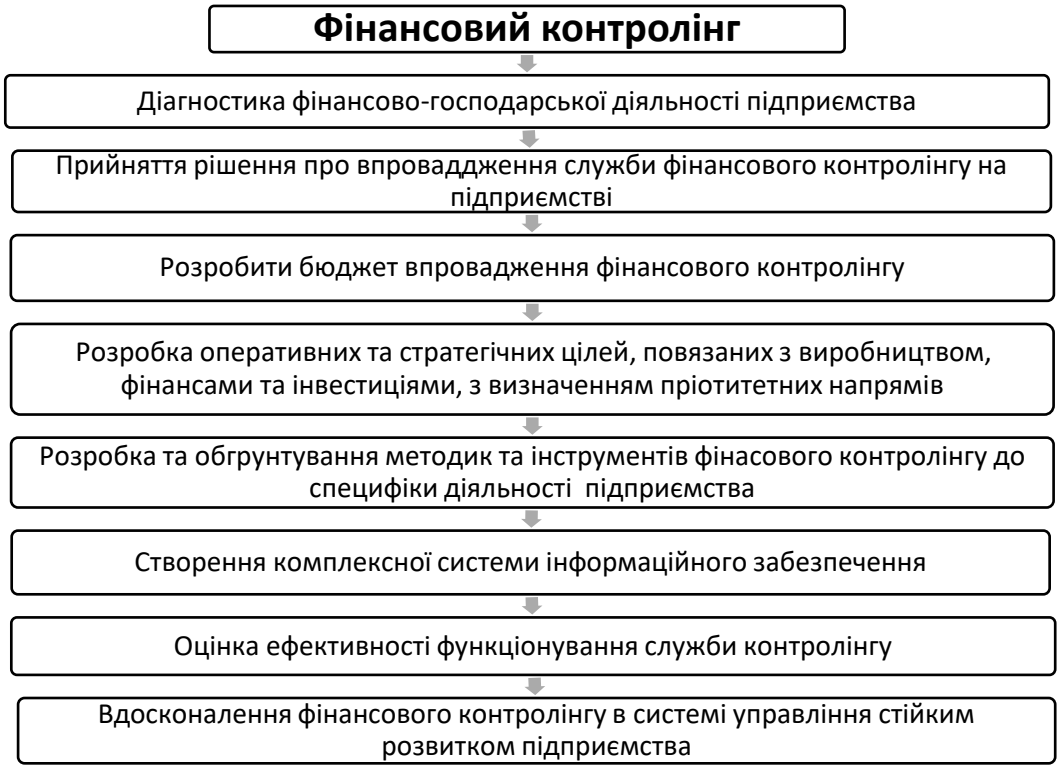


Рис. 1. Етапи впровадження фінансового контролінгу в управлінні стійким розвитком підприємства[2].

Кожне підприємство самостійно обирає, як організувати контролінг: створювати окремі відділи контролінгу або формувати тимчасові групи, метою діяльності яких буде зниження рівня існуючих ризиків і забезпечення фінансової стійкості. В умовах війни, більшість підприємств переглянули свої стратегії і акцентували увагу в фінансовій сфері на проведення тактичних заходів, підпорядкованих інтересам їх розвитку.

Проведений аналіз доводить, шо майже всі підприємства призупинили реалізацію великих інвестиційних проектів і для забезпечення фінансової

стабільності в умовах зростання обмежуючих факторів, приступили до переформатування бізнес-процесів. Задля забезпечення фінансової стабільності більшості компаній необхідно впроваджувати нові інформаційні технології не тільки в операційній діяльності, але і в системі оцінки ризиків.

Актуальним є визначення основних параметрів зовнішнього і внутрішнього середовища діяльності підприємств, які мають визначальний вплив в процесі управління ризиками. Саме стратегічний фінансовий контролінг характеризується досягненням довгострокових цілей, забезпечуючи при цьому ефективність діяльності підприємства. Він базується на дослідженні ризиків, розробці перспектив, виявленні сильних та слабких сторін суб'єкта господарювання.

Внаслідок широкомасштабної агресії росії проти України значно зріс рівень усіх ризиків, які впливають на стабільність фінансової системи підприємств. Основними з яких є:

Збереження активів. На сьогодні як найгостріше стало питання реєстрації прав на всі активи. Без наявності документів неможливо буде претендувати на компенсацію чи повернення майна в наслідок протиправних дій зі сторони агресора.

Податково-митні законодавчі зміни. На початку війни держава звела до історичного мінімуму ставки податків та зборів. На сьогодні з кожним днем ми бачимо повернення апетитів податкової.

Підприємство перестане бути прибутковим. Даними на квітень 2022 року війна уповільнила чи зупинила роботу 86% українських компаній.

Дані ризики та реалії сьогодення доводять про необхідність нових підходів щодо використання фінансового контролінгу.

Список використаних джерел:

1. Прокопець Л.В., Контролінг як інструмент управління підприємством [Електронний ресурс] // Економіка та управління підприємствами №39-2, 2019. – Режим доступу:

http://bses.in.ua/journals/2019/39_2_2019/5.pdf

2. Бердар М.М., Фінансовий контролінг як складова системи управління стійким розвитком підприємства [Електронний ресурс] // Економічна наука №18, 2017. – Режим доступу: http://www.investplan.com.ua/pdf/18_2017/8.pdf

3. Корбутяк А. Г., Шевчук Ю. О., Фінансовий контролінг як складник управління фінансами підприємства [Електронний ресурс] // Науковий вісник Ужгородського національного університету №39, 2021. – Режим доступу : http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/39_2021ua/18.pdf

4. Адонін С. В., Калашнікова Ю. М., Фінансовий контролінг у системі управління підприємством [Електронний ресурс] // Ефективна економіка № 2, 2022. – Режим доступу до ресурсу: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2022/99.pdf

Платформа V

Антикризове управління корпоративними фінансами в умовах військової агресії проти України

UDC 336.76

Yuqi Lin
"Corporate finance", 3rd year
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman
Scientific advisor – Doctor of Science, Associate professor of Corporate Finance and Controlling Department Iuliia Gernego

FINANCIAL CRISIS MANAGEMENT AND ITS IMPLEMENTATION IN THE WARTIME

Russia's invasion of Ukraine has had significant impacts on Ukraine in terms of employment, manufacturing, exports, and business. From these different aspects of the impact, the economy of Ukraine has been greatly weakened. According to Word Bank, Ukraine's economy is estimated to decline by 35% this year [1]. In addition to economic problems, Ukraine faces issues of population loss and fewer labor. Over 7.6 million refugees from Ukraine were registered in Europe as of October 2022 [2]. Such a situation is a huge barrier for the state, firms, and households. At present, it is necessary for corporations to consider and implement a series of measures and strategies to prevent a possible financial crisis in wartime.

To ward off a crisis, corporations need to establish a process that consists of four stages: crisis prevention, crisis preparation, crisis response from the business, and evaluation [3]. In the crisis prevention stage, managers should have the ability to sense the crisis in advance. Besides, managers ought to coordinate and communicate with all departments to prepare to resist the crisis and help to alleviate early onset signs of crisis. The second stage, crisis preparation is the most significant and complex stage, dealing mainly with strategies and approaches to prevent crises, which is explained more in

later parts of this article. The next stage is the crisis response, in this stage, the corporations should implement the methods of the previous stage according to the actual manifestation of the crisis. Managers should assess the crisis if it arrives and lead the departments to implement the most effective and appropriate response. In the last stage, the evaluation here has two phases. The first refers to the evaluation of the measures established before a crisis occurs. The managers may build models and rehearse to verify the corporation's performance in the crisis. The second phase is the evaluation of the corporation's overall losses and the actual response after the crisis. In either case, it is necessary for the managers to draw conclusions and analyze the activities of the whole process.

During wartime, the main problems encountered by corporations are a shortage of funds, position imbalance, loss of customers, and high inflation. Regarding crisis preparation, this article aims to propose solutions to the following issues:

- shortage of funds;
- position imbalance;
- loss of customers;
- high inflation.

To overcome the shortage of funds it is necessary to analyze the corporation’s expenses and reduce some of them, such as reducing advertising expenses, removing purchasing of unnecessary materials, eliminating office rent for departments that allow remote work, and laying off some employees or cutting their salaries. Managers ought to decide the reduction of expense items and amounts based on the actual situation.

The position imbalance is forced by the fact that the population leaving Ukraine during the war led to a large loss of workforce in a short period of time. First, managers should eliminate unnecessary positions according to the situation in each department. Second, management needs to understand whether employees who are not currently on duty quit or are still available for remote work. Rescheduling and adapting the positions of employees is required to ensure that the corporation runs normally with minimum employment. Human resources should also reassure employees to avoid excessive negative emotions that create more difficulty.

During the war, corporations may need to abandon some of the targets that are not potential customers anymore, properly reducing the size of the business in domestic market. And it is worthwhile to look for more opportunities to develop business with foreign customers, as many other countries have benefits and privileges for Ukrainian companies during wartime.

High inflation is an inevitable problem in wartime for the whole country. There are a few ideas that companies can consider: increasing the prices of goods and services, expansion of international collaboration, and giving up low-profit projects.

Corporations in Ukraine are suffering from a disaster during Russia's invasion. Corporations should stimulate employee motivation and ensure enough capital internally. Also, corporations need to look overseas for collaboration as much as possible. It is believed that after the victory of Ukraine, the state, companies, and individuals will have many resources, opportunities, and support from all over the world. At that time, corporations will also be able to overcome most of the downturn from wartime.

References:

1. Economist Office of the Chief. (2022). *Social Protection for Recovery.* Washington.

2. Pistilli, F. (2022, October 11). *Ukraine war: What are the impacts on the world today?* Retrieved from https://www.rescue.org/: https://www.rescue.org/article/ukraine-war-what-are-impacts-world-today

3. Starosta, A. (2014). Anti-crisis Management strategeis. The case of companies in the Greater Poland Voivodeship. *De Gruyter*.

УДК 004:339.17

Борцайкіна О.А.,
студентка 2 курсу факультету менеджменту,
обліку та інформаційних технологій
Науковий керівник: Домбровська С.О.,
к.е.н., старший викладач кафедри
фінансового менеджменту та фондового ринку
Одеського національного економічного університету

АДАПТАЦІЯ ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІД ЧАС ВОЄННОГО СТАНУ В УКРАЇНІ

В умовах воєнного стану податкові надходження державного бюджету скоротились через неспроможність більшості підприємств України підтримувати свою економічну активність на довоєнному рівні. Без змін в податковій політиці це призвело б до податкового перенавантаження суб'єктів господарювання, а зрештою до повного занепаду підприємницького сектору України. Тому були внесені правки в Податковий кодекс України, щоб адаптувати податкове законодавство для сприяння виживання бізнесу у зв'язку з військовою агресією Російської Федерації та післявоєнної відбудови.

В адмініструванні та контролю за платниками податків на період дії воєнного стану зупиняється перебіг строків [1, п.9 ст.102], а декларації або інші документи можуть надаватися у паперовій формі [2, п.п. 69.26]. Також передбачені дії уникнення перевірок після подачі заяви платником щодо втрати первинних документів або їх знищення [2, п.п. 69.28]. Зміни урегулювання податку на доходи фізичних осіб полягають у неоподаткуванні доходів, якщо вони визнані як безоплатна передача товарів у якості благодійної чи гуманітарної допомоги учаснику бойових дій або службовцю правоохоронних органів [1, п. 165.1 ст. 165]. На рахунок податку вже на додану вартість, встановлюється, що ПДВ не сплачується, якщо товар, придбаний з ПДВ для господарської діяльності, був знищений або втрачений внаслідок воєнних дій, або передано у державну чи комунальну власність, в тому числі на оборону [2, п.п. 32.1].

Зміни також зазнали і ставки акцизного податку на різні товари, наприклад, на початку війни відбулася паливна криза, держава була змушена ввести нульову ставку на підакцизні паливні товари. Згодом, коли ціна на паливо стабілізувалася, податкові правки були скасовані і ставки на пальне стали складати: бензини моторні та їх альтернативи – 100 євро за 1000 літрів, скраплений газ – 52 євро за 1000 літрів, біодизель – 100 євро за 1000 літрів тощо [3, п.п. 41.5].

До завершення воєнного стану у підприємців І та ІІ групи є право не сплачувати єдиний податок [1, п.п. 8.9.1.], а також право на звільнення від оподаткування, якщо об'єкти власності розміщенні на тимчасово-окупованих територіях, наприклад, від податку на землю, екологічного податку, від податків на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки тощо [1, п.п. 69.14]. Не застосовуються покарання та санкції, що передбачені у Податковому кодексі, за порушення вимог РРО на період воєнного стану, окрім тих, що стосуються порушень при продажі підакцизних товарів [1, п. 12, ст. 315].

Однією з найвпливовіших нововведених положень стало рішення про звільнення від сплати єдиного соціального внеску, де ФОП та особи, що здійснюють професійну незалежну діяльність, можуть не сплачувати внесок за себе та за мобілізованих працівників підприємства, що значно полегшало податкове навантаження. Окремо, ФОПи, які не отримали прибуток також звільняються від сплати ЄСВ [1, п.п. 9.19 ст. 11].

Отже, приведені вище зміни у кодексі покращують загальне положення податкової політики країни щодо стягування зборів та обов'язкових податків. Проаналізувавши основні нововведення, можна стверджувати, що влада намагалась швидко та майже безболісно реформувати податкове навантаження на підприємницьку діяльність. В умовах того, що на початку війни втрати підприємств постійно зростали через релокацію та різке зменшення платоспроможності населення, обов'язки перед бюджетом змушували не тільки зазнавати збитків, а й втрачати останні кошти на відновлення діяльності. Тому вдосконалена система законодавства стала ефективним важелем до збереження

спроможності платників поповнювати бюджет. Система оподаткування, та в цілому економіка країни, показали себе стійкими, з урахуванням значної підтримки зарубіжних країн та міжнародних організацій, і одночасно гнучкими до постійних зовнішніх загроз під час війни, наприклад, знищення стратегічно важливих заводів, підприємств, енергетично-паливна криза тощо.

Кожна фаза війни провокувала нові зміни в оподаткуванні: на початку, коли підприємства масово втрачали економічну стійкість, внесені корективи дали змогу більшості платників продовжити підприємницьку активність; з часом, коли підприємства зуміли впоратись з першими викликами, почалось відновлення довоєнних ставок, наприклад, акцизні ставки на паливо; а вже зараз, податкова політика майже повністю адаптувалась до потреб підприємців і змогла забезпечити податкові надходження на довоєнному рівні.

Список використаних джерел:

1. Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо дії норм на період дії воєнного стану: Закон України від 15.03.2022 № 2120-IX. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2120-20#n77
2. Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо вдосконалення законодавства на період дії воєнного стану: Закон України від 24.03.2022 № 2142-IX. URL: https://ips.ligazakon.net/document /view/t222142?an=1
3. Про внесення змін до розділу XX "Перехідні положення" Податкового кодексу України щодо ставок акцизного податку на період дії правового режиму воєнного, надзвичайного стану: Закон України від 21.09.2022 № 2618-IX. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2618-20#Text

УДК 339:3

Голубнича Т. С.
студентки магістратури
2 року навчання факультету фінансів і обліку
Харківського національного університету імені Семена Кузнеця

СТАН ГАЛУЗІ ОПТОВО-РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ В УМОВАХ ВІЙСЬКОВОГО ЧАСУ

На сьогоднішній день не залишилось жодної галузі промисловості та сфери послуг, які б не зазнали збитків та шкоди від дій агресора. За результатами опитування в Україні постраждали ті сфери, які потребують найбільших інвестицій або пов'язані з логістикою: будівництво, машинобудування, туризм. Так, найбільший відсоток підприємств, які повністю або частково зупинили роботу, сягає 84% у галузі туризму, 70 % – у ЗМІ, 58 % у будівництві, 50 % – у машинобудуванні. Також постраждало сільське господарство – 40 % та сфера операцій з нерухомим майном – 53 % [2].

Слід зауважити, що, мабуть, результати опитувань реальних представників, реальних підприємств, надають найоб’єктивнішу оцінку стану речей. На основі опитувань визначається індекс очікувань ділової активності (ІОДА) – інструмент оперативної оцінки та відстеження тенденцій розвитку економіки, показує активність бізнесу, його спроможність нарощувати товарообіг, створювати робочі місця. За результатами очікувань, активність бізнесу має відновитися, але все ж таки нешвидко. Не складає і виключення галузь оптово-роздрібної торгівлі і окремо торгівля сільськогосподарською продукцією.

Так, значення індексу очікувань ділової активності у галузевому розрізі складає: оптова торгівля – 32,06; роздрібна торгівля продуктами харчування – 38,89; сільське господарство, лісове та рибне господарство – 21,02. Максимальне можливе значення індексу – 100. Якщо показник нижчий від 50, то показує негативні очікування бізнесу від подальшого розвитку подій [2]. Відповідно, такий стан галузей об’єктивний для періоду військового стану в країні. За оптимістичного сценарію, представники бізнесу не полишають надії на

відновлення бізнес активності. Галузь торгівлі залишилась затребуваною під час пандемії, і не зупиняла роботу під час військових дій. Воєнне вторгнення Росії на територію України призвело не тільки до збоїв у роботі ланцюжків постачання агропродукції на внутрішньому ринку, але й до зупинки роботи українських морських портів, і як наслідок – паралізація постачання зернових на зовнішній ринок, очікування високих перехідних залишків та скорочення посівних площ під ярими культурами у 2022 році, що призведе до суттєвого зниження виробництва зернових і їх експортного потенціалу у 2022-2023 рр. [3].

Оскільки, акцент робимо на оптово-роздрібній торгівлі сільськогосподарською продукцією, то визначальним в цілому моменті є саме факт того, що військова агресія призвела до неможливості доступу цієї частини ринку до експорту готової продукції АПК. За прогнозами фахівців, сумарний валовий збір всіх зернових та зернобобових культур в 2022 рік становитиме 38,9 млн тонн, що на 55 % менше за показник 2021 року (85,7 млн тонн) [3]. За результатами 2022 року стан збору зернових культур покращено на 11,6 %, що є позитивним. В цілому такий прогноз не матиме значного відклику на внутрішньому ринку, за рахунок нижчого рівня цін, майже вдвічі. В такому випадку, важливим залишається знаходження шляхів виходу на зовнішні ринки, що стимулюватиме розвиток оптової торгівлі. В розрізі роздрібної торгівлі залишаємось з надією можливості забезпечення населення України необхідною продовольчою сировиною.

Список використаних джерел:

1. Децик О., Шевчук Н. Урожай воєнного стану: скільки зберуть у 2022 році і як це вплине на наступний рік. URL: https://lb.ua/economics/2022/09/03/528245_urozhay_voiennogo_stanu_skilki.html (дата звернення 14.11.2022).
2. Стан та потреби бізнесу в Україні: секторальний розріз, вересень 2022. URL: https://business.diia.gov.ua/cases/novini/stan-ta-potrebi-biznesu-v-ukraini-sektoralnij-rozriz-veresen-2022 (дата звернення 14.11.2022)
3. Фінансова звітність ТОВ «КЛОВ». URL: http://tov-clov.com.ua/results/(дата звернення 10.11.2022).

УДК : 334.012.64:342.78

Даценко Д.А.,
магістрант факультету
управління фінансами та бізнесу
Маліновська О.Я.,
к.е.н., доцент,
доцент кафедри
публічного адміністрування та управління бізнесом
Львівського національного університету імені Івана Франка

ОСНОВНІ АСПЕКТИ РЕЛОКАЦІЇ БІЗНЕС-СТРУКТУР ПІД ЧАС ДІЇ ВОЄННОГО СТАНУ В УКРАЇНІ

З початку повномасштабного російського вторгнення в Україну економіка нашої держави перейшла у воєнний стан з його специфічними особливостями. Різко змінилися потреби та пріоритети суспільства, значно скоротилися обсяги необхідних ресурсів для ведення бізнесу. Неспровокована збройна агресія російської федерації спричинила багато проблем для підприємств, які безпосередньо перебувають або перебували в зоні бойових дій чи в прифронтових територіях. Основне питання, яке потребувало негайного вирішення для цих бізнес-структур – «Як зберегти виробничі потужності?», тобто як убезпечити підприємство від російських ракет, артилерійських снарядів та гранат. І "рятівним кругом" для фірм, які потребували невідкладної допомоги, стала релокація бізнесу із прифронтових територій до більш безпечніших регіонів України або за кордон.

Релокація підприємств України в час збройного конфлікту є одночасно складним і необхідним процесом для збереження нашої економіки. Головним завданням даного процесу є збереження активів та потужностей бізнес-структур, відновлення їх діяльності в більш безпечніших регіонах та збереження робочих місць. Якщо фірма вирішила "переїжджати" із прифронтових регіонів, то існує два способи релокації бізнесу:

1) за власний кошт;
2) скористатися урядовою програмою [1].

Якщо підприємство використовує перший спосіб, то стає зрозуміло, що всі витрати пов’язані із процесом релокації покладені на нього. Щодо другого способу, то урядом України було успішно розроблено програму дій для переміщення суб’єктів господарювання із критичних регіонів у більш безпечні. Даною програмою може скористатися будь-яка фірма, що перебуває в зоні ризику бойових дій. Пріоритет надається стратегічно важливим підприємствам та тим, які задовольняють невідкладні потреби цивільного населення та військових [2].

Державна програма релокації підприємств має 4 етапи реалізації:

1) підбір місця розташування для потужностей підприємства;
2) допомога з перевезенням на нову локацію;
3) сприяння в розселенні працівників та пошуку нових співробітників;
4) підтримку у відновленні логістики, закупівлі сировини та пошуку ринків збуту [2].

Слід зазначити, що безкоштовне перевезення здійснюється за допомогою АТ «Укрзалізниця», АТ «Укрпошта» або залучаються субпідрядні перевізники.

Згідно з даними Міністерства економіки України станом на 24 жовтня 2022 року в рамках програми релокації бізнесу надійшло 1863 заявки підприємств на переміщення, 623 з цих підприємств відмовилися від релокації у зв’язку з деокупацією територій, на яких вони розташовані. При цьому 761 підприємство уже переміщено із зони бойових дій, 80% з них вже відновили роботу на новому місці [3].

За даними Національного інституту стратегічних досліджень найчастіше підприємці обирають переїзд до Львівської області (24,6%), а також Закарпатської (16,1%), Чернівецької (11,4%), Тернопільської (7,6%), Дніпропетровської (7,4%) та Івано-Франківської (7,3%) областей [4].

Серед релокованих підприємств, які вже відновили свою діяльність, найбільшою є частка компаній оптової та роздрібної торгівлі, ремонту

автотранспортних засобів (39% від загальної кількості), переробної промисловості (33%), інформації та телекомунікацій (6%), професійної, наукової та технічної діяльності (5%) [4].

При “евакуації” бізнесу зі сходу на захід України, більшість компаній стикається зі схожими проблемами: відсутністю житла для працівників чи підбором працівників у місцях дислокації після переїзду, дефіцитом відповідних майданчиків для виробництва, браком складських приміщень, високими цінами на оренду, відновленням логістики, закупівлею сировини, пошуком нових ринків збуту. Для вирішення виникаючих питань, слід поглибити співпрацю державних виконавчих органів з органами місцевого самоврядування у сфері допомоги бізнесу, тобто узгодити державну програму релокації бізнесу з відповідними локальними програмами підтримки від місцевої влади.

Отже, релокація бізнесу є необхідною для підприємств, які опинилися в зоні бойових дій або ризикують потрапити в дану зону. Вирішення проблем, які виникають при переміщенні підприємств із прифронтових територій до більш безпечніших потребує системного підходу. Його реалізація вбачається як у виконанні та розширенні програмних положень щодо релокації бізнес-структур, так і в низці дій, орієнтованих на лібералізацію економічних відносин у державі. Адже, релокація бізнесу під час дії воєнного стану дозволяє Україні зберігати виробництво та робочі місця, а також задовольнити попит цивільних громадян та армії необхідною кількістю товарів та послуг, критично необхідних для перемоги у війні з росією.

Список використаних джерел:

1. Колесник І. Релокація бізнесу в умовах війни: варіанти та покрокова інструкція. Громадська спілка «Мережа правового розвитку». 2022. URL: https://ldn.org.ua/consultations/relokatsiia-biznesu-v-umovakh-viyny-varianty-ta-pokrokova-instruktsiia/.

2. Програма релокації підприємств. *Міністерство економіки України.* URL: https://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=3e766cf9-f3ca-4121-8679-e4853640a99a&title=ProgramaRelokatsiiPidprimstv.

3. Програма релокації: 761 підприємство переміщено в більш безпечні регіони. *Міністерство економіки України.* URL: https://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=d152dcfe-7bde-49df-a69a-8d7f9586fc13&title=ProgramaRelokatsii.

4.Огляд інструментів підтримки бізнесу в період воєнного стану в Україні (за 01.07 – 31.07.2022 р.). *Національний інститут стратегічних досліджень.* URL: https://niss.gov.ua/news/komentari-ekspertiv/ohlyad-instrumentiv-pidtrymky-biznesu-v-period-voyennoho-stanu-v-0.

УДК 336.647

Денисенко І.І.,
магістрант ЦЗФН,
Науковий керівник: Домбровська С.О.,
к.е.н., старший викладач кафедри
фінансового менеджменту та фондового ринку,
Одеський національний економічний університет

СУЧАСНИЙ СТАН І ПРОБЛЕМИ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ УКРАЇНИ

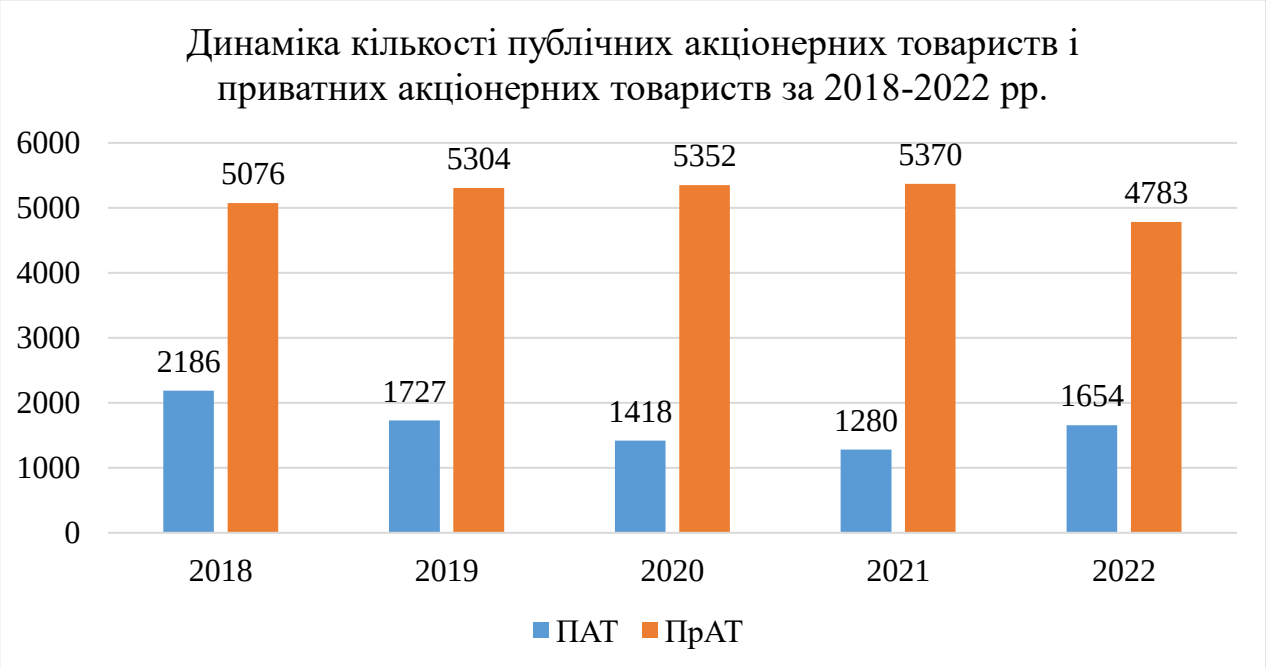
Акціонерні товариства є поширеною формою господарських товариств в Україні. Виникнення і функціонування акціонерних товариств мало як позитивні, так і негативні риси. Вони проявлялись поступово з розвитком самих корпорацій.

Позитивними рисами акціонерних товариств є обмеження економічного ризику для окремих учасників, підвищення підприємницької активності та об’єднання різних економічних можливостей – капіталів та вмінь, знань, ідей, обмеження можливостей вилучення капіталів (паїв, часток) з товариства,

розмежування капіталу та економічної діяльності, жорстке відокремлення власності господарського товариства і власності його учасників, зменшення залежності частки акціонерного товариства від частки його окремих учасників, підвищення кваліфікаційного рівня учасників корпоративних відносин, особливо менеджменту.

До негативних рис ролі акціонерних товариств можна віднести виникнення так званого фіктивного капіталу, який часто функціонує відірвано від капіталу реального, зниження можливостей контролю за діяльністю акціонерних товариств з боку дрібних власників-акціонерів, появу можливості спекулятивного і навіть злочинного акціонерного засновництва, ускладнення управління акціонерними товариствами у порівнянні з іншими формами підприємств. Ці негативні риси супроводжували розвиток акціонерних товариств, проте не перекреслювали їх позитивні риси, що й спричинило динамічний розвиток корпорацій.

На початок 2018 р. в Україні зареєстровано 7262 акціонерних товариств, з них 2186 – ПАТ (30,10%), 5076 – ПрАТ (69,90%). Протягом 2018–2022 рр. спостерігається тенденція до поступового зменшення кількості акціонерних товариств (див. рис. 1).



Джерело: складено автором на основі [1]

Така динаміка зумовлена процесами ліквідації збанкрутілих АТ та тих, які припинили діяльність через внутрішні суперечності. Серед причин можна назвати несприятливі законодавчі зміни, економічна криза в країні, всесвітня пандемія COVID-19, активний військовий конфлікт на території України.

Підприємства акціонерного сектора України мають важливе значення для забезпечення розширеного відтворення національної економіки. Проте, практика показує наявність значної кількості деструктивних факторів, що стримують ефективне функціонування акціонерних товариств України. Проблеми акціонерного сектора уже тривалий час залишаються тими ж самими: створення умов для його ефективного функціонування, що забезпечують стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз [2, с. 72]. Основні труднощі, що постали перед акціонерними підприємствами в Україні на теперішній час, стосуються підвищення інвестиційної привабливості товариств, захисту прав інвесторів, розвитку ринку акцій тощо. Для того, щоб вирішити ці питання, потрібна взаємодія усіх суб’єктів акціонерних відносин починаючи від акціонерів та закінчуючи державою.

Для розвитку діяльності АТ України можна також відзначити:

– нерозвиненість фондового ринку України, оборот українських фондових бірж мізерний порівняно з оборотами інших закордонних фондових бірж. Навіть більшість акцій українських АТ котируються саме на іноземних фондових біржах, а не на українських. Ця недорозвинутість також пов'язана із законодавчою базою України, відсутністю великої різноманітності акцій, відсутністю певного податкового стимулювання розвитку фондового ринку;

– небажання АТ прозоро вести свою діяльність, розголошувати інформацію (якщо річну звітність потрібно обов'язково показувати, то проміжну і квартальну згідно законодавства можна не показувати), що також призводить до зменшення інвестиційної привабливості українських АТ;

– небажання акціонерів активно цікавитись та бути обізнаними у справах АТ, а тому корпоративне управління не є таким ефективним, як могло б бути,

оскільки недостатньо тільки бачення менеджерів, які є по своїй суті лише найманим персоналом та незацікавлені у підвищенні прибутку;

– недосконала дивідендна політика АТ: часто дивіденди навіть не сплачуються через збитковість, капіталізацію дивідендів чи через консервативну дивідендну політику, яку застосовують більшість АТ України.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт державної служби статистики України. URL: https://ukrstat.gov.ua (дата звернення: 5.11.2022).
2. Фасій Б., Московчук Д. Аналіз сучасних змін законодавства про акціонерні товариства в Україні. *Господарське право і процес*. 2019. №2. С. 70-74.

УДК 368.03

Догадаєва І.О.,
студентка 52 групи
факультету фінансів та банківської справи
Науковий керівник: Домбровська С.О.,
к.е.н., старший викладач кафедри
фінансового менеджменту та фондового ринку
Одеського національного економічного університету

ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ «УКРАЇНСЬКА СТРАХОВА ГРУПА» В УМОВАХ ВОЄННОГО ЧАСУ

Із початком військової агресії в Україні майже всі сфери життя зіткнулися необхідністю вирішення проблем, з якими раніше не стикалися у таких масштабах, та сфера страхування не є винятком [1].

Неминучим наслідком кожної війни, нажаль, є руйнування та збитки. В свою чергу, страхування є саме тим механізмом, який, як правило, покликаний

забезпечити компенсацію та відшкодування збитків. Однак із будь-яких правил є виключення і для страхування таким виключенням є війна [1].

Безумовно положення договорів страхування різних страхових компаній щодо питань війни відрізняються і в кожному окремому випадку необхідно вивчати умови конкретного договору. Однак зазвичай усі договори страхування, в тому чи іншому вигляді, містять положення про те, що збитки завдані внаслідок воєнних дій не є страховим випадком. Важливо розуміти, що ключовим фактором тут є саме наявність причинно-наслідкового зв'язку між воєнними діями та заданими збитками. Тобто сам по собі факт введення військового стану не має бути підставою для невизнання випадку страховим та відмови у здійсненні страхового відшкодування [1].

Війна призвела до значного зниження розміру грошових надходжень страхових компаній у вигляді страхових премій. Деякі страхові компанії відзначають падіння надходжень більше ніж на половину. А це в свою чергу призводить до того, що зменшуються грошові кошти для інвестування [1].

Далі розглянемо інвестиційну діяльність страхових компаній на прикладі страхової компанії «Українська страхова група» та порівняємо два періоду, а саме за перше півріччя 2021 року та за перше півріччя 2022 року, яке представлено у таблиці 1.

Таблиця 1

Інвестиційна діяльність СК «Українська страхова група» за І півріччя 2021 року та за І півріччя 2022 року, тис. грн.

Види інвестицій	2021	2022
Довгострокові фінансові інвестиції та поточні фінансові інвестиції	265 880	522 848,3
З них:		
Єврооблігації	-	62 068,4
ОВДП	215 880	340 212,1
Депозити в банках	50 000	109 347,5

*складена автором за даними [2]

Розглянувши дану таблицю можна побачити, що довгострокові фінансові інвестиції та поточні фінансові інвестиції збільшилася майже в 2 рази. Потрібно

зазначити, що збільшення були за рахунок того, що збільшилися облігації внутрішньої державної позики України, а також збільшення депозитів в банках та інвестування в єврооблігації.

Хоч у 2022 році інвестиційна діяльність страхової компанії «Українська страхова група» зросли майже у 2 рази, але початок вкладень більшості інвестицій приходить на кінець 2021 року та початок 2022 року (17.02.2022), тобто до початку воєнних дій на території України. Тобто з початку війни СК «Українська страхова група» не робила більше ніяких вкладень.

Потрібно зазначити, що політична та економічна нестабільність в першу чергу негативно впливає на інвестиційну діяльність. А також, що більшість страхових компаній не має ретельно розробленої інвестиційної стратегії та вкладає кошти у фінансові інструменти афілійованих структур чи у банківські депозити. З розвитком страхового ринку у частині його реального сегменту потреба у безпечному та ефективному розміщенні коштів страхових компаній буде зростати. Забезпечити вирішення цього завдання можна лише за умови наявності відповідного інформаційного та кадрового забезпечення. Страхові компанії, надаючи послуги з покриття ризиків, самі відчувають потребу у професійних управляючих, в першу чергу на фондовому ринку [3].

Наразі стан справ у страхових компаній виглядає таким чином, що у ринка страхування навряд є підстави дивитися у найближче майбутнє із оптимізмом. Слід визнати, що страхування не є однією із ключових галузей економіки. Страхування скоріше можна розглядати як «розкіш», додатковий інструмент, який дозволяє мінімізувати ризики. А тому очевидно, що фінансові ресурси після перемоги будуть направлені на відбудову інфраструктури, житла, заводів, транспорту, а не на їх страхування [1].

Таким чином, страхування є тією сферою підтримкою якої державі доведеться приділити особливу увагу та запровадити заходи, що дозволять підтримати галузь, наприклад, шляхом зменшення податкового навантаження або переглядом регуляторних вимог.

Список використаних джерел:

1. Карпов С. Що змінюється у страхуванні в умовах воєнного стану? European Business Association. *European Business Association*. URL: https://eba.com.ua/shho-zminyuyetsya-u-strahuvanni-v-uovah-voyennogo-stanu/ (дата звернення: 11.11.2022).
2. Фінансова звітність. *Українська страхова група*. URL: https://ukringroup.ua/ua/about/finance/statements (дата звернення: 11.11.2022).
3. Інвестиційна діяльність страхових компаній: стратегія та пріоритети. *FORINSURER «Форіншурер» – журнал про страхування та InsurTech*. URL: https://forinsurer.com/public/08/06/26/3515 (дата звернення: 11.11.2022).

УДК 336.01

Жмуд А. П.

студентка 3 курсу ,ФК-303

Науковий керівник: Красножон С.В.

к.е.н., доцент, доцент кафедри

Корпоративних фінансів і контролінгу

КНЕУ імені Вадима Гетьмана

СУЧАСНІ АНТИКРИЗОВІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИНЕНИХ КРАЇН СВІТУ

До головних сфер імплементації антикризової політики урядів країн належить грошово-кредитна та бюджетно-податкова політика, підтримання реального сектору економіки й банківської системи тощо. Кожна країна розробляє свій найбільш раціональний набір антикризових інструментів і механізмів їх застосування, які різняться за пріоритетами, масштабами, спрямованістю й ранжуванням [1, с.134]. Для розробки ефективної стратегії подолання кризи в Україні доречно буде розглянути досвід розвинених країн щодо подолання цього явища.

Під час виникнення фінансових криз уряди країн Європейського Союзу у більшості випадків намагаються швидко й раціонально реагувати та впроваджувати відповідні заходи, наприклад, переглянути й вдосконалити банківську систему й податкове законодавство, скоротити імпорт і соціальні виплати населенню, проводити активний контроль над інфляцією, формувати резервні фонди, приділяти значну увагу сферам туризму та інновацій. До того ж у країнах ЄС дуже поширеною є практика державних дотацій у найпріоритетніші галузі економіки. Головні фіскальні заходи країн ЄС для подолання кризи, що виникла у 2020 році, й наслідки якої відчутно й дотепер, включають:

- створення в бюджеті інвестиційної ініціативи з питань реагування на пандемію COVID-19 для підтримки державних інвестицій для лікарень, ринків праці, малих та середніх підприємств, і регіонів, що найбільше піддаються стресу;
- розширення сфери використання Фонду солідарності ЄС та спрямування 1 млрд євро з бюджету ЄС як гарантії Європейського інвестиційного фонду для стимулювання банків із метою забезпечення їх ліквідності;
- надання кредитних відпусток боржникам тощо.

Корисним для України також може бути досвід подолання криз у США – однієї з найрозвиненіших в економічному плані країн світу. Антикризова політика країни зазвичай спрямовується на поліпшення законодавства у сфері зайнятості, збільшення кількості робочих місць, особливо для молоді, розробку регіональних структурних програм, контроль над нормами обов'язкових резервів та регулювання державою банківської сфери, зокрема проведення спліт-тестів. Для подолання кризи уряд США вкладає багато коштів у забезпечення одноразових податкових знижок фізичним особам, забезпечення продуктами харчування найбільш уразливих верств населення, запобігання банкрутству підприємств шляхом надання позик, гарантій та резервування програми Федеральної резервної системи, спрощені кредити для малого бізнесу та гарантії для надання допомоги малому бізнесу, який утримує працівників. Також значні кошти вкладаються в лікарні, трансферти державним і місцевим органам влади,

міжнародну допомогу. До того ж, федеральний банківський нагляд закликав депозитарні установи забезпечити кредитування та конструктивно співпрацювати з позичальниками, постраждалими від COVID-19 [3].

Список використаних джерел:

1. Mochernyj, S.V, Kanishhenko, L.O., & Ustenko, O.A. (2000). Korotkyj kurs ekonomichnoji teoriji. Ternopilj: Ekonomichna dumka.
2. Кардаш А. О. Курсова робота на тему: «Глобальні фінансові кризи». Тернопіль, 2017. кризи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/30230/1/%D0%9A%D1%80%D0%B4%D0%B0%D1%88%20%D0%90.%D0%9E.pd
3. Internationl Monetary Fund (2020). Policy responses to COVID-19. Retrieved from: https://www.imf.org/en/Topics/imf-andcovid19/Policy-Responses-to-COVID-19

УДК 336.6

Зінченко А. О.

здобувачка вищої освіти факультету фінансів,

освітня програма «Корпоративні фінанси».

Науковий керівник: Бабяк Н. Д.,

к.е.н., професор кафедри

корпоративних фінансів і контролінгу

КНЕУ імені Вадима Гетьмана

ФІНАНСОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ПРИВАТНИХ МЕДИЧНИХ УСТАНОВ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ВІЙСЬКОВОЇ АГРЕСІЇ

Повномасштабне вторгнення, яке розпочалось 24 лютого 2022 року, назавжди змінило наше життя. Виключенням не стали приватні заклади охорони здоров’я. Проте із спливом півроку життя під постійним ризиком ракетних ударів, бізнес все одно працює або відновлює свою роботу.

Ринок приватної медицини в Україні під час війни скоротився утричі. Зменшилася кількість звернень до лікарів, не лише через нестачу в українців часу, грошей чи бажання слідкувати за здоров’ям. Через війну вимушені переселенці опинилися далеко від знайомих клінік та спеціалістів, а натомість приватні медзаклади втратили значну кількість своїх постійних клієнтів [1].

На ринку приватної медицини найскладніше зараз почувають себе невеликі приватні клініки у центральних, східних та південних областях. Наприклад, лише у столичному регіоні близько 80% приватних лікарень закрилися або ж можуть припинити діяльність у скорому майбутньому. Мова йде здебільшого про невеликі бізнеси, які не мали значної фінансової подушки, щоб пережити кризу [2].

Перед медичним бізнесом постало ряд питань щодо працівників, оренди, ліцензії, статистичних звітів, прийняття на роботу тимчасово переміщених осіб тощо.

Якщо приватний медичний заклад бажає призупинити свою діяльність, він має бути готовим до таких проблемних питань:

- оренда – сьогодні багато орендарів йдуть на знижки, канікули чи тимчасове звільнення від сплати оренди, окрім комунальних платежів, але тут все залежить виключно від можливостей комунікації з орендодавцем, його готовності іти на поступки в ці скрутні для всіх, і для нього в тому числі, часи;
- податки – в разі тимчасового припинення діяльності, податки не сплачуються, але звітність повинна подаватися у фіскальну службу і органи статистики. Наразі скасовано штрафи за невчасно подані звіти, проте такі звіти зможуть знадобитися в майбутньому. Краще не нехтувати своїми обов'язками щодо звітування.
- працівники – наймасовіша проблема для медичних закладів, що намагаються призупинити свою діяльність сьогодні.

При відновленні ділової активності і виведенні всього персоналу або його частини, медичні заклади сплачують всі податки відповідно до обраної системи оподаткування.

Ціноутворення будь-якого товару залежить від цілого ряду чинників, частина з них об'єктивні, інші суб'єктивні та значною мірою залежить від бажання медичної установи в будь який спосіб забезпечити отримання цільового прибутку.

Розглянемо ці чинники на прикладі діяльності приватних стоматологічних клінік. Так, об'єктивними факторами, що визначатимуть рівень витрат приватних стоматологічних клінік, є: вартість оренди приміщення, закупівля матеріалів, зарплата лікарів, оплата праці суміжних фахівців та адміністративного персоналу, амортизація і обслуговування устаткування, витрати на рекламу і пошук ринку збуту. Після покриття цих витрат доходами від надання послуг, можна розраховувати отриманий прибуток.

Від початку повномасштабної війни собівартість стоматологічних матеріалів зросла на 20-25% [3]. Стоматологічні клініки, які використовують якісні стоматологічні матеріали, співпрацюють з надійними постачальниками, у яких вона зберігається на складах, що відповідають нормам санстанції. Відповідно ціна на ці матеріали буде ринковою, а не заниженою. Від того й ціна на кінцевий продукт теж буде ринковою. Фахівець в будь-якій галузі шукає ту роботу, на якій більше платять, тому стоматологічна клініка не зможе утримувати низькі або занижені ціни, якщо в її складі працює кваліфікований персонал.

Таким чином, ціна на медичні послуги, стоматологічні зокрема, крім об'єктивних чинників, залежить від якості матеріалів, обладнання, кваліфікації персоналу та інших факторів.

В повоєнний період приватним клінікам варто проаналізувати зміни та створити хороші фінансові резерви й більше комунікувати з пацієнтами. Також після відбудови міст та повернення тимчасово переміщених осіб буде багато можливостей для покращення якості ведення стоматологічного бізнесу.

Список використаних джерел:

1. МЕДИЧНИЙ ЦЕНТР VS ВІЙНА В УКРАЇНІ 01.09.2022: Юридична компанія «Правова Допомога» URL: https://pravdop.com/ua/publications/praktiki-kompanii/medicinskiy-centr-vs-voyna-v-ukraine-09-2022-149/
2. ЛІКАРНІ У ВОЄННИЙ ЧАС. ЯКІ ТЕХНОЛОГІЇ ДОЗВОЛЯТЬ РОЗВИВАТИСЯ МЕДЗАКЛАДАМ 04.08.2022: Київстар Бізнес URL: https://hub.kyivstar.ua/news/likarni-u-voyennyj-chas-yaki-tehnologiyi-dozvolyat-rozvyvatysya-medzakladam/
3. Кілька слів про ціноутворення в приватній стоматології 2022: DENT-U.kiev.ua URL: https://www.dent-u.kiev.ua/ua/neskolko-slov-o-tsenoobrazovanii-v-chastnoy-stomatologii/

УДК 336.6

Колякіна О. М.

здобувачка вищої освіти факультету фінансів,

освітня програма «Корпоративні фінанси».

Науковий керівник: Бабяк Н. Д.,

к.е.н., професор кафедри

корпоративних фінансів і контролінгу

КНЕУ імені Вадима Гетьмана

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ У СФЕРІ ІНДУСТРІЇ КРАСИ

На сьогодні, в умовах економічної нестабільності, особливо гостро виникає необхідність у реформуванні стратегічної поведінки суб'єктів підприємницької діяльності з метою їх успішної адаптації до ринкових викликів та поступового відновлення економіки України. До одного з пріоритетних секторів діяльності, що слугує драйвером економічної трансформації, створює

близько 23% ВВП [1] та має попит у більшої частини українського населення є сфера послуг. Зокрема і ринок перукарських послуг, що затверджується як найбільш привабливий вид підприємництва та напрям діяльності в індустрії краси. Даний галузевий ринок характеризується тенденцією до зростання, що підтверджується збільшенням обсягу реалізованих перукарських послуг. Для прикладу, у 2021 році даний показник збільшився на 531,85% до 17,5 млрд грн відносно значення 2010 року, що свідчить про зростання сукупного обсягу попиту на професійні перукарські послуги та вказує на необхідність розробки програм розвитку даної галузі, зокрема системи антикризового управління фінансами з метою підтримки фінансової спроможності бізнесу [2]. Цим обумовлюється актуальність обраної теми.

Метою проведення даного дослідження є визначення та обґрунтування системи антикризового управління фінансами в індустрії краси, а саме на ринку перукарських послуг.

Насамперед, варто зауважити, що важливість створення системи антикризового управління фінансами на ринку перукарських послуг обґрунтовується наявністю особливостей в кон’юнктурі даної сфери та кризових явищ, спричиненими різними факторами. Серед них найбільш впливовими є макроекономічні, адже перукарські послуги не є послугами першої необхідності, тому їх попит постійно коливається через зміни в зовнішньому середовищі [3, с. 57].

Загалом, впровадження системи антикризового управління фінансами як на ринку перукарських послуг, так і на інших галузевих ринках полягає у використанні двох взаємопов’язаних аспектів, а саме [4, с. 474]:

1. Здійснення комплексу превентивних заходів в межах управління фінансами. Тобто впровадження системного аналізу галузевого ринку, системи управління ризиками, бенчмаркінгу, основна мета якого спрямована на аналіз ефективності, визначення сильних і слабких сторін компанії та оцінку шляхів покращення діяльності тощо [5, с. 57].

2. Впровадження антикризової системи управління фінансами, що провадиться безпосередньо під час виникнення фінансової небезпеки.

Тому антикризове управління фінансами є комплексним процесом впровадження заходів, що направлені як на запобігання появи фінансових криз, так і на забезпечення стійкості й адаптивності компанії до впливу несприятливих зовнішніх чинників з метою раціонального використання наявних фінансових ресурсів [4, с. 474].

З огляду на вищезазначену характеристику важливості та сутності антикризового управління фінансами на ринку перукарських послуг, ми виокремили основні складові, що формують дану систему [4, с. 474]:

1. *Аналіз фінансової загрози*. Діагностика полягає у визначенні об’єкта антикризового управління, зовнішніх та внутрішніх факторів кризи, її виду та стадії. Однією з актуальних кризових ситуацій, що вплинула на учасників сфери індустрії краси стали воєнні дії. Однак лише ті суб’єкти, котрі проаналізували свій фінансовий стан та оцінили вплив зовнішніх обставин на операційну діяльність, змогли її частково відновити, знайти нових постачальників косметики та адаптуватись до ринкових умов мінімізуючи фінансові втрати.

2. *Визначення головних складових антикризового управління та мети*. Формування цільових орієнтирів є вкрай важливим для ефективного впровадження заходів боротьби з кризовим явищем. Адже у рамках поставленої мети компанія повинна визначитись, яку саме тактику та стратегію вона буде здійснювати протягом антикризового управління фінансами. Що більше, учасник ринку перукарських послуг повинен чітко визначитись з суб’єктом, завданнями, принципами та етапами, що стануть основою антикризового управління фінансами компанії.

3. *Впровадження системи оперативного та стратегічного планування*. Дана складова є важливою оскільки планування спрямоване, перш за все, на раціональний розподіл фінансових ресурсів та їх ефективне розпорядження, а також на затвердження ринкових кінцевих цілей компанії на запланований період з урахуванням антикризових заходів.

4. *Затвердження планів та їх реалізація.* Узагальнивши три попередні компоненти, необхідно перейти до кінцевого етапу, а саме безпосереднього впровадження антикризового комплексу заходів з урахуванням внутрішнього контролю задля уникнення інформаційної асиметрії.

Отже, можна підсумувати, що формування системи антикризового управління фінансами в перукарській діяльності відрізняється від інших сфер лише тим, що кризові явища – одні з найвагоміших негативних чинників закриття бізнесу в б'юті індустрії. З огляду на це, суб'єктам ринку перукарських послуг варто зосереджувати велику увагу на здійсненні профілактичних антикризових заходів та при масштабуванні бізнесу розробляти ефективні механізми антикризового управління фінансами.

Список використаних джерел:

1. Кабінет міністрів України. Програма стимулювання економіки для подолання наслідків COVID-19: "Економічне відновлення". URL: https://www.kmu.gov.ua/news/programa-stimulyuvannya-ekonomiki-dlya-podolannya-naslidkiv-covid-19-ekonomichne-vidnovlennya (дата звернення: 18.11.2022)

2. Державна служба статистики: вебсайт. URL: https://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 18.11.2022).

3. Котуранова Т. В., Безхлібна М. А. Аналіз українського ринку індустрії краси та умови його створення. Економічний простір № 72– 2013. – С. 55-63. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/ (дата звернення: 18.11.2022)

4. Фінансовий менеджмент: підручник / [А.М.Поддєрьогін, Н.Д.Бабяк та ін.]; кер.кол. авт.. і наук ред..проф. А.М. Поддєрьогін. – 2-ге вид., перероб. – Київ: КНЕУ, 2017. – 534 с. URL: https://kmaecm.edu.ua/wp-content/uploads/2021/06/poddyerogin-a.m.-ta-in.-2017-finansovyj-menedzhment.pdf (дата звернення: 18.11.2022)

5. Lankford, William M. "Benchmarking: Understanding the basics." The Coastal Business Journal 1.1 (2022): 8. URL:

https://digitalcommons.coastal.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1007&context=cbj
(дата звернення: 18.11.2022)

УДК 330.322

Краснова І.В.
д.е.н., професор, професор кафедри
банківської справи та страхування
КНЕУ імені Вадима Гетьмана
Громницька І.Ю.
здобувач ступеня PhD кафедри
банківської справи та страхування,
КНЕУ імені Вадима Гетьмана

ПОБУДОВА ПЛАНУ ПІСЛЯВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ

Повномасштабне вторгнення росії в Україну випливає з політичних ігор минулого століття. Велика країна приходить до меншого, слабшого сусіда з наміром розширити власну територію, ресурси та нав'язати політичний лад. Протягом багатьох століть Україна була яблуком розбрату бо, це справді багата нагорода із значними мінеральними ресурсами, сильним сільськогосподарським сектором і, звичайно, людським капіталом.

Сьогодні агресор стикається з шаленим опором, поразками на полі бою, втратами захвачених територій, а відповідно і подальшою перемогою України. Складно говорити про відновлення, поки мирні жителі все ще піддаються обстрілам, поки бомбардують лікарні, а міста втрачають електроенергію та воду, але думати про відновлення означає уявляти собі майбутнє після конфлікту, і це є джерелом надії та потужної боротьби.

Повномасштабне вторгнення та війна відбуваються за підручником двадцятого століття, але ефективне відновлення — це навичка двадцять першого століття. Якщо руйнування значної частини інфраструктури України ввести в рамки «катастрофи», то, наприклад, досвід реагування на стихійні лиха та відновлення після катастрофи є корисним сьогодні. Війна, що націлена на фізичну, природну та людську інфраструктуру спричинила справжню

катастрофу. Це техногенна катастрофа, пов’язана з військовим конфліктом, а не природна, що пов’язана з погодою чи землетрусами, але деякі кроки по відновленню збігаються.

Сьогодні, ми можемо спостерігати, як українська влада ефективно та вдало дає «відповідь» катастрофі на де окупованих територіях (забезпечення чистою водою, достатньою електроенергією, медична допомога хворим і пораненим та продовольством і речами першої необхідності) - цей етап передбачає забезпечення безпеки людей зараз. На етапі відновлення вживаються дії для повернення до «нормального» життя, де люди можуть жити та працювати, а діти ходити до школи.

Є багато уроків винесених з катастроф по всьому світу, як спричинених людиною, так і природних. Стає менше стихійних лих, які впливають на всю економіку. Ці катастрофи доцільніше порівнювати з ситуацією в Україні, враховуючи, що масштаб російських атак на даний момент, здається, зосереджений на руйнуванні інфраструктури та депопуляції нації.

У разі загальноекономічної катастрофи далекоглядний план відновлення може запропонувати комплексний підхід. Наприклад, реакція Пуерто-Ріко на руйнування від урагану Марія в 2017 р., коли уряд Пуерто-Ріко представив затверджений Конгресом план економічного та аварійного відновлення , який був унікальним у літературі з аварійного відновлення за масштабом і обсягом тем, які він охоплював. Ураган Марія спустошив острів, тому потрібен був план відновлення для всього острова. Відновлення після війни та після стихійного лиха — це дві різні задачі, але принципи планування та стратегія продуманого відновлення інфраструктури однакові.

На Пуерто-Ріко припадає 1,5% суші України та близько 8% населення України, тому це значно більша проблема в зовсім іншому масштабі, але все ще є кроки, які потрібно вивчити у всьому спектрі фізичної, природної та людської інфраструктури. Спільним є те, що Пуерто-Ріко з часом також зіткнулося з депопуляцією, коли населення досягло максимуму в 3,8 млн за переписом 2000 р, впавши до трохи менше 3,3 млн в 2020 р. Підхід до відновлення вимагав акценту на відбудові сильної та конкурентоспроможної економіки, до якої – мігранти можуть захотіти повернутися.

План відновлення описував загальне бачення: «Побудувати нове Пуерто-Ріко для задоволення поточних і майбутніх потреб людей шляхом сталого економічного розвитку та соціальних перетворень; прозорі та інноваційні підходи до управління; стійка та найсучасніша інфраструктура; безпечне,

освічене, здорове та стале суспільство». Наступним кроком до досягнення цього бачення було розбиття його на конкретні цілі щодо суспільства, економіки, стійкості та інфраструктури. Пуерто-Ріко розробило короткострокові (від 1го до 2х рр) і довгострокові (від 3х до 11ти рр) цілі відновлення, які стосувалися проблем острова та були розроблені для підтримки відновлення. Ці цілі були реалізовані за допомогою кількох сотень конкретних дій, загальний обсяг інвестицій сягав близько 139 млрд дол США.

Період відновлення завжди є можливістю з широким розмаїттям підходів до покращення минулого. Оновлені будівельні норми та технології «зеленого» будівництва можуть заощадити енергію та зменшити використання води, а також можуть допомогти зробити Україну лідером у сфері «зеленої» енергетики. Пошук нових сфер інвестування, наприклад, платні дороги та мости з хорошим покриттям із залученням іноземних інвесторів. Відбудова шкіл. Університетів, гуртожитків за сучасними технологіями. Інвестування у лісовідновлення та природну інфраструктуру.

Масштабна фізична та природна шкода інфраструктурі, спричинена російськими атаками, вимагатиме значного планування та інвестицій — дуже ймовірно, у сотні мільярдів доларів. На цьому етапі війни, коли перемога агресора малоймовірна, росія розпочала стратегію масового руйнування. Аналогія з Другою світовою війною далека від досконалості, оскільки Німеччина та Японія (країни-агресори) оговталися від великих руйнувань і розвинули міцну економіку. Європейський план відновлення, більш відомий як план Маршалла, був ключовим для Німеччини, а Японія отримала значну допомогу. Україні знадобляться величезні кошти для відновлення економіки та країни. На початковому етапі, ці кошти не будуть отримані з економіки, тому знадобиться іноземна допомога, і масштаби відновлення будуть величезними, перевищуючи те, що може фінансувати будь-яка країна. Країни, зацікавлені в тому, щоб Україна мала надійне майбутнє — і була оплотом проти росії — повинні будуть зробити свій внесок. Інші спонсори можуть уникати ризику. Тим не менш, ці інвестиції слугуватимуть стратегічній меті, надсилаючи супротивникам повідомлення про те, що західні країни-союзники будуть триматися разом, а іншим країнам — про те, що об’єднання з цими союзниками є перевагами.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Світового Банку – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.worldbank.org/uk/country/ukraine

2. Ricardo Rossello Nevares, “Transformation and innovation in the wake of devastation”, COR-Presentation – 2017

УДК 336. 64

Круш В.В.,

старший викладач кафедри

корпоративних фінансів і контролінгу

КНЕУ імені Вадима Гетьмана

ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ПІДТРИМКИ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ ПІД ЧАС ВОЄННОГО СТАНУ В УКРАЇНІ

В умовах воєнного стану відновлення української економіки залежить від активізації роботи українського бізнесу. Суб’єкти середнього, малого та мікробізнесу є фундаментом будь-якої економіки, оскільки вони є мобільними щодо рестарту своєї діяльності, мають можливість швидше ніж великий бізнес адаптуватися під реалії сьогодення. Проте, під час війни вони стають найуразливішими, на відміну від великих мережевих компаній. За результатами дослідження Mastercard SME Index [1], з-поміж головних потреб підприємці зазначають брак нових замовлень і ринків збуту (56%), коштів на розвиток (33%) і необхідність допомоги з логістикою (23%). У найскладніших умовах ведення бізнесу для розширення ринків збуту 28% суб’єктів малого і середнього бізнесу (МСБ), що працюють, знаходять можливості реалізовувати свої товари та/або послуги за кордон: 16% розпочали здійснювати експортні операції продажу ще до війни, 12% – після її початку. За результатами опитування, 21% підприємств МСБ, що працюють, планують розширювати географію продажів у майбутньому. Найпріоритетнішими ринками, які український МСБ розглядає для розширення географії продажів, є: Польща (61%), Болгарія (13%), Велика Британія (13%), Італія (11%), Молдова (11%). Проте, варто зазначити, що основними бар'єрами, що заважають МСБ вийти на іноземні ринки, є брак фінансових ресурсів, профільних знань щодо проведення експортних операцій та виробничих потужностей. У рамках дослідження

підприємці виділили ІТ-послуги (49%) як найперспективніший продукт України у світі, що матиме найбільший попит на міжнародній арені.

Задля найскорішої нашої перемоги економіка та бізнес мають працювати. Саме тому, на сьогодні однією із основних задач держави є адаптація законодавства з урахуванням реалій військового стану в країні. Варто зазначити, що вже у березні 2022 року був прийнятий Верховною Радою Закон України № 2120-IX «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо дії норм на період дії воєнного стану», який передбачає значну низку додаткових податкових стимулів щодо ведення бізнесу у надскладних умовах воєнного часу [2]. Серед основних нововведень, спрямованих на підтримку бізнесу варто зазначити:

1. Пільговий режим оподаткування бізнесу (2% від обороту за звітний місяць): навіть суб'єкти великого бізнесу для стимулювання відновлення їх діяльності у військовий період можуть скористатися спрощеною системою оподаткування та сплачувати єдиний податок, для цього ліміт річного обігу підприємства чи компанії не повинен перевищувати 10 млрд грн, проте знято обмеження щодо кількості працівників.
2. Для фізичних осіб-підприємців 1 та 2 групи введена добровільна сплата єдиного податку та можливість не сплачувати ЄСВ у разі неотримання доходів за звітний період. Окрім того, таким підприємцям дозволяється не сплачувати ЄСВ за мобілізованих працівників, оскільки такі суми будуть сплачені коштом державного бюджету.
3. З дня початку воєнних дій, тобто з 24 лютого 2022 року, до кінця 2022 року власники звільняються від сплати податку за землю, яка розташована на територіях, де йдуть бойові дії.
4. Щодо касових розрахунків з використанням реєстраторів розрахункових операцій: штрафи за порушення Закону про РРО не застосовуватимуться до завершення воєнного стану.

У сучасних умовах ведення бізнесу значну роль у активізації корпоративного сектору, особливо суб'єктів малого і середнього бізнесу, має

застосування наступних інструментів підтримки суб'єктів підприємництва з урахуванням реалій воєнного стану:

- *Релокація бізнесу.* Переміщення виробничих потужностей малого і середнього бізнесу у більш безпечні регіони надає можливість відновлення відновити підприємницьку діяльність. Найчастіше (24,6 %) підприємці обирають переїзд із регіонів активних бойових дій до Львівської області. Також бізнес переміщується до Закарпатської (16,1 %), Чернівецької (11,4 %), Тернопільської (7,6 %), Дніпропетровської (7,4 %) та Івано-Франківської (7,3 %) областей. Серед релокованих підприємств, які вже відновили свою діяльність, найбільшою є частка компаній оптової та роздрібної торгівлі, ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів (39 % від загальної кількості), переробної промисловості (33 %), інформації та телекомунікацій (6 %), професійної, наукової і технічної діяльності (5 %). [3]

- *Розширення механізмів фінансування.* Для пільгового кредитування малих та середніх підприємств (МСП) Україна отримає від Кредитної установи для відбудови (KfW, Німеччина)[2] грантові (0,4 млн євро) та кредитні (7 млн євро) кошти – на реалізацію проєкту «Рефінансування енергоефективних інвестицій малих та середніх підприємств України через фінансовий сектор». Це є продовженням спільного з KfW проєкту «Підтримка малих і середніх підприємств», що дало змогу розбудувати систему кредитування українських МСП у національній валюті завдяки фінансовій допомозі Європейського Союзу на компенсації збитків від курсової різниці та надати фінансування МСП на загальну суму понад 1 млрд грн. [4]

- *Перерозподіл покриття боргових зобов'язань сільгоспвиробників.* Кабінет Міністрів України зменшив деяким банкам-кредиторам обсяги державних гарантій на портфельній основі, наданих у 2021–2022 рр. Так вивільнені ліміти державних гарантій передадуть у забезпечення часткового виконання боргових зобов'язань за портфелем кредитів 4 банків-кредиторів, що надаються суб'єктам господарювання мікропідприємництва, малого та/або середнього підприємництва – резидентам України. *[5]*.

- *Визначення індустріальних парків та державна підтримка їх учасників.* Для поліпшення умов розвитку індустріальних парків було прийнято низку законів України з метою створення законодавчої бази для надання організаторам та учасникам індустріальних парків передбачених законом податкових та митних пільг, зокрема, 21 червня 2022 року був прийнятий Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо створення сприятливих умов для діяльності індустріальних парків в Україні», яким передбачено податкові пільги для учасників індустріальних парків.[6]

- *Дерегуляція трудових відносин для суб'єктів малого і середнього бізнесу.* *З* 19.08.2022р. набрав чинності Закон України від 19 липня 2022 року № 2434-IX «Про внесення змін до деяких законодавчих актів щодо спрощення регулювання трудових відносин у сфері малого і середнього підприємництва та зменшення адміністративного навантаження на підприємницьку діяльність» [7], який визначає спрощений режим регулювання трудових відносин під час воєнного стану в Україні, та на підставі якого КЗпП доповнено главою III-Б «Спрощений режим регулювання трудових відносин». Варто зазначити, що Закон України № 2434 діє протягом дії воєнного стану, введеного відповідно до Закону «Про правовий режим воєнного стану», і втрачає чинність з дня припинення або скасування воєнного стану.

Крім зазначених вище інструментів, державою здійснено низку важливих кроків щодо дерегуляції ведення та поліпшення умов реалізації підприємницької діяльності з метою забезпечення подальшого здійснення реформ щодо дерегуляції та створення сприятливих умов для ведення бізнесу в Україні.

В умовах воєнного стану український бізнес демонструє приклад стійкості та незламності. На сьогодні дуже важливим питанням для української економіки є наповнення доходної частини бюджету країни за рахунок сплачених податків. Переважна більшість суб'єктів малого і середнього бізнесу продовжують працювати навіть в умовах війни, і така підприємницька діяльність потребує всебічної підтримки задля збільшення ефективності своєї діяльності і отримання та збільшення позитивних фінансових результатів. На сьогодні одним із

найважливіших завдань є розробка та подальше впровадження технологічних рішень на підтримку як бізнес-діяльності підприємців, так і підприємств МСБ, важливими є окремі ініціативи для зростання МСБ та фінтех-стартапів, а крім того – надання дієвої консультаційної підтримки для подальшого зростання та масштабування українського бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Половина підприємців вважають IT-послуги потенційним українським бестселером у світі – дослідження Mastercard. URL: https://www.mastercard.com/news/eemea/uk
2. Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо дії норм на період дії воєнного стану. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2120-20#Text
3. Інструменти підтримки бізнесу у воєнний час. URL: https://niss.gov.ua/news/komentari-ekspertiv/ohlyad-instrumentiv-pidtrymky-biznesu-v-period-voyennoho-stanu-v-0
4. Україна отримає від KfW 7,4 млн євро для пільгового кредитування малих та середніх підприємств / Урядовий портал. 25.07.2022р. URL: https://www.kmu.gov.ua/news/ukraina-otrymaie-vid-kfw-74-mln-ievro-dlia-…
5. Про надання державних гарантій на портфельній основі у 2022 році. Постанова Кабінету Міністрів України № 625 від 24.05.2022р. URL: https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-nadannya-derzhavnih-garantij-na-portfelnij-osnovi-u-2022-t240522
6. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо створення сприятливих умов для діяльності індустріальних парків в Україні». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2330-20#n55
7. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення регулювання трудових відносин у сфері малого і середнього

підприємництва та зменшення адміністративного навантаження на підприємницьку діяльність». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2434-20#Text

8. Підтримка бізнесу в умовах війни. URL:https://business.diia.gov.ua/wartime

УДК 336.01

Кубась І.Є.

Харківський національний економічний

університет імені Семена Кузнеця

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ПОБУДОВИ АНТИКРИЗОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

В нестабільних економічних умовах на підприємствах спостерігаються фінансові ускладнення викликані внутрішніми та зовнішніми чинниками, що порушують ефективну роботу підприємства та порушують функціонування виробничої та фінансової діяльності. Особливо в умовах сьогодення для українських підприємств це питання є актуальним як ніколи. Для запобігання таких кризових явищ розробляється політика антикризового управління.

Антикризове управління передбачає, що на підприємстві створена система управління, завданням якої є своєчасне виявлення ознак кризи, розробка методів та прийомів, спрямованих на запобігання кризі або її подолання з метою недопущення ситуації банкрутства та подальшої ліквідації, то антикризове фінансове управління, у свою чергу, повинно концентруватися на вирішенні цих завдань у фінансовій сфері [1].

Ефективність антикризового фінансового управління підприємством можливе лише тоді, коли менеджери будуть здатні передбачати та прогнозувати складні економічні явища. Досягти поставлених цілей можна при гнучкому підході до процесу управління. Ресурси мають розподілятися відповідно до антикризових пріоритетів.

Окрім стратегічного плану підприємству на певних етапах життєвого циклу слід торкатися й розробки локальних планів на випадок надзвичайних

кризових ситуацій: заходи по забезпеченню належного управління, накопичення, розміщення, збереження та своєчасне оновлення матеріально-технічної бази, спеціального обладнання тощо [2].

Для подальшого проведення аналізу рівня розвитку фінансової кризи на підприємстві необхідно розглянути основні методичні підходи для розроблення антикризової політики на підприємстві, що в подальшому дозволить прийняти рішення щодо майбутніх напрямів розвитку діяльності (табл.1)

Таблиця 1

Методичний підхід до розроблення антикризової політики підприємства

№	Етап	Метод
1	Стратегічний аналіз зовнішнього середовища	PEST- SWOT- аналіз
2	Визначення інтегрального таксономічний показник зовнішнього середовища	Таксономічний аналіз
3	Стратегічний аналіз внутрішнього середовища	SWOT- аналіз, горизонтальний, вертикальній аналіз, коефіцієнтний аналіз
4	Визначення інтегрального таксономічний показник внутрішнього середовища	Таксономічний аналіз
5	Визначення фази розвитку кризи на підприємстві	Дискримінантний аналіз, аналізу і синтезу
6	Діагностика фінансової кризи методом факторного аналізу	Факторний аналіз
7	Визначення факторів, що спричинили найбільший вплив на розвиток фінансової кризи на основі побудованої за допомогою факторного аналізу дискримінантної моделі	Факторний аналіз, дискримінантний аналіз
8	Обґрунтування шляхів подолання фінансової кризи методом аналізу ієрархі та розробка програми антикризових заходів	Аналізу і синтезу, імітаційне моделювання, сценарний

Таким чином, запропоновані методичний підхід до розроблення антикризової політики підприємства дозволить сформувати для нього адекватний перелік антикризових заходів.

Ефективність прийняття антикризових рішень визначаються обґрунтованістю методології рішення проблем і дотриманням параметрів логіко-методологічної раціональності, тобто вирішення проблем повинне бути зорієнтоване на позитивні кінцеві результати. Розробка відповідних антикризових рішень не повинна обмежуватися одним варіантом.

Необхідний облік імовірності характеру виникнення соціально-економічних подій, комплексна оцінка ефективності кожного з варіантів рішення, застосування сучасних логічних прийомів та комп'ютерної техніки, а також використання комплексного підходу для розробки економічно обґрунтованих рішень.

Отже, фінансовий механізм антикризового управління підприємствами має бути гнучким та адаптованим до специфічних зовнішніх і внутрішніх умов фінансової кризи. Відтак, повністю виправдане перманентне вдосконалення антикризових технологій і методів, а також нормативно-правових актів, які регламентують процеси фінансового оздоровлення корпоративного сектору економіки. Таким чином, формування та реалізація антикризової програми підприємства є актуальним та необхідним завданням, яке кожне підприємство має вирішувати окремо із дотриманням певних принципів та правил.

Список використаних джерел:

1. Берест М. М. Сутність та змістовні аспекти антикризового фінансового управління підприємством. *Світ фінансів*. 2013. № 2. С. 131–136.

2. Кривов’язюк І.В. Антикризове управління підприємством : навчальний посібник. 3-тє видання, доповн. і переробл. Київ : Видавничий дім “Кондор”, 2020. 396 с.

УДК 336.6

Лук'янченко Р. С.
студент 3 курсу
ОП «Корпоративні фінанси»
Науковий керівник: Бабяк Н. Д.
к.е.н., професор кафедри
корпоративних фінансів і контролінгу
КНЕУ імені Вадима Гетьмана

АНТИКРИЗОВА ПРОГРАМА ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ НАЦІОНАЛЬНОГО КІНЕМАТОГРАФА

Виникненню кризового стану національного кінематографа передує цілий ланцюг економічних та соціальних явищ, що пов'язані причинно-наслідковими зв'язками. Причинами кризи у сфері кіноіндустрії є:

- по-перше, механізм фінансування відповідно до якого виробництво фільмів фінансується за рахунок бюджетних коштів, а також відсутність стратегії розвитку державних підприємств у сфері кінематографії, що сприяють їх занепаду та зростанню цін кіновиробництва, що зазвичай необгрунтовані та вищі від ринкових, приватними суб'єктами господарювання [2];
- по-друге, ризики щодо цільового та ефективного використання бюджетних коштів та недосягнення мети, з якою надається підтримка, відбувається саме через відсутність розрахунків до потреб у фінансовій підтримці державних підприємств та належного контролю Держкіно за їх використанням;
- по-третє, недоотримання вітчизняною кінематографією необхідних фінансових надходжень від розповсюдження та демонстраційних показів національних фільмів, що могли б стимулювати її розвиток, походить від неналежного контролю Держкіно та Мінкультури у дотриманні законодавства про розповсюдження та популяризацію фільмів через що відбувається перенасичення на українському ринку зарубіжної кінопродукції;

• по-четверте, відсутність належного контролю за збереженням та подальшим використанням або утилізацією сценічно-постановочних засобів та кінообладнання [2].

Виходячи з основних проблем, що були наведені вище, можна розробити антикризову програму фінансової підтримки національного кінематографу на рівні двох інституцій.

На рівні Міністерства культури України:

1. З метою зростання ефекту грошової віддачі та посилення конкурентності на ринку кіноіндустрії пропонуються зміни до Положення до Закону про фінансову підтримку, а саме: розгляд заяв про надання державної підтримки. Зараз вартість заявки коштує 6 прожиткових мінімумів або 12 612 грн [3]. За останні п’ять років лише 17 фільмів зібрали 80% загальної кількості глядачів, причому на них було витрачено всього 18% від усієї суми підтримки Держкіно. Отже, на нашу думку, потрібно збільшити вартість заявки, наприклад, до 12 прожиткових мінімумів або 25 224 грн. Це призведе до зростання держбюджету спеціального фонду підтримки кінематографії та мінімізації ризиків залучення коштів у невигідний проект.

2. Зміна структури фінансової підтримки: збільшення фінансування на цілеспрямоване оновлення застарілого кінообладнання. А також посилити значення податкових пільг щодо ввезення на митну територію Україні технічного обладнання з-за кордону, що у свою чергу дасть змогу заручитися фінансово-політичними стосунками.

На рівні Державного агентства України з питань кіно:

1. Збільшення екранного часу та посилення належного контролю за відповідальність та дотримання пільг щодо демонстрування національних фільмів підчас використання національного екранного часу. Це призведе до посилення національної самосвідомості та інтересу українських глядачів до національних кінострічок.

2. Розгляд та подання Міністерству культури України питання щодо утвердження згідно з наказом Держкіно «Правила вихідного дня». Тобто на

законодавчому рівні створення вихідного дня, коли всі канали будуть зобов'язані демонструвати показ національного кіно. Це посилить ефект дій, що викладені у першому пункті.

3. Розробити правило, що затверджує майбутню реінвестицію продюсеру, фільм якого став успішним суб'єктом на національному кіноринку. Критерієм щодо успішності кінострічки є продажі квитків у кількості не менше ста тисяч штук у річному прокаті [1]. Це зміцнить нівелювання ризиків профінансувати фільм, що провалиться у кінопрокаті.

Отже, дана антикризова програма повинна зміцнити захист і належний розвиток української кінематографії в Україні. Програма бере до уваги нагальну потребу у зміцненні національної ідентичності та самосвідомості як консолідуючої основи для розвитку держави та протистояння зовнішнім геополітичним викликам. Також вона поліпшує рівень правової та фінансової підтримки у сфері кіноіндустрії, що дозволяє оптимально поєднувати інтереси держави, суспільства та національного кінематографа.

Список використаних джерел:

1. Аналітична записка "Підтримка національного кінематографа: європейський досвід". Національний інститут стратегічних досліджень (niss.gov.ua).
2. Аудиторський звіт за результатами державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм «Створення та розповсюдження національних фільмів» / Режим доступу: https://dasu.gov.ua/attachments/ audit-reports/2018/2cd5ccc8-c26c-47f7-a210-f810480cca2c_document.pdf
3. Федоренко Т. У фокусі iMoPe: Зміни у державній підтримці кіно / [Електронний ресурс] Режим доступу: https://voxukraine.org/ u-fokusi-imore-zmini-u-derzhavnij-pidtrimtsi-kino/

УДК 65.012.32:342.78

Маліновська О. Я.
к. е. н., доц., доцент кафедри
публічного адміністрування
та управління бізнесом,
Рачкевич А.Д.
магістрантка кафедри публічного
адміністрування та управління бізнесом,
ЛНУ ім. І. Франка

ПЕРЕМІЩЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ ЯК СКЛАДОВА АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Повномасштабне вторгнення 24 лютого 2022 року спричинило чимало змін в українському суспільстві, зокрема й у сфері економіки та діяльності підприємств. Провадження бойових дій та введення воєнного стану стало поштовхом для власників підприємств до рішучих дій, задля збереження власного бізнесу, що в майбутньому стало фундаментом збереження української економіки. Одним з таких антикризових засобів стало переміщення підприємств, які знаходились на окупованих чи прифронтових територіях на більш безпечні місцевості.

Загалом, кризу визначають як переломний етап функціонування будь-якої системи, коли вона піддається впливу ззовні або зсередини, що потребує від неї якісно нового реагування. Основна особливість кризи полягає в тому, що вона загрожує руйнацією системи (частково або повністю) [1]. При цьому, антикризове управління – це таке управління, де вже поставлено передбачення небезпеки кризової ситуації, аналіз її симптомів, заходів для зниження негативних наслідків кризи та використання його факторів для наступного розвитку [2].

Збереження бізнесу стало пріоритетом не лише самих власників, а й держави, для якої робота підприємств є однією з основних складових

функціонування цілої економіки. Саме тому, було запущено програму з релокації українських виробництв за підтримки держави. Державне підприємство «Прозорро.Продажі» за ініціативи Міністерства економіки України, за підтримки Міністерства цифрової трансформації України та національного проєкту з розвитку підприємництва та експорту Дія.Бізнес запустили платформу цифрової взаємодії для допомоги з релокації бізнесу. При цьому важливо, що допомогу може отримати будь-яке підприємство, яке знаходиться у зоні ризику та активних бойових дій. Учасником може бути не лише велике виробництво, але й малі бізнеси з 10-20 людьми у штаті. Пріоритет мають стратегічні підприємства та компанії, які виробляють товари першої необхідності. Підприємства, які мають змогу самотужки перевезти своє обладнання, отримують допомогу з логістичних питань. [3]

За даними дослідження стану та потреб бізнесу в умовах війни, 41% підприємств Сходу вже релокували свої виробничі потужності та персонал чи здійснять це найближчим часом, майже 23% з яких провели переміщення виключно в межах України. [4]

За даними Міністерство економіки України, за урядовою програмою релокації в більш безпечні регіони країни за підтримки держави, було переміщено 770 підприємств, 599 з яких вже відновили свою роботу. Завдяки цій програмі бізнес може продовжувати безперебійно працювати та сплачувати податки, а тисячі співробітників цих підприємств - мають роботу. Найбільше підприємств релокувалось до Львівської (30%), Закарпатської (17%), Чернівецької (11%) областей. [5]

Отже, беззаперечно, антикризове управління в сьогоднішніх українських реаліях є одним з головних пріоритетів для збереження функціонуючих підприємств, що дасть можливість для початку зберегти економічні показники на дійсних позиціях, а в подальшому і допомогти піднесенню національної економіки. Тому переміщення підприємств є одним із найважливіших питань для наповнення бюджету та економічної стійкості держави.

Список використаних джерел:

1. Ковалевська А. В. Конспект лекцій з дисципліни «Антикризове управління підприємством» / А. В. Ковалевська. // Харків – ХНУМГ ім. О. М. Бекетова. – 2016.
2. Кривов'язюк І. В. Антикризове управління підприємством / Ігор Володимирович Кривов'язюк. – Київ: Видавничий дім "Кондор", 2020. – 396 с. – (3).
3. Програма Уряду щодо тимчасового переміщення підприємств з постраждалих під час війни регіонів [Електронний ресурс] // Дія.Бізнес. – 2022. – Режим доступу до ресурсу: https://business.diia.gov.ua/cases/antikrizovi-risenna/programa-uradu-sodo-timcasovogo-peremisenna-pidpriemstv-z-postrazdalih-pid-cas-vijni-regioniv.
4. Регіональні результати дослідження стану та потреб бізнесу в умовах війни [Електронний ресурс] // Центр розвитку інновацій. – 2022. – Режим доступу до ресурсу: https://cid.center/regional-results-of-the-study-of-the-state-and-needs-of-business-in-wartime/.
5. Бережна Т. Український бізнес має залишатись в Україні і працювати на перемогу [Електронний ресурс] / Тетяна Бережна // Міністерство економіки України. – 2022. – Режим доступу до ресурсу: https://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=e160e1c6-3e16-4fc2-a7ba-64dd16809605&title=UkrainskiiBiznes.

УДК 338.1

Монтика Ю. С.

Аспірант

Національний університет «Львівська Політехніка»

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ ТА ВОЄННОГО СТАНУ

В умовах нестабільності та загроз, викликаних військовою агресією росії, ефективність роботи підприємства визначається насамперед станом його фінансового планування та відповідними рішеннями керівництва стосовно фінансових потоків та їх змін. При цьому можна спостерігати прямо пропорційну залежність: чим вищий рівень небезпеки, тим більше значення має швидке управління. З погляду забезпечення фінансової стійкості фінансовому управлінню повинно надаватися особливе значення, оскільки саме від якості управління фінансовими ресурсами значним чином залежить формування,

розміщення і використання грошових коштів, а також отримання фінансового результату [1].

Управління фінансовими потоками підприємства може розглядатися як сукупність взаємопов'язаних процесів, що визначають майбутні потреби у фінансових ресурсах, необхідних для реалізації обраної ринкової стратегії, а також обґрунтування оптимальних напрямів їх залучення. Ефективна реалізація таких процесів базується на показниках виробничо-комерційної діяльності підприємства (обсяг виробництва, прибуток, асортимент товару і послуг, собівартість продукції).

Таким чином, мета управління фінансовими потоками полягає у підвищенні ефективного використання власних та залучених коштів підприємства, а також можливості планування майбутніх напрямків інвестиційної діяльності. Відповідно, управління фінансовими потоками відіграє одну з ключових ролей у системі планування діяльності організації, забезпечує економічну обґрунтованість і ефективність розроблюваних заходів щодо досягнення цілей організації.

На рівні оперативного планування потрібно приділяти особливу увагу фінансовому управлінню і контролю грошового потоку. Поточне фінансове управління і контроль підприємства здійснюються в безпосередньому зв'язку із плануванням і контролем його виробничої, інвестиційної і комерційної діяльності. Основним методом на цьому рівні є бюджетування, а основною формою виступають різні види бюджетів [2].

На практиці, управління фінансовими потоками підприємства в сучасних умовах військового стану та економічної нестабільності є доволі складним завданням з огляду на дестабілізуючий вплив низки факторів:

1. Неповна інформація щодо дебіторської заборгованості та терміни її погашення.
2. Обмежені можливості щодо кредитування бізнесу в умовах військового стану.

3. Відсутність стратегії та загального планування бізнесу, що в свою чергу зумовлює неефективне управління та розподіл фінансових потоків.
4. Падіння обсягу продаж, втрата клієнтів та постачальників, скорочення асортименту продукції.

На мою думку, у теперішніх несприятливих умовах зростає необхідність гнучкості управління та планування фінансів, що передбачає урахування основних зовнішніх факторів в умовах невизначеності: рівень процентних ставок, ціни на сировину, ціни на продукцію, платоспроможність попиту. Оптимальними рішеннями для оптимізації регулювання фінансових потоків можуть бути регулювання рівня витрат, відстрочка платежів за зобов'язаннями, використання знижок у постачальників та податкове планування.

Таким чином, для успішного управління фінансовими потоками в умовах невизначеності запропоновано встановлювати взаємозалежну систему ключових показників на різних рівнях управління. Для стратегічного рівня фінансового управління і контролю обов'язкові такі показники як розрахунки з дебіторами, вільні кошти на рахунках та в касі підприємства та планування руху грошових коштів. На оперативному рівні слід приділяти особливу увагу фінансовому плануванню та контролю результуючого грошового потоку (розрахованого на основі касового методу) на період до року. Управління фінансовими потоками є одним з інструментів для подальшого планування бізнесу, розуміння цілісної картини його теперішнього стану та перспектив розвитку, а також для побудови дієвої системи управління ризиками в умовах невизначеності.

Список використаних джерел:

1. Ясишена В.В. Систематизація основних елементів управління грошовими потоками підприємства / Ясишена В.В., Пославська Л.І. // Економічний простір. – 2016. – №106. – С. 241-254

2. Марусяк Н. Л. Підвищення ефективності управління фінансовими потоками підприємства, матеріали міжнар. наук-прак. конф., м. Чернівці, 1 травня, 2020р.

УДК 336.77

Назарчук Н.А.

здобувач вищої освіти ОС «магістр»

Державний торговельно-економічний університет

ПРОБЛЕМНІ КРЕДИТИ ПОЗИЧАЛЬНИКІВ ТА ЗАХОДИ БАНКІВ

Період фінансово-економічної кризи особливо гостро відчувається у сфері кредитування. На сьогодні країна знаходиться в умовах, в яких ніколи до цього не перебувала. Платоспроможність позичальників (насамперед корпоративних клієнтів банку) знижується, внаслідок чого відбувається зростання обсягу проблемних кредитів. При цьому їх частка в загальному обсязі кредитної заборгованості зростає в тому числі і через зменшення загальних обсягів кредитування. Так, за даними Національного банку України, тільки за серпень 2022 року кредитний портфель українських банків зменшився на 1,1% — до 1,198 трлн грн, водночас обсяг непрацюючих кредитів (NPL) зріс на 1,4% або на 5 млрд грн — до 368,68 млрд грн [1]. Дана ситуація погіршується і шляхом девальвації національної валюти при великій кількості доларових кредитів.

Виходячи з цього, для банківських установ зростання обсягу проблемних активів загрожує цілим рядом негативних наслідків, серед яких можна виділити падіння ліквідності та платоспроможності, втрата репутації банку. Тому особливої актуальності та важливого значення у сучасних умовах господарювання набуває ефективне управління проблемними кредитами і знаходження шляхів взаємодії банків та корпоративного бізнесу.

Варто погодитись з Є.І. Семенчою та Ю.М. Калашніковою, що «нестабільна економічна ситуація, соціальне потрясіння населення України негативним чином вплинули на якість кредитних портфелів, яка значно знизилась в результаті масового неповернення кредитів як суб'єктами господарювання, так і фізичними особами. Така ситуація чинить значний дестабілізуючий вплив і на функціонування банківської системи та економіки України в цілому» [2, с. 273]. Варто зазначити, що такі тенденції мають

несприятливий вплив на результати фінансової діяльності банків, породжують певні труднощі для кредиторів і позичальників, провокують недовіру до банківської системи та стримують відновлення кредитування реального сектору економіки України.

Проблемним кредитом є кредит, за яким своєчасно не проведені один чи кілька платежів, значно знизилася вартість забезпечення, відбулося значне погіршення фінансового стану боржника, існує потенційна загроза часткової або повної втрати для банку його коштів за кредитними зобов'язаннями боржника, і який може призвести в майбутньому до економічних збитків банку [3, с. 1081].

Н. Золота та О. Панухник підкреслюють, що «банки в Україні зазвичай використовують три стратегії управління проблемними кредитами:

- стратегія управління – банк продовжує утримувати проблемні кредити на балансі (така ситуація зазвичай вирішується через реструктуризацію або стягнення заборгованості через суд);
- стратегія продажу (банк продає проблемні кредити третій стороні);
- стратегія списання (банк списує проблемні кредити і припиняє заходи для стягнення заборгованості)». Також автори зазначають, що управління такими кредитами мають здійснювати окремі підрозділи, що в межах своїх повноважень зможуть приймати конкретні рішення та нести відповідальність за них у подальшому [4, с. 140].

Як відомо, в процесі роботи з проблемними кредитами безпосередньо банк може застосувати два основні методи управління: реабілітацію чи ліквідацію. Метод реабілітації характеризується розробкою спільного з позичальником плану заходів щодо повернення кредиту. Метод ліквідації полягає у поверненні кредиту шляхом проведення процедури банкрутства та продажу активів позичальника [2, с. 274]. Варто врахувати, що керівництво банку, як правило, приймає рішення щодо того, який метод краще використати, залежно від конкретних обставин та результатів попереднього аналізу проблеми. Найбільш

оптимальним, на наш погляд, є метод, який дозволяє банку та його клієнтам шанс відновити ефективну діяльність.

Розглядаючи методи організації роботи банків України з проблемними кредитами, можна підкреслити, що всі вони є досить дорогими з точки зору часу, фінансових і трудових витрат, оплати юридичних послуг [2, с. 274]. Тому найкращою політикою з управління втратами за кредитними операціями та найшвидшим методом покращення ситуації з проблемними кредитами в банках України повинно стати скорочення витрат шляхом своєчасного аналізу позичальників та виявлення проблемних факторів, що впливатимуть на непогашення, застосування оперативних тактичних заходів попередження неповернення кредитів, правильного відбору позичальників.

Отже, поточна ситуація в економіці негативно впливає на стан кредитування, однак ефективне управління проблемними кредитами здатне допомогти банківському сектору продуктивно використовувати фінансові ресурси та зберегти фінансову стійкість, а їх клієнтам вийти з критичної ситуації з мінімальними фінансовими та репутаційними втратами.

Список використаних джерел:

1. Національний банк України. Наглядова статистика. *Офіційна веб-сторінка.* URL: https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist#3 (дата звернення 29.10.2022).

2. Семенча І.Є., Калашнікова Ю.М. Управління проблемними кредитами банку. *International scientific and practical conference «Achievements and prospects of modern scientific research»*. 2021. С. 273-276.

3. Яременко О. Р., Лисенко Е. Ю. Проблемні кредити банків: сутність, сучасний стан та методи їх регулювання. *Глобальні та національні проблеми економіки.* 2015. Випуск 8. С. 1080-1085.

4. Золота Н., Панухник О. Управління проблемними кредитами банку. *Вісник Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя*. 2021. С. 139-141.

УДК 658.14/.17:005.334.4

Островська О. А.
к. е. н., доцент, доцент кафедри
корпоративних фінансів і контролінгу
Лисенко В. В.
ФФ, 072 Фінанси,
банківська справа та страхування, 6 курс
КНЕУ імені Вадима Гетьмана

ІНСТРУМЕНТАРІЙ РАННЬОГО ПОПЕРЕДЖЕННЯ ТА РЕАГУВАННЯ В ЗАПОБІГАННІ БАНКРУТСТВУ ПІДПРИЄМСТВ

Останнім часом, в умовах різкого уповільнення економічної активності, через негативні наслідки спочатку карантинних обмежень і пандемію, та наразі - військової агресії рф проти України, під впливом ендо-, та, особливо, екзогенних факторів, все більше вітчизняних підприємств перебувають на межі банкрутства.

Уперше визначення банкрутства в законодавчих актах як «пов'язану з недостатністю активів у ліквідній формі неспроможність юридичної особи – суб'єкта підприємницької діяльності – задовольнити у встановлений для цього строк пред'явлені до нього з боку кредиторів вимоги і виконати зобов'язання перед бюджетом» було надано в Законі України «Про банкрутство» від 1992 року [1]. У жовтні 2018 року Верховна Рада ухвалила Кодекс України з питань банкрутства, в якому під банкрутством розуміється «визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність за допомогою процедури санації та реструктуризації і погасити встановлені у порядку, визначеному цим Кодексом, грошові вимоги кредиторів інакше, ніж через застосування ліквідаційної процедури» [2]. Отже, у Кодексі міститься більш юридично обгрунтоване трактування банкрутства, яке концентрує увагу, перш за все, на існуванні кредиторів, які мають документально підтверджені майнові вимоги до боржника. Неможливість задоволення цих вимог у законодавчо встановленому порядку може призвести до ліквідації суб'єкта

підприємницької діяльності. На думку авторів дослідження, банкрутство підприємства виникає у випадку, коли воно, не маючи у достатньому обсязі активів у ліквідній формі, не спроможне погасити або реструктуризувати свої борги, зацікавивши власних кредиторів у доцільності збереження на ринку та продовженні функціонування у майбутньому.

Визнання суб'єкта господарювання банкрутом має негативні наслідки як для власників (недоотримання доходу), так і для контрагентів (втрата постачальника товарів/послуг), працівників (втрата робочого місця), населення країни (нестача певних товарів/послуг) і держави (зменшення бюджетних надходжень у вигляді податків та обов'язкових платежів). Тому компанії, з метою забезпечення сталого розвитку, здійснюють постійний моніторинг фінансового стану за допомогою різноманітних методів та прийомів. Все більшої актуальності набуває саме прогнозування банкрутства, оскільки в результаті краху організації порушується макроекономічна рівновага, натомість, розробка та впровадження превентивних заходів може певною мірою запобігти розвитку кризових явищ. З цією метою розроблені різноманітні методики прогнозування майбутнього стану підприємств.

Першу дискримінантну модель розробив Е. Альтман на основі аналізу американських компаній, спираючись на дані 50-х років минулого століття [3]. У світовій практиці також наявні інші моделі прогнозування. Проте проблема застосування зарубіжних моделей у вітчизняній аналітичній практиці полягає в тому, що вони не пристосовані до реалій українського ринку - розроблені з використанням вибіркових сукупностей підприємств інших країн, в іншому часовому періоді, а, отже, враховані параметри та ступінь їхнього впливу на ймовірність банкрутства істотно відрізняються від сучасних вітчизняних.

З метою прогнозування дефолту українських компаній Терещенко О. О. розроблено модель інтегральної оцінки фінансового стану підприємств на основі даних українських суб'єктів господарювання. На основі моделі Терещенка О. О. пізніше були розроблені офіційні методики [5] і [6]. Саме ці методики доцільно використовувати в системі раннього попередження та реагування на кризу.

Банкрутство підприємства є фінальним етапом кризового стану підприємства. Важливим є розпізнавання ранніх симптомів кризи, постійний моніторинг сукупності показників діяльності, які здатні сигналізувати наближення дефолту за допомогою Системи раннього попередження та реагування (СРПР). СРПР – спеціальна інформаційна система, яка сигналізує керівництву про потенційні ризики, з якими може зіткнутися підприємство із зовнішнього та внутрішнього середовища [4]. Є надважливим інструментом системи контролю, яка виявляє та аналізує інформацію про приховані ситуації, які можуть призвести до загроз для бізнесу та втрати потенційних можливостей. Предметом дослідження останньої є завчасне прогнозування ризиків, насамперед, із боку контрагентів, держави, конкурентів. Внутрішньо зорієнтована підсистема СРПР спрямована на ідентифікацію ризиків та шансів, які криються всередині підприємства.

Для антикризового управління фінансами підприємств базою має слугувати передчасне діагностування і миттєва реакція на перші ознаки або симптоми кризових явищ. З цією метою доцільно використовувати Систему раннього попередження та реагування на кризу. Запровадження такої системи сприяє виявленню невидимих, на перший погляд, проблем, що можуть мотивувати розвиток кризи або негативно впливати на результати фінансово-господарської діяльності підприємства. Система раннього попередження та реагування на фінансову кризу є надважливим інструментом інвестиційно-інноваційного повоєнного відновлення підприємств України.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про банкрутство» від 14.05.1992 року. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2343-12/ed19920514#Text

2. Кодекс України з процедур банкрутства. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2597-19#Text

3. Altman E. Financial Ratios, Discrimination Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy // Journal of Finance.– 1968.– September. – Pp. 589–610.

4. . Терещенко О.О. Управління фінансовою санацією підприємств: підручник / Вид. 2-ге, без змін. - К. : КНЕУ, 2009. - 550 с.

5. Порядок проведення оцінки фінансового стану потенційного бенефіціара інвестиційного проекту, реалізація якого передбачається на умовах фінансової самоокупності, а також визначення виду забезпечення для обслуговування та погашення позики, наданої за рахунок коштів міжнародних фінансових організацій, обслуговування якої здійснюватиметься за рахунок коштів бенефіціара №616 від 14.07.2016 року. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1095-16#Text

6. Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями №351 від 30.06.2016 року. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16#Text

УДК: 336

Погорєлова М.Ю.

Студентка факультету

фінансів та банківської справи

Науковий керівник: Добриніна Л. В.

к.е.н. старший викладач кафедри ФМ та ФР

Одеський національний економічний університет

АНАЛІЗ НАПРЯМІВ ВИДАТКІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ ДО ТА ПІСЛЯ ПОВНОМАСШТАБНОЇ АГРЕСІЇ РОСІЙСЬКОЇ ФЕДЕРАЦІЇ

Державний бюджет є однією з найважливіших складових державних фінансів. Його виключна роль пояснюється зокрема тим, що завдяки видаткам державного бюджету держава спрямовує фінансові ресурси у вирішальні ланки економічного та соціального розвитку.

Державний бюджет розглядається як вітчизняною, так і зарубіжною економічною наукою. Теоретико-методологічні та статистичні дані відносно функціонування державного бюджету України надає Міністерство фінансів.

Метою даного дослідження є аналіз напрямів видатків державного бюджету України до та після повномасштабної агресії Російської Федерації (в 2015-2021 рр. та в 2022 році відповідно).

Спираючись на «Бюджетний Кодекс України», поняття державного бюджету можна визначити як план з формування та використання фінансових ресурсів для надання органам державної влади можливостей виконувати свої завдання і функції протягом бюджетного періоду. Відповідно, видатки державного бюджету – це кошти, спрямовані на виконання його програм [1].

Проаналізувавши структуру видатків державного бюджету України за функціями в 2015-2021 рр. (рис. 1), відмітимо, що впродовж досліджуваного періоду найбільшу питому вагу в розрахунку в середньому на 7 років мали видатки на пенсійне забезпечення (22,06%), виплату відсотків за запозиченнями (16,61%), правоохоронні органи (15,18%) та збройні сили (12,28%), тоді як найменшу – видатки на комунальне господарство (0,02%).

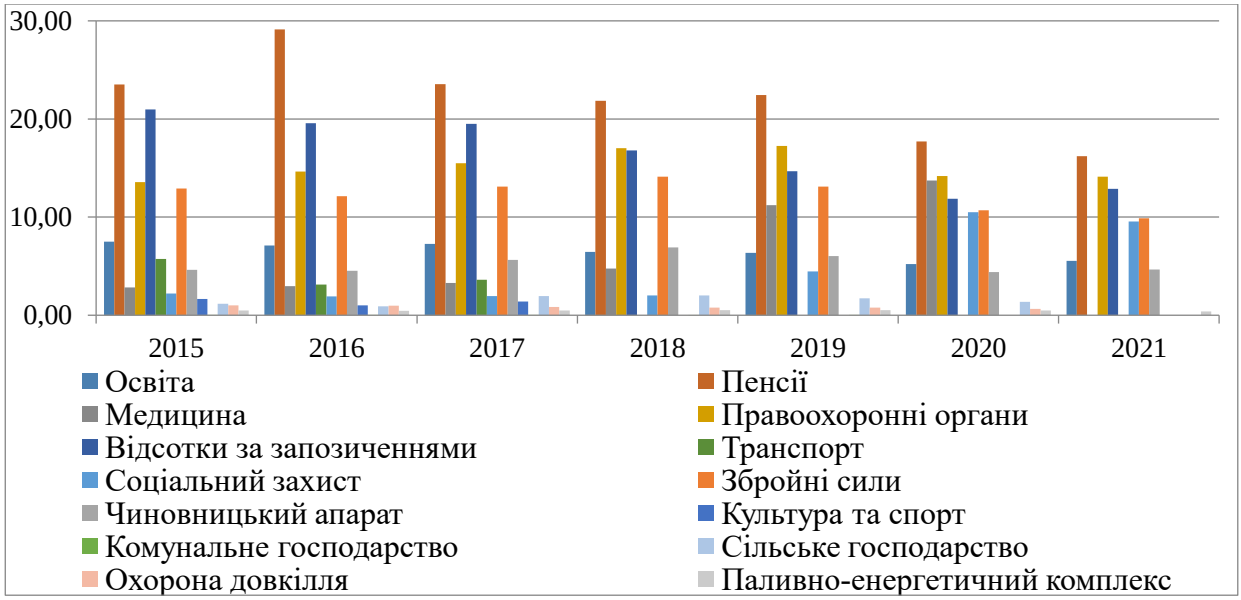


Рис. 1. Структура видатків державного бюджету України за функціями в 2015-2021 рр., %

Розраховано автором на основі [2]

Якщо аналізувати динаміку груп видатків державного бюджету України, то виявляється, що в 2021 році порівняно з 2015 роком найбільше зросли видатки на потреби комунального господарства (в 17,38 разів), медицини (в 14,85 разів) та соціального захисту (в 13,30 разів); а збільшення видатків на виплати пенсій (в 2,12 разів) та відсотків за запозиченнями (в 1,89 разів) було значно меншим. У цілому, в 2021 році порівняно з 2015 роком загальні видатки бюджету збільшились в 3,07 разів, або на 207,08%, причому найбільші коливання значень відбувались в 2018 та 2020 роках (темпи приросту – 21,22% та 40,69% відповідно).

У 2022 році Міністерством фінансів України передбачалось здійснювати «інвестиції в людину, країну та майбутнє» (медицину, освіту, АПК, науку), однак військова агресія Російської Федерації внесла корективи в пріоритети напрямів розподілу державного бюджету. Станом на вересень 2022 року провідну роль у видатковій частині державного бюджету посіли (за питомою вагою в структурі видатків) видатки на: оборону (40,12%); соціальний захист (17,90%); громадський порядок, безпеку та судову владу (15,81%) [3]. Причому для збільшення видатків на оборону в 8,78 разів в порівнянні з попереднім роком та на забезпечення громадського порядку, безпеки та судової влади в 2,41 рази виникла гостра необхідність скоротити інші групи видатків: зокрема, було скорочено видатки на економічну діяльність – в 0,43 рази, або на 57,39% . Відмітимо, що пріоритет підтримки обороноздатності через додаткове фінансування з державного бюджету зберігатиметься також у 2023 році.

Таким чином, здійснене дослідження напрямів видатків державного бюджету України до та після повномасштабної агресії Російської Федерації дозволяє зробити такі висновки. По-перше, до повномасштабних військових дій в період 2015-2021 рр. ресурси державного бюджету здебільшого були спрямовані на потреби пенсійного забезпечення, виплату відсотків за запозиченнями, правоохоронні органи, причому як наслідок тогочасних подій в Україні та світі, в т. ч. пандемії COVID-19, зросли частки видатків на соціальну допомогу населенню та медицину. По-друге, в 2022 році у зв’язку з розгортанням

активних бойових дій однозначний пріоритет видаткової частині державного бюджету було віддано фінансуванню оборонного сектору, що не зміниться й у наступному році. Загалом, пріоритети напрямів видатків державного бюджету України з початком російської військової агресії значно змінились.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний Кодекс України (редакція від 23.10.2022). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/ show/2456-17#Text (дата звернення: 03.11.2022).

2. Офіційний сайт «Ціна держави». URL: http://old.cost.ua/budget/ expenditure/ (дата звернення: 03.11.2022).

3. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: https://mof.gov.ua/ uk (дата звернення: 03.11.2022).

УДК 336.6

Пономарьова В.С.
студентка 51 групи
факультету фінансів та банківської справи
Одеського національного економічного університету

ВИКОРИСТАННЯ ПУБЛІЧНИХ ФІНАНСІВ НІМЕЧЧИНИ ТА ПІДТРИМКА НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ ВІДБУДОВИ УКРАЇНИ

Економічні успіхи Німеччини - явище не тимчасове, а постійне, яке спостерігається ще з перших повоєнних років, 1948-1962. Розвинена і стійка економіка Німеччини є одним з головних показників її успішності та привабливості в частині добре розвиненої інфраструктури і кваліфікованої робочої сили. Розглядаючи історичний аспект фінансів даної країни, можна відзначити, що економіка Німеччини зазнала суттєвих руйнувань у період світових воєн, а в першій половині 2000-х років перебувала в стані економічного застою. Однак далі проведення заходів щодо стимулювання бізнесу, реформи в податковій та бюджетній сферах призвели до поліпшення економічної ситуації і

відновлення зростання ВВП, після чого Німеччина вважається одним із світових лідерів, членом G7, що показує зростання основних макроекономічних показників. Блискучий прогрес німецької економіки насамперед забезпечено дією таких чинників як економіко-географічне положення даної країни, науково-технічний, споживчий, природно-ресурсний потенціал, зважена соціальна та економічна політика уряду. Чому говорять, що німецька економіка є найбільшою у Європі та четвертою у світі? А все тому, що починаючи ще з середини минулого століття і особливо тепер держава експортує виключно готову продукцію, ніякої дешевої сировини. Німецька економіка є промислово орієнтованою. Провідне місце займають машинобудування, металургія, виробництво електроніки, хімікатів. Розвиненим є сектор послуг – фінанси, транспорт та будівництво.

Вже кілька років поспіль бюджет Німеччини формується ґрунтуючись на принципах бездефіцитності та мінімізації сторонніх запозичень. Структура бюджету складається з дохідної частини, що включає надходження від податків та з видаткової: соціальні та інфраструктурні проекти, оборонні витрати й держзамовлення.

На жаль, через широкомасштабне вторгнення Росії в Україну 24 лютого 2022 року Україну чекають довгострокові наслідки, а інших країн - тривалий етап економічних викликів. Наразі, Міністр фінансів Німеччини Крістіан Лінднер заявив, що існує небезпека дуже серйозної економічної кризи через різке зростання цін на енергоносії, через проблеми з ланцюгами поставок та через інфляцію [1]. Як пише "Європейська правда", прогнозують втрату 260 мільярдів євро економіки Німеччини згідно з дослідженням Інституту дослідження зайнятості (IAB) до 2030 року через війну в Україні. Дослідники попередили, що різке зростання цін на електроенергію та газ спричиняє хаос в економіці Німеччини та призведе до падіння валового внутрішнього продукту на 0,3% наступного року порівняно із зростанням на 1,6% цього року. Не тільки повномасштабне вторгнення Росії в Україну, а й карантинні заходи Китаю, пов’язані з COVID-19, підривають роботу міжнародних ланцюгів поставок, що

має суттєві наслідки для експортно-орієнтованої економіки Німеччини. Ціни на імпортні товари, такі як енергія, продукти харчування та запчастини, що використовуються виробниками, зросли понад як на 30%, тоді як ціни на експорт зросли лише на 15%. У німецькій промисловості протягом першого місяця після початку війни в Україні скоротилася кількість замовлень, отримали на 4,7% менше замовлень, ніж минулого місяця. Якщо ж розглядати кілька років тому, то у 2020 році через пандемію найбільша в Європі економіка Німеччини скоротилася на 5% - за даними Федерального статистичного відомства Німеччини це найбільше падіння економіки з часів фінансової кризи 2009 року. Саме такі галузі як промисловість та сфера послуг зафіксували тоді глибокі спади, однак сільське господарство, фінансові послуги, нерухомість, сфера інформації та комунікацій зазнали менших падінь. Проте було зазначено, що у міжнародному порівнянні німецька економіка пройшла кризу 2020 року суттєво краще, ніж більшість інших європейських країн.

Цікавим є питання чому уповільнюється німецька економіка та які наслідки це може мати для сусідніх країн? Значне вповільнення експорту, ніж імпорту забезпечило негативний внесок чистого експорту у ВВП. Причинами уповільнення експорту виділяють: падіння поставок у Китай, зменшення обсягів експорту до США внаслідок збільшення імпортних мит на окремі товари європейського виробництва та поява внутрішніх проблем у автомобілебудуванні. Варто зазначити, що найсильніше постраждати від уповільнення німецької економіки може саме Туреччина, оскільки Німеччина для неї є найбільшим торговим партнером, займаючи перше місце за експортом та друге місце за імпортом [2]. В цілому, фінансові проблеми Німеччини на сучасному етапі ще безпосередньо пов’язані з політикою: нерівномірний соціально-економічний розвиток окремих районів, переважання доходів над видатками та різке збільшення мігрантів з Африки та деяких країн Сходу [3].

З початку повномасштабного вторгнення російської армії в Україну пройшло досить багато часу. За цей час на міжнародній арені чітко проявилися справжні друзі нашої держави, що є позитивним моментом, які витрачають

мільярди доларів з власних бюджетів задля того, щоб допомогти українському народу. Німеччина надає Україні чимало грантової допомоги для фінансування першочергових соціальних та гуманітарних видатків під час воєнного стану. А також Німеччина стала однією із країн, які прийняли найбільше біженців з України: наразі там перебуває близько 300 тисяч наших співгромадян. Перебуваючи у країні в якості біженця, українці отримують фінансову допомогу, соціальні та медичні гарантії.

Сьогодні активно обговорюється питання на міжнародних та українських платформах, про те як Україна буде відновлюватися після перемоги. Але у світі є безліч яскравих прикладів післявоєнного відновлення країн, які у свій час постраждали від збройних конфліктів: Ізраїль, Південна Корея, Японія, Італія і саме Німеччина. Для нашої країни вкрай важливим є реформи, що будуть проведені в післявоєнний час задля успішного виходу з кризи.

Таким чином, наразі Німеччину чекає період економічних викликів і головним пріоритетом є зупинення фінансової небезпеки для країни над чим безумовно працює уряд. Для Європи цей рік, на жаль, далекий від вдалого: війна, наслідки пандемії, посуха - все те, що може спричинити рецесію.

Список використаних джерел:

1. Інтернет-портал про фінанси та економіку. URL: https://finbalance.com.ua/ (дата звернення: 28.10.2022)
2. Експертна платформа. URL: https://expla.bank.gov.ua/ (дата звернення: 28.10.2022)
3. Економіка Німеччини сьогодні URL: https://migrant.biz.ua/(дата звернення: 28.10.2022).

УДК 336.71

Примостка Л.О.,
д.е.н., професор,
завідувач кафедри банківської
справи та страхування
Чепіжко О.В.
аспірантка кафедри
банківської справи та страхування
КНЕУ імені Вадима Гетьмана

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ В УМОВАХ ВІЙСЬКОВОЇ АГРЕСІЇ ПРОТИ УКРАЇНИ

Антикризове управління банківською діяльністю завжди було і залишається важливою складовою менеджменту, адже спрямоване на підтримання життєдіяльності установи в період економічних криз, в умовах турбулентності, під впливом негативних ендогенних та екзогенних чинників. В історії людства визнано, що найбільш катастрофічні наслідки мають війни, які призводять до довгострокових кризових явищ та тривалих економічних спадів. Військова агресія проти України кардинально змінила хід подій в країні, і це матиме суттєві і довготривалі наслідки для всіх сфер суспільного життя, насамперед економіки.

Падіння економічної активності матиме тривалий негативний вплив на рівень життя населення, рівень занятості, і, як наслідок, на доходи бізнесу та населення. Також прогнозується падіння ВВП, яке, за оцінками експертів, може становити понад третину. В 2023р. унаслідок війни очікується стрімке прискорення інфляції, що негативно позначиться на споживчому попиті. Все це негативно вплине на економіку в цілому та фінансовий сектор зокрема.

Як показують події 2022 року, фінансовий сектор, зокрема банківська система України, змогла успішно протистояти викликам війни. *В цей період не сталося ані сплесків неплатежів, ані масових банкопадів.* Це відбулося завдяки сукупному впливу багатьох чинників: накопиченню банками запасу міцності,

зокрема ліквідних коштів, заходам з реформування фінансового сектора в попередні роки, адекватній реакції НБУ на складну ситуацію, а також підготовці до кризових сценаріїв розвитку подій, яка була розпочата банками ще восени 2021 р.

З перших годин вторгнення найважливішим завданням було забезпечення безперебійної роботи безготівкових розрахунків, і банківська система з цим успішно впоралася. Цього вдалося досягти зокрема й завдяки зусиллям Національного банку України, адже регулятор швидко ухвалював необхідні рішення, здійснюючи комунікацію з усіма банками по суті в онлайн-режимі. Для підтримки ліквідності НБУ надав доступ до бланкового кредитування. Для уникнення паніки на валютному ринку вкрай важливим й оперативним було рішення НБУ щодо запровадження необхідних валютних обмежень та фіксації обмінного курсу. Щоб уникнути неконтрольованої девальвації та відпливів капіталу, НБУ підтримував валютний ринок інтервенціями.

Важливим чинником стійкості та збереження довіри до банківської системи став онлайн-банкінг, користування яким значно активізувалося в період пандемії COVID 19. НБУ та банки забезпечили безперебійне обслуговування персональних карток клієнтів, завдяки чому ситуація швидко стабілізувалася. Надання дистанційних банківських послуг дозволяло клієнтам управляти своїми коштами, створюючи у них відчуття доступності та захищеності власних грошей. В період масової евакуації громадян життєво важливе значення мала доступність розрахунків банківськими картками не лише в Україні, а за її межами. Банки виявилися операційно стійкими, майже безперебійно надаючи послуги клієнтам у тих регіонах, де це було безпечно для працівників та клієнтів. Із середини червня працювало вже близько 85% банківських відділень країни [1]. В результаті спільні дії регулятора, банків, інших фінансових установ дозволили зберегти довіру до банківської системи в період військової агресії.

Про довіру населення до банків свідчить динаміка обсягів гривневих коштів на рахунках клієнтів, які зростали в перші тижні після початку війни. Так, кошти фізичних осіб за час військового стану зросли на 70 млрд грн, з часом

відновили позитивну динаміку й строкові депозити населення. Сприяло цьому оперативне прийняття Закону України про 100% гарантію вкладів, що було вкрай важливим та своєчасним. Зростанню привабливості гривневих заощаджень сприяло й стрімке підняття НБУ облікової ставки до 25% у червні, що спонукає банки до підвищення ставок за банківськими депозитами. Це має посилити стійкість банківського фондування. В цьому контексті слід зауважити, що вітчизняні банківські установи фондуються переважно всередині країни і не залежать від зовнішніх запозичень, а тому закриття зовнішніх боргових ринків не стало значною проблемою.

В умовах військової агресії масштаб реалізації фінансових ризиків та очікувані втрати банками капіталу оцінюються як досить значні. Зважаючи на це, НБУ тимчасово перейшов до політики регуляторного послаблення. Якщо фінустанови порушуватимуть вимоги до достатності капіталу через негативні наслідки війни, НБУ не буде застосувати заходи впливу. Такі рішення регулятора є своєчасними та ефективними. Водночас НБУ вимагатиме прозорого та достовірного відображення фінансового стану банків та небанківських фінансових установ у звітності. Це дасть змогу впровадити реалістичний графік відновлення фінансового сектору після перемоги у війні.

Список використаних джерел:

1. Фінансова система успішно протистоїть викликам війни – Звіт про фінансову стабільність. https://bank.gov.ua/admin_uploads/article

УДК 658.15

Семененко А.А.
здобувач вищої освіти
(магістерський рівень)
ХНЕУ ім. С. Кузнеця

МОДЕЛЮВАННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

В нинішніх реаліях особливо важливою передумовою гармонійного функціонування підприємств виступають фінансові ресурси. Вони відіграють

суттєву роль у забезпеченні розвитку господарської діяльності, розширенні та удосконаленні основних фондів, оплати праці та соціальних заходів. Успішна діяльність кожного господарюючого суб’єкта залежить не тільки від того, наскільки раціонально він розпоряджається своїми ресурсами та від об’єму використаних та залучених засобів, а насамперед від ефективності управління фінансовими ресурсами та ефективності взаємодії між ними.

Питання щодо управління фінансовими ресурсами розглядали у роботах Байрак О. М., Громова А.Є., Дропа Я. Б., Кропівцова Н. І., Козачок І. А., Ліснічук О. А., Меренкова Л.О., Рогач С.М., Телишевська Л.І. та інші. Враховуючи значення управління фінансовими ресурсами для господарської діяльності, питання, пов’язані з ефективним їх формуванням та використанням набувають особливої актуальності. Необхідно точно розуміти цілі, а також функції та завдання, які повинні бути реалізовані в системі управління фінансовими ресурсами підприємства. Для досягнення поставленої мети зазвичай використовують підхід, що передбачає моделювання бізнес-процесів. Бізнес-процес – послідовність операцій, комплекс робіт, які здійснюються за заданими вимогами і забезпечують досягнення необхідного кінцевого результату. Всі дії, що включаються в процес, не випадкові і не довільні, а взаємопов'язані і організовані і тільки в сукупності можуть дати необхідний ефект.

Підтримка процесу управління фінансовими ресурсами передбачає моніторинг інформаційних потоків, необхідних для ухвалення рішень, та регулювання факторів, які на нього впливають. Це вимагає розробки нових технологій і прийомів ведення бізнесу, підвищення якості кінцевих результатів діяльності і, звичайно, упровадження нових, ефективніших методів управління та організації діяльності підприємства.

Структурно-функціональне моделювання може бути реалізовано в нотації IDEF0 – нотації графічного моделювання, яка використовується для створення функціональної моделі, що відображає структуру і функції системи, а також потоки інформації і матеріальних об'єктів, що зв'язують ці функції [1]. Методологія IDEF0 є одним з головних підходів для опису бізнес-процесів,

особливістю якої є акцент на ієрархічне подання об'єктів, що значно полегшує розуміння бізнес-процесів управління фінансовими ресурсами підприємства. Моделювання починається із побудови контекстної діаграми – візуалізації бізнес-процесу «Управління фінансовими ресурсами підприємства» (блок А0) та інформаційних потоків, необхідних для його реалізації, у вигляді інтерфейсних дуг. Для управління фінансовими ресурсами першочергово необхідна фінансова звітність підприємства (баланс (звіт про фінансовий стан) та звіт про фінансові результати) і галузева статистика, які утворили інтерфейсі дуги входу бізнес-процесу А0. Механізмами реалізації бізнес-процесу «Управління фінансовими ресурсами підприємства» визначено осіб, які провадять діяльність в означеній предметній області на різних рівнях управлінської ієрархії, готують підґрунтя та увалюють рішення: фінансовий аналітик та фінансовий директор. Інтерфейсні дуги управління для контекстної діаграми утворили: методичні рекомендації до проведення фінансового аналізу, методики проведення стратегічного та таксономічного аналізу. Вихідною інформацією визначено «Заходи щодо покращення результатів управління фінансовими ресурсами підприємства».

Результати декомпозиції контекстної діаграми подано на рис. 1. В якості складових бізнес-процесів для управління фінансовими ресурсами підприємства виокремлено: формування інформаційної бази (блок А1), діагностику стану фінансових ресурсів підприємства (блок А2), аналіз результатів управління фінансовими ресурсами підприємства (блок А3) та розробку заходів щодо покращення результатів управління фінансовими ресурсами підприємства (блок А4). Інтерфейсні дуги, що відображають потоки вхідної та вихідної інформації для реалізації бізнес-процесів декомпозиції означені на рис. 1.

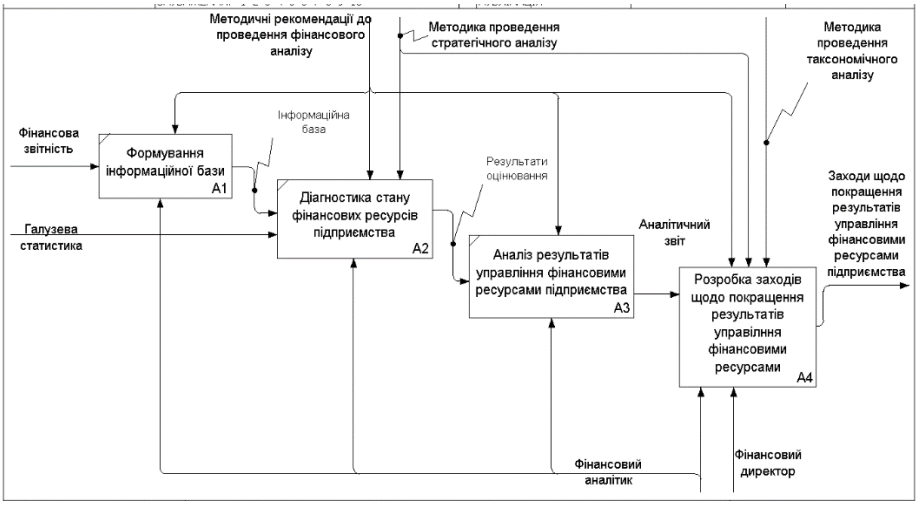


Рис. 1. Декомпозиція контекстної діаграми A0 моделі бізнес-процесів «Управління фінансовими ресурсами підприємства»

Проведене структурно-функціональне моделювання дає можливість синтезувати у межах єдиної методології часткові завдання щодо управління фінансовими ресурсами підприємства та забезпечує регулювання параметрів управлінської діяльності на кожному з етапів моделі управління. Побудована модель бізнес-процесів дозволяє скоротити вплив чинників невизначеності на точність схвалюваних управлінських рішень, що створює передумови для вдосконалення управління фінансовими ресурсами підприємства та подальшої ефективної діяльності підприємства. Наступні дослідження будуть присвячені емпіричній реалізації бізнес-процесів управління фінансовими ресурсами підприємств.

Список використаних джерел:

1. Радченко Д. М. Структурно-функціональне моделювання бізнес процесу управління фінансовим плануванням на підприємстві. *Молодий вчений*. 2016. № 6. С. 94-100.

2. The Complete Guide To Understand IDEF Diagram. URL : https://www.edrawmax.com/article/the-complete-guide-to-understand-idef-diagram.html (дата звернення: 11.11.2022)

УДК 336.6

Семенюк І. А.
Здобувач вищої освіти
бакалаврського рівня 3-го курсу,
ОП «Корпоративні фінанси»
Науковий керівник: Бабяк Н. Д.
к.е.н., професор кафедри
корпоративних фінансів і контролінгу
КНЕУ імені Вадима Гетьмана

ПЕРСПЕКТИВИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПРИВАТНИХ МЕДИЧНИХ ЗАКЛАДІВ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Зміна потреб у сфері охорони здоров’я, зростаючі суспільні очікування та нові амбітні цілі в галузі охорони здоров’я піднімають планку для медичних установ, щоб забезпечити кращі результати для здоров’я населення та більшу соціальну цінність. Залишатися на поточній траєкторії недостатньо для задоволення цих вимог.

Потрібні високоякісні системи охорони здоров’я, які оптимізують медичну допомогу в кожному конкретному контексті шляхом постійного надання допомоги, яка покращує або підтримує здоров’я, завдяки цінуванню та довірі всіх людей і реагування на зміну потреб населення. Якість не повинна бути полем зору еліти чи прагненням до якогось віддаленого майбутнього; це має бути ДНК усіх систем охорони здоров’я. Більше того, право людини на здоров’я не має сенсу без якісної медичної допомоги, оскільки без цього системи охорони здоров’я не можуть покращити здоров’я.

Воєнний стан — нова реальність, що диктує нові підходи в роботі медичної системи до надання допомоги як Збройним Силам України, так і цивільному населенню. За інформацією МОЗ, усі заклади охорони здоров'я мають надавати медичну допомогу всім, хто її потребує.

В зв’язку з воєнним станом Міністерство охорони здоров’я України спростило правила користування електронними інструментами (електронні направлення, виписки, рецепти і т.д.), а також прибрало такі вимоги, як обов’язковість візиту до свого сімейного лікаря чи необхідність електронного направлення при візиті до спеціаліста. Також були введені обмеження на кількість госпіталізованих пацієнтів та вжиті заходи щодо збільшення надання медичної допомоги із застосуванням телемедицини [1].

На даний момент, найбільшу частку займають мед послуги, що надаються лікарняними установами – більше 25%, потім стоматологічні клініки – біля 20%, репродуктивна медицина займає 15%, діагностика – 12%, онкологія – 8% та інші види медичних послуг займають 20%.

Вагомими перевагами приватних медичних закладів України є:

- доступність та оперативність отримання медичної послуги;
- організованість та відповідальність процесу лікування;
- якісне устаткування та оснащення медичного закладу;
- сертифікована кваліфікація медичного персоналу;
- доступність отримання додаткових послуг.

Значна частина закладів приватної медицини зосереджена у найбільш платоспроможних регіонах України, а саме у столиці, де функціонує близько половини всіх приватних закладів країни, Харкові, Одесі та ін. Незважаючи на те, що 70% ринку приватної медицини представлені відносно невеликими центрами, лабораторіями, кабінетами, протягом останніх років зарубіжні інвестори почали активніше вкладати гроші в розвиток крупніших приватних медичних закладів.

Джерела фінансування роботи приватного медичного закладу, який надаватиме первинну медичну допомогу:

- виплати, отримані за надання первинної медичної допомоги відповідно до договору з НСЗ (Національна служба здоров'я);
- кошти засновників закладу;

- отримання грошей відповідно до договорів про медичне обслуговування населення, котрі укладені з певною локальною громадою;
- оплата за надані послуги страховим компаніям та юридичним особам.

Відповідні закони передбачають можливість отримання коштів приватними медичними закладами шляхом надання медичних послуг, котрі не ввійшли до програми державних фінансових гарантій. Для розвитку медичного закладу можуть залучатись кошти інвесторів, благодійних фондів та місцевих бюджетних програм територіальних громад (до прикладу, програма підтримки надання медичної допомоги) [2].

Дослідження системи охорони здоров'я України показує, що розвитку сфери приватної медицини в нашій країні заважає не тільки низька купівельна спроможність населення, а й недосконала нормативно-правова база, що регулює дану галузь. Так як в сучасній вітчизняній системі охорони здоров'я частка приватного сектора значно розширюється, то об'єктивно посилюється й роль та значущість заходів щодо державного регулювання даного сектора в силу соціальної й політичної пріоритетності галузі. Часткова зміна стратегії державного управління приватними медичними закладами є необхідною передумовою розвитку кардинально нового потенційно здорового суспільства.

Загалом фінансування приватних медичних закладів, це виключно турбота власників і робітників цих закладів [3]. Говорити про дієві програми державної підтримки фінансового забезпечення розвитку приватних медичних закладів в Україні поки що не доводиться.

Список використаних джерел:

1. Надання медичних послуг під час воєнного стану: на що слід звертати увагу на рівні громад. URL: https://decentralization.gov.ua/news/15125 (дата звернення: 15.11.2022).
2. Організація роботи приватного медичного закладу. URL: https://medplatforma.com.ua/article/1481-organzatsya-roboti-privatnogo-medichnogo-zakladu (дата звернення: 15.11.2022).

3. Ринок приватної медицини України: особливості регулювання та напрями розвитку. URL: https://galicianvisnyk.tntu.edu.ua/pdf/64/853.pdf (дата звернення: 15.11.2022).

УДК 336:1

Співак В. Б.

студентки 4 курсу

факультету фінансів і обліку

Харківського національного університету імені Семена Кузнеця

РЕАЛІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВ В УМОВАХ ВІЙСЬКОВОЇ АГРЕСІЇ

Як ніколи раніше, умови функціонування суб'єктів економічних відносин підвладні прояву кризових явищ та стану невизначеності. Війна, що триває на території нашої держави, загострила цей стан в мільйони разів. Небезпека проявляється у стані функціонування кожного сектору економіки країни. Не виключним є і стан банківського сектору. Банківський сектор, як дієвий важіль забезпечення існування корпоративного та приватного секторів економіки, банківський сектор потребує безупинного нагляду та дотримання за станом його безпеки.

Безпека банків на сьогоднішній день потерпає від впливу таких ризиків [2]: скорочення бази фінансових ресурсів банків внаслідок вилучення депозитних вкладів населення (достроково та після закінчення термінів дії угод), а також коштів юридичних осіб; погіршення якості кредитного портфеля (зростання частки непрацюючих кредитів),що з об'єктивних і суб'єктивних причин викликане неможливістю позичальника своєчасно та в повному обсязі погасити кредит та сплатити відсотки за ним; збитковість банківської системи, викликана скороченням доходів від кредитної та іншої операційної діяльності та зростанням витрат на формування страхових резервів; скорочення капіталу банків внаслідок їх збитковості, що знижує фінансову стійкість, обмежує можливості здійснювати активні операції зниження можливостей використання

населенням банківських послуг через закриття значної кількості відділень банків, складнощів із підкріпленням готівкою банкоматів, обмеження доступу до транспортної інфраструктури, електропостачання, стаціонарного та мобільного інтернету в зонах бойових дій та на прилеглих територіях.

У відповідності до Стратегії економічної безпеки України на період до 2025 року, завданнями фінансової безпеки визначались у: стимулюванні банківського сектору спрямовувати кредитні кошти, насамперед, на розвиток реального сектору економіки, малого та середнього підприємництва; створенні умов для збільшення залучення довгострокового фондування і розширення довгострокового та інвестиційного кредитування; активізація розвитку національного фондового ринку для забезпечення його ефективності та конкурентоспроможності; убезпечення національної фінансової системи від легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансування тероризму та фінансування розповсюдження зброї масового знищення; мінімізація ризиків інвестора шляхом забезпечення ефективного захисту прав інвесторів на фондовому ринку [1, 4].

Таким чином, все що визначалось стратегічними напрямами економічного розвитку країни, піддалось загрозам фактичної реалізації планів. Стратегічним завданням фінансової безпеки банківського сектору є не забезпечення стабільності та рівноваги при здійсненні діяльності, а збереження функціональних ознак існування: можливостей акумулювання та перерозподілу фінансових ресурсів.

Поточний стан справ банківського сектору у повному обсязі демонструє прояв порушень у стабільності його функціонування. З 1.09.2022 р. кількість банків зменшилась на 4 банки і склала 67, проти 71 на початок року. 21.07.2022 р. було ліквідовано АТ "МЕГАБАНК"; 06.10.2022 р. АТ "БАНК СІЧ". З 25.05.2022 р. через російську агресію запущені справи про ліквідацію АТ "МР Банк" (Сбербанк) та АТ "Промінвестбанк" .

Станом на 1 липня із 68 платоспроможних банків 47 були прибутковими та отримали чистий прибуток у розмірі 10,0 млрд грн, 21 – збитковими зі збитком

14,6 млрд грн Загальний збиток банківської системи становив 4,6 млрд грн – система стала збитковою вперше за п'ять останніх років [3]. На рис. 1 продемонстровано динаміку формування фінансового результату банківської системи України у 2021 р. – січні-вересні 2022 р.

Очевидно, що результати формування фінансового результату банківської системи України матимуть негативну динаміку в сучасних реаліях. Запровадження кредитних канікул, зниження ставок за кредитами банками країни не сприяє підвищення результативності їх діяльності.

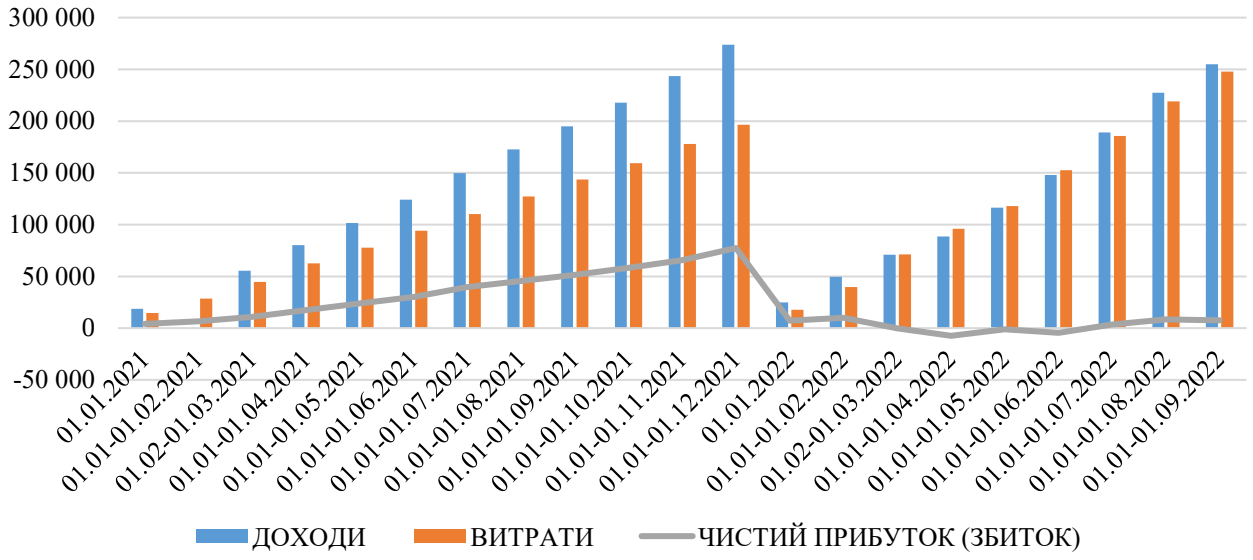


Рис. 1. Динаміка формування фінансового результату банківської системи України у 2021 р. – січні-вересні 2022 р. (млн грн)

Але при цьому відтворює принципи справедливості і соціальної причетності банків до забезпечення соціальної та економічної стабільності. "Робота банківської системи має стати драйвером пожвавлення економіки України" – Д. Шмигаль.

Список використаних джерел:

1. Коваленко В. Фінансова безпека банків: реалії та перспективи забезпечення. *Економічний форум*. 2022. № 2. С. 141-151.

2. Моніторинг актуальних ризиків для фінансової безпеки (24.02 – 7.04.2022 року). URL: https://niss.gov.ua/news/komentari-ekspertiv/monitorynh-aktualnykh-ryzykiv-dlya-finansovoyi-bezpeky-2402-7042022-roku (дата звернення 14.11.2022)

3. Наскільки банківська система України є стійкою на шостому місяці війни. URL: https://thepage.ua/ua/economy/stan-bankivskoyi-sistemi-ukrayini-u-serpni-2022-roku#:(дата звернення 14.11.2022).

4. Стратегія економічної безпеки України на період до 2025 року: Указ Президента України № 347 від 11.08. 2021 р. URL: https://www.president.gov.ua/documents/3472021-39613 (дата звернення 14.11.2022).

УДК 336.71

Степанець В.С.
аспірантка кафедри
банківської справи та страхування
Начальник управління раннього реагування ФГВФО
Краснова І.В.
д.е.н., професор, професор кафедри
банківської справи та страхування
КНЕУ імені Вадима Гетьмана

СУТНІСТЬ ПРОБЛЕМНОГО БАНКУ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД

Кризові явища є лакмусовим папірцем для виявлення прогалин в роботі тієї чи іншої системи, в тому числі банківської. Протягом 2014-2020 з ринку було виведено близько 100 банків, кількість банків скоротилася вдвічі. В більшості випадків Фонд гарантування вкладів фізичних осіб (ФГВФО) лише здійснював виплати коштів, з подальшою ліквідацією банку. Кошти, за рахунок яких здійснювалися виплати вкладникам збанкрутілих банків, надходили до Фонду у вигляді позик від держави на основі платності та ринкових відсотків. Отже, вплив на рівень інфляції, курсові коливання, фінансову стійкість та платоспроможність суб'єктів господарювання та населення був значний.

Фонд гарантування був не готовий до виведення з ринку такої кількості банків. Неможливість задоволення всіх вимог кредиторів зумовлена масштабним виведенням активів із банків напередодні введення тимчасової адміністрації. Значно менша ринкова ніж балансова вартість активів банків, які ліквідуються, є причиною того, що лише частина вкладників отримають кошти у повному обсязі. Проте «пожежу» краще попередити ніж потім ліквідовувати її наслідки, тому актуальним питанням є запобігання Фондом втраті активів проблемних банків у

майбутньому. Висвітлення цієї теми можливе за наявності чіткої дефініції «проблемний банк». Чи може визначення відрізнятися для регулятора і для страховика депозитів, який виконує функції виведення банків з ринку?

Базельський комітет з питань банківського нагляду дає визначення «слабкого банку» у якого ліквідність або платоспроможність послаблюється або скоро буде погіршена, якщо своєчасно не відбудеться суттєве поліпшення якості його фінансових ресурсів, зменшення ризиків, зміна бізнес-моделі, покращення систем управління ризиками та контролю та/або якості управління. *FDIC* проблемним банком вважає банк, який за результатами безвиїзного нагляду (off-site monitoring) має ознаки загроз безпеці та надійності банку. *Єврodирективa* 2014/65/EU визначає, що проблемною вважатиметься установа, яка порушує законодавство, у якій швидко погіршується її фінансовий стан, ліквідність, кредитний ризик, збільшується рівень NPL або експозиції під ризиком.

Статтею 75 Закону «Про банки та банківську діяльність» визначено умови, відповідно до яких банк може бути віднесеним до категорії проблемного. На практиці даний перелік не є вичерпним, оскільки в НБУ є опція віднесення банку до категорії проблемних з інших причин. Для вирішення проблем банк має строк до 180 днів. Фонд гарантування отримує рішення НБУ щодо віднесення банку до категорії проблемних та проводить процедури визначені статтею 32 Закону: має право доступу до будь-якої інформації банку; призначає куратора; має право здійснювати позапланову перевірку з інших питань. (табл 1).

Таблиця 1

Алгоритм дій ФГВФО з проблемним банком

	1	2	3	4	5	6	7
Отримання Фондом рішення НБУ про віднесення банку до категорії проблемних							
Призначення уповноваженого працівника (УП)							
Підготовка запиту до банку для моніторингу та підготовки до тимчасової адміністрації							
Входження в банк, надання наказу та запиту							
Наданння в банк запитів (за потреби)							
Дистанційний та виїзний моніторинг банку УП							
Якщо банк відповідає законодавству - повноваження УП припиняются							
Якщо банк віднесено до категорії «неплатоспроможних» – початок процедур тимчасової адміністрації, автоматичне припинення повноважень УП							

На перший погляд, все закономірно: НБУ, як регулятор і орган нагляду визначає проблемні банки, а Фонд здійснює підготовку до врегулювання проблемного банку. Водночас, з практики, – в статусі «проблемний» банк міг перебувати дуже короткий період – і два дні, і місяць, і лише два місяці. Дата початку виведення банку з ринку (запровадження тимчасової адміністрації) для Фонду не відома., Не маючи інформації щодо дати виведення банку з ринку, Фонд гарантування за короткий період не в змозі здійснити якісну підготовку до виведення банку з ринку. Крім того існує плюралізм поняття «проблемний» банк за суттю, а не за формою в нормативних актах НБУ через існування визначення «банк з особливим режимом контролю», яке НБУ надає в документі від № 135 від 06.12.2018 «Положення про здійснення Національним банком України безвиїзного банківського нагляду». Отже, визначення «проблемного банк» більш розширене та включає в себе ознаки банку з особливими режимом контролю. Але ФГВФО не отримує рішення щодо запровадження особливого режиму контролю та куратора, відповідно, не має права реалізувати алгоритм дій.

Отже. За формою, проблемний банк – це банк який відповідає встановленим НБУ критеріям. За економічною суттю це банк, який має проблеми з основними показниками: ліквідністю, капіталізацією, де ризики вже реалізовані, але цей банк ще може вижити, за умови приведення у відповідність порушених показників. Як правило, проблемний банк – це банк виживання якого залежить від якісного кризового менеджменту та від можливості акціонерів допомогти банку. Віднесення банку до категорії проблемних – це захід впливу НБУ (постанова 346). Проблемним банк може стати як при банківській кризі, яка є каталізатором вже наявних проблем в банку, так і без неї. Аналіз причини віднесення банків до категорії проблемних в 2015-2017 роках, довів, не вдаючись в деталі, що банк стає проблемним, якщо: його бізнес-модель є нелогічною та нераціональною, нежиттєздатною «*nonviable*». Наприклад, банк повністю кредитує інші бізнеси акціонера, отже така концентрація як і будь-яка інша, завжди є небезпечною з точки зору можливої кризи, та ризику користування

коштами вкладників безповоротно. Фактично останнє – це питання корпоративної етики та корпоративного управління.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» URL: https://zakon.rada.gov.ua
2. Положення «Про застосування Національним банком України заходів впливу» від 17.08.2012 № 346 URL: https://zakon.rada.gov.ua
3. Положення «Про здійснення Національним банком України безвиїзного банківського нагляду» 06.12.2018 № 135 URL: https://zakon.rada.gov.ua

УДК 336.6

Табачук Л. С.
студентки ІІІ курсу
фінансового факультету,
Науковий керівник: Нагорна О. В.
к.е.н., доцент кафедри
корпоративних фінансів і контролінгу
КНЕУ імені Вадима Гетьмана

ПРИВАТИЗАЦІЯ, ЯК СКЛАДОВА ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА, В ВОЄННОМУ ТА ПІСЛЯ ВОЄННОМУ ВІДНОВЛЕННІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Економіка України зазнає колосальних збитків від російської збройної агресії, та хоч бізнес та населення поступово почали пристосовуватися до поточних умов, проте саме курс ухвалених рішень відіграє одну з найбільш значущих ролей для подальшого економічного розвитку та відновлення України. Одним з таких рішень, що може наповнити державний бюджет, створити дієві передумови відбудови і економічного відновлення держави, покращити показники роботи підприємств або якості користування майном через пошук

ефективного власника- є приватизація. Приватизація – платне відчуження майна, що перебуває у державній власності, на користь фізичних або юридичних осіб[2]. До об’єктів малої приватизації належать не тільки державні підприємства та пакети акцій, але і об’єкти незавершеного будівництва та соціально-культурного призначення, окреме рухоме та нерухоме майно, вартість яких не вище 250 млн грн. Якщо вартість вища – це об’єкти великої приватизації, до якої можуть відноситися тільки державні підприємства та пакети акцій. Приватизація потрібна країні для того, щоб підприємства, які роками занепадали, отримали шанс на відродження. Віддновлення та норощення виробиництва, приватизованого бізнесу, під керівництвом мотивованих власників, зробить його більш ефективним, збільшить експорт українських товарів на світові ринки та створить нові робочі місця.

Курс на малу приватизацію є одним з ефективних заходів для підтримки бізнесу у військовий час. Необхідність приватизації для підприємців зумовлюється колосальними збитками, які вони зазнали після початку повномасштабного російського вторгнення, втратою робочих майданчиків, складських приміщень, торгових площадок. Тому приватизація під час військового стану спрямована перш за все на релокацію підприємств з територій на яких ведуться бойові дії та/або існує загроза бойових дій, на безпечну територію. Залучення додаткових надходжень до бюджету як від продажу, так і, у подальшому, від податкових надходжень від бізнесу

Крім того, необхідність приватизації пояснюється потребою країни в мультимодальних логістичних рішеннях, модернізації та розширення портової інфраструктури на річках, капіталовкладень у комбінати хлібопродуктів для збільшення об’ємів зберігання та збільшення виробництва борошна та іншої похідної готової продукції, а також країна потребує швидкого розвитку виробництва готової продукції з української сировини. Непрацюючі, а також збиткові державні об’єкти, вартість яких близька до нуля, не будуть дорожчати і після перемоги, а навпаки – оскільки їхні борги тільки зростають[1]. Тому, 19 серпня 2022 року набрав чинності Закон «Про внесення змін до Закону України

«Про приватизацію державного і комунального майна» та інших законодавчих актів України №2468-IX. Цей закон покликаний пришвидшити та спростити приватизацію на час дії воєнного стану. Закон дозволить підприємцям купувати об'єкти приватизації та перевозити туди свої виробництва для відновлення діяльності [3].

Висновки.

Отже, приватизація є одним з необхідних курсів публічно-приватного партнерства та одним з інструментів в умовах війни для розвитку економіки та відбудови України. В час, коли підприємці зазнали колосальних втрат, їм потрібні нові виробничі майданчики, склади, торгові площадки. Саме приватизація ,завдяки своєму ефективному альянсу між державою та бізнесом, може стати драйвером післявоєнної відбудови країни.

Приватизація – це спосіб вивільнити потенційні можливості українського бізнесу, який хоче працювати та приносити користь країні. І держава зі свого боку має йти йому назустріч, зміцнюючи економічну базу для нашої спільної перемоги над ворогом.

Список використаних джерел:

1.Електронний ресурс Дайте бізнесу "вудку" і він нагодує Україну . Економічна правда. URL: https://www.epravda.com.ua/columns/2022/05/17/687124/ (дата звернення: 15.11.2022).

2.Електронний ресурс Про приватизацію. Приватизація. URL: https://privatization.gov.ua/about-us-pro-pryvatyzatsiyu/ (дата звернення: 15.11.2022).

3.Електронний ресурс Набрав чинності закон про пришвидшення та спрощення приватизації на час війни. Prozorro. URL: https://prozorro.sale/news/nabrav-chinnosti-zakon-pro-prishvidshennya-ta-sproshchennya-privatizaciyi-na-chas-vijni (дата звернення: 15.11.2022).

УДК 336

Турченюк М. С.
студент 33 групи
факультету фінансів та банківської справи
Науковий керівник: Добриніна Л. В.
к.е.н. старший викладач кафедри ФМ та ФР
Одеський національний економічний університет

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФАКТОРИНГОВИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ

Аналізуючи сучасний стан фінансового ринку України можна розуміти, що більшість послуг, що є досить поширеними в інших країнах, на жаль, мають недостатній рівень розвитку та капіталізації. Зокрема, це стосується й ринку факторингових послуг.

Взагалі, факторинг – фінансова послуга, що базується на продажу заборгованості, тобто у постачальника виникає дебіторська заборгованість та застосовуючи факторинг виникає можливість одразу отримати виплату за поставлені товари, таким чином, частина обігових коштів не «заморожується» у вигляді дебіторської заборгованості та постачальник не витрачає час на очікування повернення боргу, а гроші починають працювати вже зараз.

Особливістю надання послуг факторинговими компаніями в Україні полягає у відступленні протермінованої заборгованості фінансового характеру. Компанії, які мають справу з «кредитними» боржниками і працюють як «колектори», позиціонують свою діяльність як «факторинг» і створюють стійку асоціацію цього терміну із «вибиванням боргів»[1].

Негативні асоціації із терміном «факторинг» спричиняють зниження попиту на дані послуги з боку підприємців. Для порівняння, розглянемо частку факторингових послуг у ВВП деяких країн у 2019 році, що представлено у табл.1

Таблиця 1

Країна	Обсяг факторингових послуг	Обсяг ВВП	% факторингових послуг до обсягу ВВП
Польща	66 100	585 000	7.7
Туреччина	21 900	717 000	4.5
Україна	670	153 800	0.5

На основі джерела [4]

Як показують дані таблиці, у 2019 році обсяг факторингових операцій в Україні значно поступається обсягу факторингових операцій в Польщі та Туреччині. Це свідчить про недостатній розвиток ринку факторингу в Україні. Проте, як зазначено, ринок має високий потенціал: «На умовах відстрочення платежу укладається 65% торговельних контрактів у світі. В Україні загальний обсяг оптової торгівлі – 2,463 млрд. грн. (91.2 Bn USD). За пропорцією світової статистики, 1,600 млрд. грн. може становити сума дебіторської заборгованості, значна частина якої створює потенціал для розвитку факторингу» [2].

Проаналізувавши дослідження науковців стосовно ринку факторингу, можна визначити наступні причини його недостатнього розвитку[3]:

1. Необізнаність бізнесу – за опитуванням, приблизно 93% МСБ жодного разу не зустрічалися із послугами факторингу.
2. Необхідність нормативного регулювання, адже чинне законодавство України чітко не розмежовує торговий факторинг та придбання проблемних кредитів.
3. Війна, що значно призупинила будь-який розвиток фінансового ринку в цілому.

Враховуючи Стратегію розвитку фінансового сектору України НБУ, у якому зазначено план розвитку ринку фінансових послуг, зокрема факторингу, до 2025 року, можна виокремити такі шляхи покращення та розвитку даного ринку[3]:

- Забезпечення актуальної та ефективної нормативно-правової бази ринку
- Підтримка створення сучасної ІТ-інфраструктури ринку

- Працюючий механізм гарантування та страхування дебіторської заборгованості факторами
- Гнучке регулювання або його відсутність

Отже, враховуючи все вищевказане, можна зробити висновок, що, незважаючи на недостатній рівень розвитку факторингових компаній, факторинг має високий потенціал. НБУ визначає розвиток факторингових компаній як важливу складову розвитку фінансового ринку країни. Крім того, факторингові послуги є життєво необхідними для бізнесу, так як дозволяють одразу отримувати грошові кошти за товари та/або послуги, попереджуючи таким чином «заморожування капіталу». Це дозволить бізнесу отримати додаткові джерела обігового капіталу та значно збільшити ділову активність чи виробництво, а отже матиме позитивний вплив на розвиток економіки в цілому.

Список використаних джерел:

1. Арутюнян С. С., Добриніна Л.В. та інші. Навчальний посібник Фінансовий ринок Київська обл., Обухів, мкрн. Сосновий, 2: Вид-во «Друкарик», 2018 С.484
2. Коробкова О. «Чому розвиток факторингу в Україні – важливий?». *Економічна правда* URL: https://www.epravda.com.ua/columns/2021/11/29/680205/
3. Ринок фактору в Україні: готуємо новий етап розвитку. НАБУ-УАТФФ – Український Альянс Торгового Фінансування Та Факторингу 2021-10 URL: https://finclub.net/projects/kruglye-stoly/download/186_dd94c51be07be714f001193d0d978554.html
4. Канцир В. «Яким має бути ринок факторингу в Україні та як він може допомогти бізнесу в часи війни?». Вокс Україна URL: https://voxukraine.org/yakym-maye-buty-rynok-faktoryngu-v-ukrayini-ta-yak-vin-mozhe-dopomogty-biznesu-v-chasy-vijny/

Платформа VI

Інноваційні форми та фінансові інструменти активізації інвестиційної діяльності корпоративного сектору

УДК 336.226.322:355

Бандюк Г. Р.,
студентка 4 курсу,
Факультет фінансів і банківської справи
Науковий керівник: Слатвінська М. О.,
д.е.н, професор кафедри фінансів
Одеського національного економічного університету

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

На сьогодення через повномасштабне вторгнення податкова система нашої країни зазнала змін, насамперед – негативних. Ці зміни безпосередньо стосуються й ПДВ, та елементів його регулювання.

Податок на додану вартість – це непрямий податок, який включається ціну товару, і платником якого є будь-яка особа, яка провадить або планує провадити господарську діяльність і реєструється за своїм добровільним рішенням як платник податку [1]. Після реєстрації платник, який провадить господарську діяльність має подавати податкову декларацію з ПДВ, звітний період якого дорівнює одному календарному місяцю [1]. Податкова звітність з податку на додану вартість подається до органу контролю за місцем обліку суб`єктів господарювання лише в електронному вигляді і не пізніше, ніж спливе остання година дня, коли закінчиться граничний строк її подання [1].

Говорячи про воєнний стан, податкова система, із його запровадженням піддалась негативному впливу, зокрема це й стосується ПДВ.

З початком воєнних дій на території України до травня 2022 року електронні сервіси ДПС працювали з обмеженнями, та виходячи з цього,

платники податку не мали можливість реєструвати накладні своєї діяльності та розрахунки коригування до них у звітності з ПДВ в Єдиному реєстрі податкових накладних. Однак, з однієї проблеми – неможливість реєструвати накладні, виникає інша - неможливість отримання податкового кредиту.

Щодо врегулювання цього питання, платникам надали можливість формувати податковий кредит на основі первинних документів за умови – приведення у відповідність податкових декларацій до зареєстрованих накладних, після припинення воєнного стану [2]. Така можливість має певні недоліки, адже це ризик, формувати податковий кредит без реєстрації податкових накладних.

Можна сказати, що суб`єкти господарювання через зупинення реєстрації податкових накладних в ЄРПН не мали можливості формувати податковий кредит, відповідно, що спричиняло виведення грошей з обігу, проте вони повинні його сплачувати, що говорить про сутність ПДВ, яка є порушеною.

Відповідно до цього, протягом трьох місяців у суб`єктів господарювання з`явилась чимала кількість незареєстрованих податкових накладних, а також – податкового кредиту.

Відповідно до розпорядження ДПС, надано можливість подати податкові накладні за період лютий-травень до 20. 07., а сплатити – до 31. 07. поточного року. У випадку, якщо платники не мають можливості виконати згадані обов`язки термін реєстрації продовжується протягом 6 місяців, які настануть за завершенням воєнного стану [2].

Не так багато минуло часу як система електронного адміністрування почала працювати як проблема знову відновилась, відповідно, вона має перманентний характер.

Окрім вищесказаної проблеми, можна відмітити те, що з початку війни держава зупинила виплати відшкодування ПДВ експортерам з метою економії бюджетних кошт на користь армії. З часом, в травні виплати почали повертати, але не всім, адже Державна податкова служба відновила перевірки на підприємствах. З початку літа ДПС намагається потроху гасити борги перед

експортерами, кошти яких мали йти на сплату ПДВ при придбанні товарів, які застосовуються у виробництві продукції, яка реалізується за кордоном [4].

На період лютий-червень держава заборгувала експортерам відшкодування ПДВ в сумі 25-30 млрд. грн.[4].

Відшкодування податку на додану вартість є важливою подією для підприємців, адже сам початок війни вніс негативний вплив.

З початку війни уряд ухвалив рішення щодо можливості переходу на спрощену систему оподаткування зі ставкою 2% з обороту замість сплати ПДВ, податку на прибуток та ЄСВ [5]. На серпень місяць дану систему обрало 301 тисяча суб`єктів господарювання [6]. Відповідно до цих даних, можна зауважити, що відбулось зменшення доходів з стягнення ПДВ, що також є проблемним аспектом. Виходячи з послаблень податкової системи можемо зазначити, що в квітні імпортного ПДВ утримано лише 26% від довоєнного розпису, а щодо внутрішнього ПДВ – план виконано, але лише а рахунок не сплати податкового кредиту [7].

З даного матеріалу можна підвести підсумки, що із повномасштабним вторгненням російської федерації податкова система зазнала негативного впливу відповідно як і до держави, її надходжень, так і до суб`єктів господарювання. В країні здійснюється врегулювання питань щодо відшкодування ПДВ, але питання щодо недонаповнення бюджету даним податком залишається відкритим.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України [Електронний ресурс].- Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/ (дата звернення 05.11.2022)
2. Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо особливостей податкового адміністрування податків, зборів та єдиного внеску під час воєнного, надзвичайного стану: Закон України від 12.05.2022 №2260-IX. URL: https://tax.gov.ua/zakonodavstvo/podatkove-zakonodavstvo/zakoni-ukraini/77361.html (дата звернення 06.11.2022)

3. ПДВ в умовах воєнного стану. URL: https://tax.gov.ua/media-tsentr/novini/576814.html (дата звернення 06.11.2022)
4. Перевірки замість грошей. Податкова повертає бізнесу частину боргу з ПДВ, але виплати отримують не всі. У чому проблема. URL: https://forbes.ua/inside/perevirki-zamist-groshey-derzhava-povertae-eksporteram-chastinu-z-ponad-1-mlrd-borgu-z-vidshkoduvannya-pdv-odnak-viplati-otrimuyut-ne-vsi-u-chomu-problema-24062022-6784 (дата звернення 10.11.2022)
5. Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо дії норм на період дії воєнного стану від 15.03.2022 №2120-IX. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2120-20#Text (дата звернення 10.11.2022)
6. На 2% "спрощенку" перейшли 215 тис. підприємців і підприємств. URL: https://interfax.com.ua/news/economic/833739.html (дата звернення 10.11.2022)
7. Податки воєнного часу. Чого слід очікувати від змін у податковій системі, ухвалених з початку війни? URL: https://voxukraine.org/podatky-voyennogo-chasu-chogo-slid-ochikuvaty-vid-zmin-u-podatkovij-systemi-uhvalenyh-z-pochatku-vijny/ (дата звернення 10.11.2022)

УДК 330.3

Берднік В.О.

Магістрант освітньої програми

«Фінансовий менеджмент та контролінг»

КНЕУ імені Вадима Гетьмана

ІНСТРУМЕНТИ АНГЛІЙСЬКОГО ПРАВА У ФІНАНСУВАННІ ВІТЧИЗНЯНИХ FINTECH-КОМПАНІЙ

IT-галузь України, включно із Fintech-компаніями, є досить перспективною частиною української економіки. За даними Асоціації «IT

Ukraine», за 2019-2021 рр. галузь зросла більш ніж удвічі з експорту та більш ніж на 50% з кількості спеціалістів [1].

Згідно із дослідженнями Національного банку України, IT-індустрія України забезпечила найвищий показник надходжень від експорту – $2 млрд в I кварталі 2022 року, хоч на галузь негативно вплинули воєнний стан, мобілізація, вимушена релокація бізнесу та команд. Отже, у I кварталі 2022 році обсяг IT-експорту збільшився на 28% [2].

Як зазначає Українська асоціація фінтех та інноваційних компаній, у 2021 році близько 66% Fintech-компаній фінансувались за рахунок з власних коштів [3].

Гроші приватних інвесторів залучили 18% опитаних, при цьому ангельські інвестиції як джерело капіталу вказали лише 2% Fintech-компаній. Слід зазначити, що популярність такого виду інвестицій зменшилась, оскільки раніше частка становила від 6% до 9%.

Популярність фінансування за рахунок венчурних фондів також зменшилась: з 5% у 2020 році до 3% в 2021 році. Таке зниження інтересу до венчурного фінансування пояснюється тим, що за даними The CB Insights інвестори надавали перевагу середньо- та низькоризикові активи, а саме зосередилися на угодах, що відбуваються на пізніх стадіях залучення інвестицій в рамках вже існуючих портфелів.

У 2021 році фінансувалися за рахунок акселераторів/інкубаторів та донорських програм приблизно 9% Fintech-компаній України.

Також, значно зменшилась частка фінансування за рахунок коштів родини та друзів: від 3% у 2020 році до 1% у 2021 році. [3]

Для Fintech-компаній, які є резидентами України в правовому режимі Дія.City доступна низка інструментів англійського права, що має на меті захист інвестицій. Такі інструменти широко застосовуються міжнародною бізнес-спільнотою в інвестиційних транзакціях і, у вітчизняних реаліях, мають збільшити інвестиційну привабливість Fintech-компаній. До таких інструментів належать:

- Representations and warranties (договірні запевнення) – інструмент, в контексті використання якого сторона договору може гарантувати достовірність обставин, які є суттєвими для договору;
- Liquidated damages (порушення договірних запевнень) – можливість для потерпілої стороні вимагати компенсацію без необхідності доказування завдання збитків через порушення запевнень та відшкодування завданих їй збитків;
- Indemnity – інструмент, що зобов'язує компенсувати суму витрат, що понесла сторона чи інша особа у зв'язку із настанням або ненастанням певних обставин;
- Convertible loan – позика з можливістю конвертації її в капітал [4].

Стосовно перспектив фінансування Fintech-компаній слід зазначити, що 35% із них не планують залучати додаткові інвестиції. А 31% компаній, що планують докапіталізувати свій бізнес робитимуть це за допомогою залучення приватних інвесторів, а 27% з них – за допомогою венчурних компаній. Власні ж кошти планують вкласти 18% респондентів [3].

Розмір запланованих додаткових інвестицій складає від 10 тис. дол. США до 12 млн дол. США.

Отже, фінансування Fintech-компаній, як однієї з найбільш перспективних галузей економіки України, зокрема у складі IT-галузі, відбувається з диверсифікованих джерел. Найбільше компаній, за підсумками 2021 року, фінансуються за допомогою особистих коштів. Для компаній-резидентів Дія.City існують інструменти, що місять у собі елементи англійського права, використання яких має на меті захист інвестицій та збільшення інвестиційної привабливості.

Список використаних джерел:

1. Ukraine IT Report 2021. IT Ukraine Association. URL: https://reports.itukraine.org.ua (дата звернення: 01.11.2022).
2. Національний банк України. Макроекономічний та монетарний

огляд, травень 2022 року. Національний банк України. URL: https://bank.gov.ua/ua/news/all/makroekonomichniy-ta-monetarniy-oglyad-traven-2022-roku (дата звернення: 01.11.2022).

3. Каталог фінтех-компаній України 2021. Українська асоціація фінтех та інноваційних компаній. URL: https://fintechua.org/market-map (дата звернення: 01.11.2022).

4. Diia.City. Diia.City. URL: https://city.diia.gov.ua (дата звернення: 01.11.2022).

УДК 368.01

Бондаренко П. В.

Старший викладач каф.ФМ та ФР

Закацюра М. О.

студентка 41Ф, ФФБС

Одеського національного економічного університету

СУЧАСНИЙ СТАН ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Саме потужна інвестиційна діяльність, завдяки якій відбуваються важливі зміни в економіці, збільшується соціально-економічний розвиток суспільства та конкурентоспроможність держави, є головним чинником впливу на ефективний її розвиток [2, с. 356].

Прогрес в інвестиційній діяльності в Україні ще не є сталим, не дивлячись на певні позитивні зміни. До причин, що уповільнюють здійснення інвестиційної діяльності, можна віднести зміну економічного середовища в країні [1, с. 131].

Через поширення глобалізації у міжнародній економіці, залучення в економіку України іноземних інвестицій стало центральним методом інтеграції нашої економіки у світовий економічний простір. Таким чином, стає можливим покращення рівня науково-технічного розвитку України, збільшення обсягів виробництва та модернізація економіки взагалі.

До позитивних моментів інвестування в Україну можемо віднести: підписання Угоди про Асоціацію з ЄС, наявність державних гарантій захисту іноземного капіталу, покращення ситуації на внутрішньому ринку в Україні, наявність можливості іноземним інвесторам отримати вид на проживання в Україні та інше [6, с. 412].

Згідно звіту Міністерства фінансів України, з 2020 по 2022 рік загальний обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну коливався. Порівняно з 2020 роком, у 2021 обсяг прямих іноземних інвестицій збільшився на 75,55 млрд. дол.. Однак, через військові дії, у 2022 році обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України скоротився на 68,97 млрд. дол., в той же час розмір прямих іноземних інвестицій у 2022 році порівняно з 2021 збільшився на 27,9 млрд. дол. [4].

До найбільших інвесторів в економіку України у 2019 році можна віднести: Кіпр – 16,72 млрд. дол, Нідерланди – 10,01 млрд. дол., Швейцарія – 3,38 млрд. дол., Німеччина – 2,63 млрд. дол. Велика Британія – 2,54 млрд. дол. [5].

Згідно звіту НБУ за 2019 рік, можна виділити чотири найбільш привабливі сфери для іноземних інвесторів в Україні: промисловість (40,6%), оптова та роздрібна торгівля (14,4%), фінансова та страхова діяльність (10,7%), операції з нерухомим майном (8,5%).

Достатньо привабливою сферою для економіки України є сільське господарство, таким чином розвиток промисловості саме сільського господарства стає більш привабливим для країн-інвесторів. Також молодий середній вік, порівняна вигідність робочої сили та науково-технічний прогрес зробив дуже популярним серед іноземних інвесторів і ІТ-сферу. Іншою важливою сферою стає будівництво та супутні послуги, поруч із логістикою.

Не дивлячись на певні позитивні зрушення в інвестиційній діяльності в Україні, інвестиційний клімат все ж є несприятливим, що здійснює негативний вплив не лише на інвестиційні ресурси в економіку нашої країни, а також і на соціально-економічний розвиток. Щоб покращити сучасне інвестиційне

становище необхідно сформувати сприятливий інвестиційний клімат та нормативно-правову базу.

Вплив прямих іноземних інвестицій на економічну систему країн, що розвивається значно більший, ніж на економіку розвинутих країн. Однак цей вплив значною мірою залежить від внутрішніх факторів країни, а саме від людського капіталу, макроекономічної ситуації і так далі.

Для поліпшення інвестиційного клімату в Україні, а також підвищення конкурентоспроможності українських підприємств в умовах нестабільності економіки необхідно удосконалити нормативно-правову та організаційну базу.

Для покращення інвестиційної діяльності в Україні в період глобалізації та трансформації економіки необхідно запровадити низку нововведень, які позитивно впливатимуть на інвестиційний клімат бізнесу.

До цих заходів можна віднести: покращення інвестиційної інфраструктури, поліпшення демографічних показників, зміна нормативно-правової бази України згідно Європейським стандартам, поліпшення та стабілізація економічного стану в країні, збільшення ВВП, мінімізація державного боргу та рівня корупції в державних органах, розвиток державного сектору [3, с. 388-389].

Список використаних джерел:

1. Башуцька О.С. Особливості інвестиційної діяльності в Україні. “Цифрова економіка як фактор інновацій та сталого розвитку суспільства” Збірка тез II Міжнародної науково-практичної конференції молодих учених та студентів. 2021. с.131-133.

2. Голич Н.В. Сучасний стан інвестиційної діяльності в Україні. «Сучасні тенденції розвитку фінансових та інноваційно-інвестиційних процесів в Україні» *Збірка тез IV Міжнародної науково-практичної конференції*. 2021. с.356-357.

3. Мазур І.О. Сучасні проблеми інвестиційної діяльності в економіці України. «Сучасні тенденції розвитку фінансових та

інноваційно-інвестиційних процесів в Україні» *Збірка тез IV Міжнародної науково-практичної конференції*. 2021. с.388-390.

4. Міністерство фінансів України: офіційний сайт. URL: https://index.minfin.com.ua/ua/economy/fdi/ (дата звернення 14.11.2022)

5. Національний банк України: офіційний сайт. URL: https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external#5 (дата звернення 14.11.2022)

УДК 336.71

Ботнаренко Ю. Ю.,

студент 4 курсу

факультету фінансів та банківської справи

Науковий керівник – Радова Н. В.,

к.е.н., старший викладач кафедри банківської справи

Одеський національний економічний університет

РОЛЬ ІННОВАЦІЙ У СФЕРІ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ

Економічний розвиток будь-якої країни нерозривно пов'язаний з розвитком банківських послуг, в тому числі кредитування. Це зумовлено тим, що кредитування є одним з основних джерел залучення коштів для активізації роботи підприємств, в наслідку чого зростає їх виробничий потенціал, з’являються нові робочі місця.

В умовах зростаючої конкуренції, стимулювання інноваційного розвитку банківських послуг є вкрай необхідним для комерційних банків. Під банківськими послугами розуміють сукупність дій та операцій, які здійснюються за дорученнями клієнтів на умовах платності. Послуга з кредитування об’єднує в собі такі операції, як: ознайомлення з фінансовим станом позичальника, оцінку його платоспроможності, оформлення кредитних зобов’язань. Також до банківських кредитних послуг можна віднести обслуговування пластикових кредитних карток, овердрафт на поточному рахунку, послуги лізингу, факторингу тощо.

При введенні інновацій банки орієнтуються на потреби та вимоги клієнтів. Для повного розуміння, що саме мають пропонувати банки своїм клієнтам, розглянемо такі поняття як «інновація» та «банківська інновація». Інновація - це результат інноваційної діяльності, втіленням якого є новий чи модернізований продукт або технологічний процес, який має якісні переваги при використанні, виробництві, збуті, використовується у практичній діяльності та має суспільну перевагу. Єдиного трактування терміну «банківська інновація» в сучасній літературі не існує, тому зупинимося на твердженні, що банківська інновація – це результат діяльності банку, яка спрямована на створення нових технологій та послуг, з метою досягнення економічних, соціальних і стратегічних ефектів, що виражається у зміцненні ринкової позиції банку. Банківська інновація за змістом має включати:

– новий банківський продукт, якого ще не існувало на українському ринку банківських послуг;

– новий для України іноземний продукт, що вперше впроваджується на український ринок банківських послуг;

– нові фінансові операції, технології, що раніше не використовувалися у діяльності вітчизняних банків [1].

У сучасних реаліях, інновації тісно пов’язані з впровадженням інформаційних технологій. Банки намагаються розширити перелік послуг, які надаються через Інтернет-банкінг, тобто надають можливість дистанційного обслуговування клієнтів. Перевагами дистанційного обслуговування для клієнтів є: 1) зручність та швидкість підготовки необхідних документів. Електронні документи відповідають стандартам паперових документів та можуть бути підписані електронним цифровим підписом; 2) мобільність - при віддаленому обслуговуванні, клієнт може працювати з банком без обмежень у часі завдяки технічним можливостям більшості програмних комплексів які дозволяють переглядати та обмінюватися документами; 3) захист користувачів від шахрайства за допомогою нових діджитал-розробок [2].

Згідно з премією FinAwards-2022 активно впроваджують нові технології

та інновації такі українські банки, як АТ «Альфа-банк», АТ «Універсал Банк», АТ КБ «Приватбанк» та АТ «Ощадбанк». Експерти оцінювали кількість і складність реалізованих проектів, покращення якості обслуговування нових та поточних клієнтів [3]. Виходячи з досвіду головних вітчизняних банків, можна відзначити, що впровадження інновацій сприяє органічному зростанню банку, забезпечує прибуткову діяльність банку в довгостроковій перспективі та підвищує ліквідність банку. До підстав введення інновацій у банківську діяльність відносять: 1) поліпшення якості банківських продуктів і послуг, задоволення потреб наявних клієнтів, залучення нових клієнтів; 2) підвищення ефективності роботи банку шляхом скорочення витрат, що призведе до розширення інформаційних, фінансових, консультаційних, технологічних можливостей банку при просуванні послуги з кредитування до споживача; 3) бажання банку підтримувати імідж сучасної фінансово-кредитної установи, яка зацікавлена в зростанні рівня задоволення потреб клієнтів, забезпечуючи доступне й комфортне обслуговування[4].

Основними проблемами при імплементації інноваційних банківських послуг у сфері кредитування є: 1) непоінформованість користувачів про можливість дистанційного кредитування, появу нових технологічних можливостей; 2) недосвідченість персоналу у розробці інноваційних банківських продуктів з кредитування, небажання працівників опановувати нові знання; 3) важкість забезпечення конфіденційності персональних даних користувачів; 4) недостатність фінансових, інформаційних, кадрових, технічних ресурсів; 5) низький рівень правового регулювання банківських інноваційних технології.

Список використаних джерел:

1. Степура А.Т. Банківські інновації: Сутність та значення у кредитуванні малого і середнього бізнесу. URL: http://bses.in.ua/journals/2017/14_2017/29.pdf
2. Адаменко М. В., Волкова Г. І., Дашкевич В. М. Розвиток інноваційних банківських послуг у сфері кредитування. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2021/100.pdf

3. Щорічна премія визнання найкращих фінансових установ. URL: https://finawards.com.ua/
4. Ткаченко Ю. В., Зверук Л. А. Сучасні технології як основа інноваційної моделі розвитку банківського бізнесу. URL: http://econtlaw.nlu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/08/2-26-41.pdf

УДК 336

Волкова В.Л.
Студентка 5 курсу ФФБС
Науковий керівник: Добриніна Л. В.
к.е.н. ст. викладач кафедри ФМ та ФР
Одеський національний економічний університет

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

У сучасних умовах фінансовий ринок виступає місцем перерозподілу усіх фінансових активів країни під впливом попиту і пропозиції на них з боку різноманітних суб'єктів економіки. І однією із найголовніших складових фінансового ринку є, безпосередньо, ринок цінних паперів, який у розвинених країнах виступає джерелом фінансування економіки.

Згідно зі статтею 34 Закону України «Про цінні папери і фондову біржу», фондова біржа – це акціонерне товариство, яке зосереджує попит і пропозицію цінних паперів, сприяє формуванню їх біржового курсу та здійснює свою діяльність відповідно до законодавства України, статуту і правил фондової біржі. Фондову біржу може бути створено не менш як двадцятьма засновниками-торговцями цінними паперами, які мають дозвіл на здійснення комерційної та комісійної діяльності з цінними паперами за умови внесення ними до статутного фонду не менш як 10 000 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян. Фондова біржа набуває прав юридичної особи з дня її реєстрації Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку. Діяльність фондової біржі припиняється у тому разі, коли кількість її членів стала менше десяти. [1]

Розглянемо фондовий ринок в Україні і згідно міжнародної статті Masterforex-V склав рейтинг 60 бірж світу за обсягами ринкової капіталізації. Згідно з ним, “Українська біржа” (UX) посіла передостаннє, 59 місце, з капіталізацією у розмірі 3,93 мільярда доларів.

Зараз в Україні діє 11 біржових майданчиків, головні офіси яких розташовані у Києві, Дніпрі та Миколаєві. Однак всього на 3 фондові біржі у нашій країні припадає 99,9% від усього обсягу угод з цінними паперами. [2]

На рис 1 можна одразу побачити наочно капіталізацію трьох головних фондових бірж України : « Українська біржа», « ПФТС», «Перспектива».



Рис. 1 Капіталізація фондових бірж в Україні за 2021 рік[3]

Можна дійти висновку, що за 2021 рік найбільшої капіталізації досягнула фондова біржа «Українська біржа», тобто масштаби операцій на фондовому ринку мали найбільшу кількість саме на цій біржі.

Доречно було б і розглянути капіталізацію світових фондових бірж у порівнянні з найбільшою українською біржею. Можна зрозуміти, що дані показники по Україні є дуже малими.

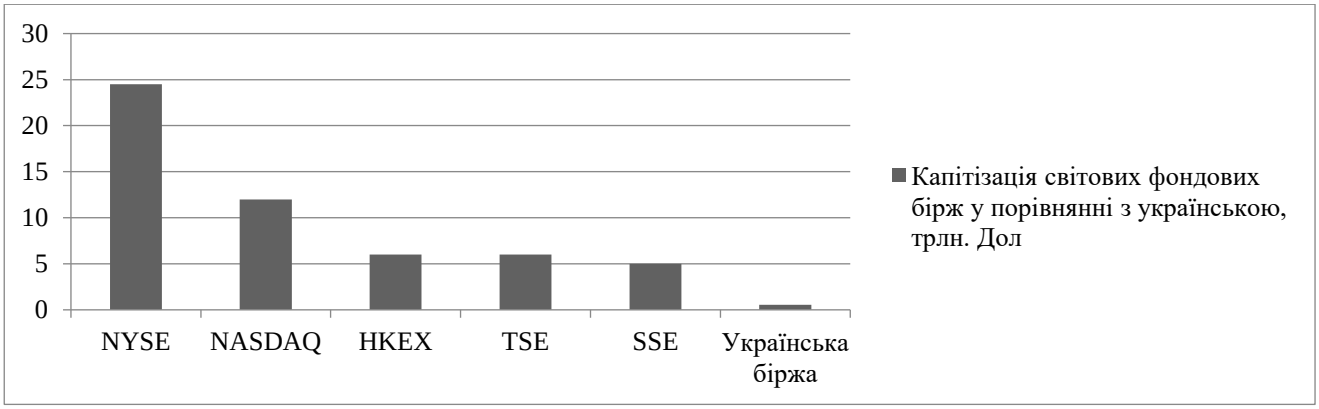


Рис. 2 Капіталізація світових фондових бірж за 2021 рік[3]

Як видно з Рис 2 Фондовий ринок України за лістингом ПФТС з капіталізації становить найменший показник порівняно з іншими фондовими біржами світу. Найвищим показником капіталізації володіє фондова біржа NYSE Euronext. Друге місце з ринкової капіталізації займає фондова біржа NASDAQ.

Фондовий ринок України в порівнянні з світовим фондовими біржами слабкий, але фондовий ринок України відноситься до тих ринків, що тільки розвиваються і формують свій потенціал. Аналіз звітних даних Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку показує що український фондовий ринок має тенденцію до зростання. Необхідно акцентувати увагу державної влади на пріоритетний розвиток первинного ринку цінних паперів (насамперед виходячи із досвіду США необхідно розвинути ринок облігацій перспективних компаній з інноваційною спрямованістю, але під жорстким контролем держави). Важливо підвищити обізнаність населення про необхідність та спосіб залучення заощаджених ними коштів в економіку країни через фондовий ринок.

Список використаних джерел:

1. Гончаренко О.М. Добриніна Л.В. Гончаренко А М. Розвиток інфраструктури фондового ринку України для забезпечення ефективної інвестиційної діяльності: теоретичні аспекти. *НАУКОВИЙ ВІСНИК Одеського національного економічного університету.* Збірник наукових праць №7-8 (284-285), 2021. С.15-23
2. Електронний ресурс: Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23 лютого 2006 року № 3480-IV Із змінами, внесеними згідно із Законами станом № 5042-VI від 23.03.2017. URL: https://www.nssmc.gov.ua/documents/zakon-ukrani-pro-tsnn-paperi-ta-fondoviy-rinok/
3. Електронний ресурс: Рейтинг бірж за капіталізацією Freedom URL: https://ffin.ua/blog/articles/investopediia/post/reitynh-birzh-za-kapitalizatsiieiuhttps

УДК 336:658

Гребенюк Т. О.

магістр факультету фінансові та банківської справи

Науковий керівник: Добриніна Л. В.

к.е.н. старший викладач кафедри ФМ та ФР

Одеський національний економічний університет

МЕТОДОЛОГІЯ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

Інвестиційна діяльність є важливою складовою розвитку економіки та діяльності будь-якого підприємства. На сьогоднішній день основною формою реалізації інвестиційної діяльності є проект.

Важливим питанням при розробці інвестиційного проекту є доцільність його впровадження. Через недосконалість інвестиційної політики підприємств і тим самим нераціональне використання отриманих інвестиційних коштів стримується розвиток економіки країни та ставиться під загрозу інвестиційна привабливість самого підприємства. Так як існує ризики, які не дозволяють стовідсотково визначити стан інвестиційного проекту в майбутньому, прийняття рішення щодо доцільності інвестиційного проекту повинно бути обґрунтовано якісною оцінкою його ефективності.

Існує дві основні групи сучасних методів оцінки ефективності інвестиційних проектів: статичні та динамічні.

Статичні методи, які ще називають бухгалтерськими, не враховують фактор часу. Вони передбачають розрахунок показників використовуючи недисконтовані грошові потоки. Такі методи здебільшого використовувались в умовах командно-адміністративної системи [1]. До статичних показників оцінки відносять: період окупності (PP), коефіцієнт ефективності інвестицій (Accounted Rate of Return, ARR), коефіцієнт рентабельності інвестицій (Return of Investment, ROI), який використовується як індикатор конкурентоспроможності [3].

Але через те, що інвестиційний проект реалізовується за певний період, доцільним є використання динамічних методів. Динамічні методи враховують зміну вартості грошей в часі і передбачають приведення вартостей усіх грошових потоків до одного й того ж самого періоду шляхом їх дисконтування чи компаундингу (нарощування). Саме динамічні методи набули широкого застосування в більшості країн світу. Вони виявились найбільш концептуально правильними та загально-придатними для застосування в ринкових умовах [1].

Динамічні методи дають змогу оцінити привабливість з економічного погляду інвестиційних проектів із мінімальною похибкою та дають можливість інвесторам приймати раціональні управлінські рішення [2].

Саме ця група методів оцінки ефективності проектів є більш розповсюдженою. Бо в ринкових умовах вони найбільш зручні. Деякі зарубіжні й вітчизняні дослідники розробляють методи оцінки ефективності й ризику інвестиційних проектів, що передбачає застосування таких динамічних показників оцінки ефективності, як чиста поточна вартість, індекс доходності, внутрішня норма доходності й дисконтований період окупності. Економічна природа даних показників є такою, що у випадку оцінки ефективності окремого інвестиційного проекту формується однозначний висновок щодо його ефективності або неефективності [4].

Отже, завдяки раціональному вибору методу оцінки ефективності інвестиційного проекту можливе використання інвестиційного потенціалу на максимум. Звісно кожен метод має переваги та недоліки, та ні один метод не може дати стовідсоткової гарантії ефективності прийнятого проекту. Тому найоптимальнішим і найвигіднішим рішенням є комбінувати різні методи оцінки ефективності задля того, щоб отримати більш точну оцінку та мінімізувати ризики.

Список використаних джерел:

1. Гулик Т.В., Горб Є.Ю. Методи оцінки ефективності інвестиційних проектів з урахуванням ризиків в умовах невизначеності. *Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського.* № 6, Том 31 (70). 2020. С. 99-106.

2. Добриніна Л.В. Етапи впровадження інвестиційних стратегій на підприємстві // Електронне фахове видання «Приазовський економічний вісник» Класичного приватного університету // 2019 р. - № 1(12) с.76-82 http://pev.kpu.zp.ua ISSN (Online): 2522-4263
3. Жуков В.В. Особливості урахування ризиків та невизначеності при оцінці інвестиційних проектів. *Науковий вісник Херсонського державного університету.* 2018. № 28. С. 58-62.
4. Леонов С.В. Методи оцінки ефективності інвестиційних проектів. *Теорія і практика сучасної економіки:* матеріали XIX Міжнародної наук.-практ. конф., 19 жовтня 2018 р. Черкаси: ЧДТУ, 2018. С. 76-78.

УДК 336

Ігнатенко Д.
Студентка 2-го курсу ФФБС
Науковий керівник: Добриніна Л. В.
к.е.н. старший викладач кафедри ФМ та ФР
Одеський національний економічний університет

ІНВЕСТИЦІЇ ТА ІНВЕСТУВАННЯ

У сучасному світі інвестиції набувають більшої популярності, і тим, хто стикається з таким новим досвідом, можуть розгубитися при виборі відповідного варіанту інвестицій. Головною метою залишається з'ясувати їх особливості.

Потенційний інвестор повинен вирішити для себе скільки він може вкласти грошей, наскільки довго він може очікувати повернення своїх вкладень і яка ціль переслідує його вкладаючи свої гроші в об'єкт інвестування.

Слід розділити інвестиції на фінансові та реальні. Реальні інвестиції діляться на матеріальні та нематеріальні. Приклади матеріальних інвестицій такі: людський капітал, право на винахід, ліцензії, патенти, підвищення кваліфікації персоналу тощо. Незалежно від діяльності людини, вклад у нематеріальні інвестиції в будь-якому випадку принесуть прибуток. Якщо людина –

підприємець, вона може вкластися у підвищення кваліфікації свого персоналу. До речі, це може мотивувати і затримати персонал на своєму робочому місці, що вигідно для підприємця [2].

Для отримання виключно права на якісь винахід, товарний знак, інформаційні та комунікативні технології – треба мати чітку ціль та план подальших дій. Немало важливим фактом повинен бути постійний бюджет або грошові резерви.

Для інвестицій у патенти та ліцензії також потрібна ціль діяльності, але це може підійти тільки для людини, яка хоче захистити своє діло, інновацію, метод розв'язання задачі. Така інвестиція має виключно захисну гарантію для з подальшим отриманням прибутку протягом власної діяльності.

Інвестиції в духовні та фізичні інвестиції, наприклад: освіта, різноманітні курси, хобі, зовнішній вигляд, спорт тощо - можуть стати ключем для отримання прибутку у майбутньому для будь кого. Подібні інвестиції може дозволити будь-яка людина, навіть з маленьким бюджетом. Однак, у такому випадку, прибуток приходить лише з результатом, тому тільки людина самостійно може вирішувати, що робити зі своїм вдосконаленням[1].

Матеріальні інвестиції, а саме: інвестиції у будівлі, споруди, обладнання, машини або інші транспортні засоби - підходять для будь-якої особи, незалежно від її діяльності. Аналогічно потрібна ціль, за якою в майбутньому людина може отримати прибуток за допомогою матеріальних інвестицій. Бюджет у такому випадку може бути різний: від маленького до більшого (в залежності від предмета матеріальної інвестиції).

Щодо фінансових інвестицій, можна поділити так: інвестиції спекулятивного характеру та інвестиції, зорієнтовані на довгострокові вкладення. У такому випадку можна відрізняти інвестиції й по ліквідності, й по довірі конкретної особи, й по надійності. Інвестиції спекулятивного характеру – це інвестиції, які мають великий рівень доходу, але ймовірність його отримання дуже низка або зовсім зведена до нуля. Головною перевагою такого виду інвестицій: короткостроковість. Сюди можна віднести такі види інвестицій:

малознайомі акції, криптовалюта, венчурний бізнес. Такий вид інвестицій підходять для агресивних інвесторів з великим рівнем бюджету.

Якщо розглядати інвестиції, зорієнтовані на довгострокові вкладення, то це можуть бути: банківські депозити, цінні папери, дорогоцінні метали й тому подібне. Перераховані фінансові активи рахуються більш надійними. Такі інвестиції підходять для консервативних інвесторів[3,4].

Однак, треба зазначити, що навіть самі вивірені види інвестицій можуть стати неактуальними через неочікувані ситуації, наприклад через нестабільну економічну ситуацію, знецінення валюти, банкрутство тощо.

У висновку можна зазначити, що з об'єктивної сторони не має єдиного кращого варіанта інвестицій. Усі варіанти є суб'єктивними, навіть у кожному джерелі про те, як інвестувати перелічують декілька варіантів. Перед тим, як вносити гроші інвестору треба зазначити: ціль, власний бюджет, важливість ризику, строк інвестиції. Треба зрозуміти всю відповідальність чи власні бажання, тоді можна буде з більшою легкістю обрати який вид інвестицій буде властивий та прибутковий.

Список використаних джерел:

1. Васильченко В. С., Гриненко А. М., Грішнова О. А., Керб Л. П. Управління трудовим потенціалом: Навч. посіб. К.: КНЕУ, 2005. 403 с.
2. Добриніна Л.В. Реформування фондового ринку України в сучасних умовах. монографія: Стабілізація фінансово-економічної системи України: новітні моделі та перспективи розвитку. Одеса: Атлант. 2017. 42-62с.
3. Луців Б.Л., Кравчук І.С., Сас Б.Б. Інвестування: Підручник. Тернопіль: Економічна думка, 2014. 544 с.
4. Погріщук Г.Б., Руденко В.В.. Інвестування: Навч. посібник Тернопіль: Економічна думка, 2014. 277 с.

УДК 332.2

Кириленко А.О.
студентка 3 курсу,
факультет фінансів,
Науковий керівник: Ляхова О.О.,
к.е.н., доцент кафедри
корпоративних фінансів і контролінгу,
КНЕУ імені Вадима Гетьмана

ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН СУБ'ЄКТІВ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Нещодавно, з 1 липня 2021 року запрацював український ринок сільськогосподарських земель. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо обігу земель сільськогосподарського призначення» скасував мораторій на продаж цих земель, а отже фізичні особи (а з 2024 р. – юридичні особи) можуть купувати та продавати землю, яка призначена для виробництва сільськогосподарських товарів. Для суб'єктів бізнесу цей Закон є визначним через ряд факторів [1]:

- визначив суб'єктів, які можуть набувати право власності на земельні ділянки сільськогосподарського призначення. До них належать: громадяни України; юридичні особи України, створені та зареєстровані за законодавством України, учасниками (акціонерами, членами) яких є лише громадяни України та/або держава, та/або територіальні громади; територіальні громади; держава;
- заборонив юридичним особам України купувати земельні ділянки до 1 січня 2024 року;
- зберіг заборони на відчуження сільськогосподарських земель державної і комунальної власності та мораторію на тимчасово окупованих територіях;
- ввів обмеження за площею земельних ділянок: до 1 січня 2024 року загальна площа земель у власності громадянина України не може перевищувати

100 га; з 1 січня 2024 року загальна площа земельних ділянок сільськогосподарського призначення у власності громадянина України або юридичної особи, яка не має іноземних учасників і бенефіціарів, не може перевищувати 10 тис. га;

- передбачив переважне право за орендарем викупати землю;
- фактор ціни (яка є імперативно врегульованою до 1 січня 2030 року), яка при реалізації земельних ділянок сільськогосподарського призначення не може бути нижчою за їх нормативну грошову оцінку.

Заступник Міністра аграрної політики та продовольства України Маркіян Дмитрасевич акцентував на динаміці змін на ринку землі. Так, за рік його роботи в Україні укладено більше 105 тис. правочинів, у тому числі 88 тисяч угод купівлі-продажу землі з загальною вартістю в понад 7 млрд грн. Через російську агресію не відбулося понад 50 тис. угод купівлі-продажу землі, а землевласники недоотримали 4,2 млрд грн [2].

Станом на початок повномасштабного вторгнення Росії в Україну було укладено понад 102 тис. угод, відчужено 245 тис. га с/г земель із близько 32,5 млн га. Наразі таких правочинів – понад 105 тис. Це угоди з купівлі-продажу землі, міни, дарування та довічного утримання [2].

ТОП-5 регіонів із найвищою середньою вартістю 1 га – Івано-Франківська область (94 тис. грн), Київська (82,6 тис. грн), Львівська (70,5 тис. грн), Закарпатська (61,7 тис. грн), Дніпропетровська (39,1 тис. грн).

З 24 лютого по 17.10.2022 р. було укладено 25 240 угод на ринку землі, що охопили площу в 44 781 га. Регіони з найактивнішим ринком землі під час війни (за кількістю угод та за площею земель, щодо яких зареєстровано правочини) [3]:

- Хмельниччина (4,29 тис. га);
- Полтавщина (4,9 тис. га);
- Вінниччина (4,9 тис. га);
- Кіровоградщина (4,7 тис. га);
- Дніпропетровщина (4,1 тис. га).

Так, за період 03-17.10.2022 було укладено 4 048 правочинів у межах ринку землі за площею 7 318 га. У цілому станом на 17.10.2022 за увесь період функціонування ринку землі укладено 126 206 земельних угод. Площа земель згідно з зареєстрованими правочинами сягає 289 307 га [3].

Основними напрямами вдосконалення механізмів державного управління розвитком земельних відносин в Україні повинні стати: стимулювання цільового й високоефективного використання сільськогосподарських угідь, упровадження нових технологій, залучення інвестицій в аграрний сектор; захист інтересів учасників земельних відносин на рівноправній основі; удосконалення забезпечення інформацією щодо якісного та кількісного стану земельних ділянок, землекористувачів та власників землі; підвищення дієвості механізмів з захисту прав власників під час оренди та продажу земель; встановлення матеріальної відповідальності за стан і збереження використовуваних земель і досягнення консолідації інтересів власників землі, землекористувачів та землевласників [4]

Список використаних джерел:

1. Луньова Т. С. Ринок сільськогосподарських земель в Україні: проблеми становлення і сучасна кон'юнктура [Електронний ресурс] / Науковий вісник національної академії статистики, обліку та аудиту. 2021. №3. С. 87. Режим доступу: http://194.44.12.92:8080/jspui/bitstream/123456789/6193/1/Vis-3-4-2021-Verstka2-20-01%20%281%29-86-93.pdf

2. В Україні підбили підсумки першого року роботи ринку землі: веб-сайт. URL: https://www.kmu.gov.ua/news/v-ukrayini-pidbili-pidsumki-pershogo-roku-roboti-rinku-zemli

3. За період війни в Україні укладено понад 25 тис. земельних угод: веб-сайт. URL: https://minagro.gov.ua/news/za-period-vijni-v-ukrayini-ukladeno-ponad-25-tis-zemelnih-ugod

4. Д.М. Малихін «Оцінка застосування механізмів державного регулювання земельних відносин в україні на сучасному етапі» [Електронний

ресурс] / Державне управління: удосконалення та розвиток № 11. 2014 URL: http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=848

УДК 336.645.1

Колякіна О. М.

студентка 3 курсу, ОП «Корпоративні фінанси»

Науковий керівник: Урванцева С. В.

к. е. н., доцент, доцент кафедри

корпоративних фінансів і контролінгу

КНЕУ імені Вадима Гетьмана

ФІНАНСОВИЙ ЛІЗИНГ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ТЕХНІКИ: СУЧАСНИЙ СТАН В УКРАЇНІ ТА ІНОЗЕМНИЙ ДОСВІД

Як демонструє досвід більшості європейських країн світу, державна підтримка розвитку ринку лізингу може слугувати одним з найбільш ефективних шляхів модернізації економіки країни. Така тенденція характеризується тим, що фінансовий лізинг затверджується як перспективний інструмент стимулювання провідних галузей економіки й підтримки широкого кола суб'єктів господарювання. У зв'язку з цим в Україні дедалі активніше впроваджують нові стимули щодо розвитку лізингової діяльності, одним з найбільш популярних напрямів якої є лізинг сільськогосподарської техніки, оскільки агросектор продовжує динамічно зростати та забезпечувати понад 10% ВВП країни [1, с. 3].

Сучасні світові тенденції зосереджують свою увагу на тому, що розвиток сільськогосподарського підприємництва є можливим через сприяння продуктивності виробництва шляхом технологічних змін, а не за допомогою кращого використання наявних технологій [2, с. 17]. Саме в цьому і полягає головна необхідність та перевага фінансового лізингу в агросекторі України, адже він слугує одним із найбільш зручних способів фінансування суб'єктів малого та середнього підприємництва.

Варто зазначити, що на сьогодні оновлення моделі державної підтримки українського ринку лізингу в агросекторі сприяє активізації діяльності фермерських кооперативів, дрібних підприємств, але більшою мірою – агрохолдингів. Зокрема створення та розширення програми «Доступні кредити та доступний лізинг 5-7-9%», прийняття нової редакції Закону України "Про фінансовий лізинг" від 4 лютого 2021 р. № 1201-IX, впровадження освітніх програм, сервісів, довідників для аграріїв – всі ці інструменти поступово допомагають відновлювати діяльність сільськогосподарських компаній у період дії воєнного та повоєнного стану. Що більше, на вітчизняному ринку активну роль також займає і Національна акціонерна компанія «Укрaгролізинг»; діяльність якої сприяє оновленню обладнання, техніки, таким чином стимулюючи провідні галузі економіки України [3]. Водночас станом на II квартал 2022 р. на ринку функціонує 489 фінансових компаній, що мають чинні ліцензії з надання лізингових послуг. Дане значення на 2,59 % менше за аналогічний період 2021 р. [4]. Попри це серед лізингових компаній збільшується кількість установ, одним з основних видів діяльності яких є лізинг сільськогосподарської техніки. До них належать такі лідери, як: «ОТП Лізинг», «Альфа Лізинг», «ТЕКОМ Лізинг», «ЕСКА Капітал», «БЕСТ Лізинг», «Eco Leasing» та ін.

Однак всупереч вищезазначеній позитивній тенденції, фінансовий лізинг с/г техніки в Україні має сповільнені темпи розвитку, що пов’язані з особливостями ведення агробізнесу, а саме: сезонністю діяльності, залежністю об’єкта лізингу від природних факторів, недостатньою обізнаністю та іншими макроекономічними чинниками. Тому ми проаналізували успішний іноземний досвід функціонування фінансового лізингу сільськогосподарської техніки на прикладі Республіки Сенегал, країни, розташованої на заході Африки. Основою її економіки є аграрний сектор, який забезпечує близько 18,3 % ВВП. Водночас основна необхідність в запровадженні фінансового лізингу виникла у 2013 р. через підвищення конкурентоспроможності серед аграріїв. Завдяки підтримці уряду країни, а згодом фінансової установи «Locafrique», лізинг обладнання та

збільшення машинного парку дозволили подвоїти посів рису та зібрати врожай з 28 400 гектарів, тобто 40 % площ, засіяних рисом у 2017 р. в долині річки Сенегал [5, с. 4]. Основними чинниками, які вплинули на успішність фінансового лізингу с/г техніки в Сенегалі є наступні:

1. Впровадження державно-приватного партнерства. Тобто підтримка з боку держави, фінустанови «Locafrique» та її партнерів.

2. Вивчення конкретного ринку та забезпечення на ньому лізингової діяльності. Даний захід полягав у визначенні перспективних ланцюжків впровадження лізингу спершу в секторі кукурудзи. Таким чином використання попереднього досвіду дозволило скорегувати та вдосконалити систему на інших ринках, наприклад рису, проса тощо [5, с. 6].

3. Погодження концепції лізингу з компаніями, що успішно інтегровані у виробничо-збутовий ланцюг зернових культур.

4. Створення навчальних семінарів для підвищення обізнаності потенційних користувачів лізингу.

5. Об’єднання діяльності між лізинговими установами, виробниками техніки та іншими зацікавленими сторонами задля забезпечення Сенегалу технікою: комбайнами, тракторами та ін.

6. Підготовка до розширення. Вона полягала у фінансуванні дослідження, яке описує результати впровадження лізингу в агросекторі задля стимулювання появи нових ініціатив та партнерів [5, с. 6].

Отже, для прискорення розвитку фінансового лізингу сільськогосподарської техніки в Україні, необхідно продовжувати інтенсифікацію державної підтримки й агрохолдингів, і малого фермерства; популяризувати ринок лізингу в агросекторі серед іноземних компаній задля залучення інвестицій; підтримувати інформування потенційних споживачів лізингу про можливості ринку; сприяти синергії держави з фермерською спільнотою та зменшувати негативний вплив бюрократичних бар’єрів для розвитку аграрних підприємств [6, с. 8].

Список використаних джерел:

1. Експрес-випуск «Квартальні національні рахунки: валовий внутрішній продукт I-IV кв. 2021» від 11.03.2022 р. Держкомстат України. URL: https://ukrstat.gov.ua/express/expr2022/03/25.pdf (дата звернення: 08.11.2022)
2. Food and Agriculture Organization of the United Nations. Productivity an Efficiency Measurement in Agriculture. Literature Review and Gaps Analysis. URL: https://www.fao.org/3/ca6428en/ca6428en.pdf (дата звернення: 09.11.2022)
3. Офіційний сайт Національної акціонерної компанії «Укрaгролізинг». URL: https://www.ukragroleasing.com.ua/ (дата звернення: 09.11.2022)
4. Показники діяльності фінансових компаній та лізингодавців за 2022 р. URL: https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist#6 (дата звернення: 09.11.2022)
5. Feed The Future Senegal Naatal Mbay. URL: https://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PA00TRQD.pdf (дата звернення: 09.11.2022)
6. Негрей М. В., Тараненко А. А., Костенко І. С. Аграрний сектор України в умовах війни: проблеми та перспективи. Економіка та суспільство. 2022. № 40. URL: https://www.economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/ view/1474 (дата звернення: 11.11.2022)

УДК 336.71

Корягіна Д.О.

Студентка ФК-304,

факультет фінансів

Науковий керівник: Шаховалова Є.О.

к.е.н., доцент, доцент кафедри

корпоративних фінансів і контролінгу

КНЕУ імені Вадима Гетьмана

ПРОБЛЕМИ І СУЧАСНІ ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ АГРАРНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Аграрний сектор є однією з провідних галузей економіки України, розвиток якої залежить від конкурентоспроможності та розвитку як окремих суміжних галузей економіки, так і держави в цілому. В Україні існує велика кількість різних джерел фінансування агробізнесу, серед яких найпоширенішими є: самофінансування, кредитне фінансування, лізинг, бюджетна підтримка тощо

[1]. Кожне з них має свої переваги і недоліки, які слід враховувати безпосередньо при виборі методів фінансування. Крім того, досвід багатьох передових компаній промислово розвинутих країн показує, що в умовах сучасного ринку з жорсткою конкуренцією саме самофінансування фінансово-господарської діяльності є найважливішою умовою їх виживання, економічного зростання та процвітання.

Проаналізувавши аграрний сектор, слід зазначити, що впродовж 2019 р. вітчизняним сільськогосподарським товаровиробникам було перераховано 2,84 млрд. грн. державної підтримки за окремими напрямами. Так, за напрямом «Фінансова підтримка розвитку фермерських господарств» загалом за весь період фермерам було сплачено 230,4 млн. грн. бюджетних дотацій.

Так, якщо у 2019 році за окремими напрямками держпрограми сільгоспвиробники певною мірою отримали фінансування, то у 2020 році ситуація з фінансуванням інша.

З наявних напрямків бюджетної програми ЦПКВК 1201150 «Фінансова підтримка сільськогосподарських товаровиробників» у 2020 році залучено кошти лише за двома напрямками, наприклад «Фінансова підтримка діяльності в аграрному секторі шляхом здешевлення кредитів» (125 млн грн. 1,2 млрд грн, закладених у бюджеті) та «Часткова компенсація вартості сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва» (152 млн грн із 1 млрд грн, передбачених у бюджеті) [2].

Головною проблемою фінансового забезпечення аграрного сектору є виникнення кредитних ризиків при наданні кредитів сільськогосподарським підприємствам. Основними їх джерелами є: посилення нестійкості та нестабільності фінансового становища підприємств; нестабільність бюджету; сезонні особливості сільськогосподарського виробництва та попиту на продукцію; труднощі, пов'язані зі збутом сільськогосподарської продукції та ін [3]. Проаналізувавши проблеми, які виникають при фінансуванні агропідприємств, слід зазначити, що інвестиційна політика держави насамперед повинна бути спрямована на організацію та вдосконалення нормативно-правової бази сільського господарства.

Варто зазначити, що до зняття мораторію на купівлю-продаж сільськогосподарських земель більшість підприємств орендували їх і не мали змоги використовувати як заставу. Тому в умовах відкриття ринку землі актуальності набуває іпотечне кредитування. Іпотечний кредит - це довгостроковий кредит, який банк надає під заставу нерухомості, в даному випадку землі. Особливістю такого кредиту є те, що закріплена земля залишається у власності, користуванні та частковому розпорядженні власника, а отриманий кредит дає змогу збільшити обсяг виробничого капіталу [4].

Для вирішення багатопланової проблеми механізму іпотечного кредитування, на мою думку, необхідною умовою є створення спеціалізованого державного земельного банку або мережі спеціалізованих банківських установ зі змішаною формою власності, які б здійснювали та регулювали іпотечне кредитування, надання кредитів за рахунок коштів, отриманих від емісії іпотечних облігацій, контроль цільового використання коштів, здійснення інформаційно-консультаційної діяльності у цій сфері.

Крім того, для ефективного ведення сільськогосподарського виробництва необхідно забезпечити питання страхування сільськогосподарської галузі, адже особливістю сільськогосподарського виробництва є залежність від природних умов, які в окремі періоди суттєво впливають на врожайність та продуктивність сільськогосподарських культур. Саме в таких випадках доцільно застосовувати процедуру страхування [5].

Можемо зробити висновок, удосконалення фінансового забезпечення аграрного сектору можливе за рахунок забезпечення доступності кредитування для дрібних сільськогосподарських виробників, а також підвищення ефективності видатків бюджету. Створення іпотечного ринку дасть змогу отримувати необхідні для сільського господарства кошти за допомогою іпотечного кредитування.

Список використаних джерел:

1. Кравчук А. О., С. В. Вихристюк. Нарощення фінансових потоків суб'єктів аграрного бізнесу. Інвестиції: практика та досвід. №18. 2018. С. 31-36.
2. Огляд банківського сектору / Національний банк України. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Banking_Sector_Review_2020-02.pdf?v=4
3. Черкасова Т.І., Каражова Н.Д. Особливості формування інвестиційного потенціалу агропідприємств України. Причорноморські економічні студії. 2017. Вип. 16. С. 105-109.
4. Лупенко Ю. Розвиток аграрного сектору економіки України: прогнози та перспективи. Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія Економіка. Частина 2. 2015. № 2 (4). С. 30–34.
5. Стецюк П. А. Модернізація механізмів фінансового забезпечення аграрного виробництва. Облік і фінанси. №1. 2016. С. 132-136.
6. Мацьків В. Складові фінансового забезпечення розвитку аграрного сектору. Сталий розвиток економіки. 2015. № 3. С. 276–281.

УДК 336.71

Корягіна К.О.
Студентка ФК-304,
факультет фінансів
Науковий керівник: Красножон С.В.
к.е.н., доцент, доцент кафедри
корпоративних фінансів і контролінгу
КНЕУ імені Вадима Гетьмана

ІННОВАЦІЇ У ФІНАНСОВОМУ СЕКТОРІ

Сучасні тенденції розвитку українського фінансового сектору економіки з якісної та кількісної точки зору, а також його позитивні зміни в майбутньому

визначаються переважно темпами та ефективністю впровадження інноваційних фінансових продуктів і технологій.

Наразі сучасний світ стоїть на порозі революції впровадження та використання децентралізованих процесів, які поклали початок розвитку системи блокчейну. На думку аналітиків Всесвітнього економічного форуму, технологія блокчейн може стати ініціатором радикальних змін у широкому спектрі можливостей бізнес-моделей і операційних процесів, таких як розрахунки платежів, облік і використання клієнтських карток. Наслідки розвитку цієї технології в майбутньому можуть мати революційні зміни, зокрема її навіть часто порівнюють з появою Інтернету на початку 90-х років [1, с. 128-136].

Головною і основною особливістю блокчейну є використання алгоритмів математичних розрахунків, а також виключення людського фактора в прийнятті певних рішень системою даної технології. Серед переваг для використання блокчейну у фінансовому секторі можна виділити наступні: децентралізація - немає сервера в ланцюжку, кожен учасник є сервером, який підтримує функціонування всього блокчейну; прозорість - інформація про операції, транзакції зберігається та надається громадськості; теоретична необмеженість - теоретично ланцюжок можна доповнювати входами до нескінченності; надійність – для запису нових даних потрібен консенсус вузлів блокчейну, таким чином транзакції фільтруються, і реєструються лише законні транзакції, змінити хеш неможливо; універсальність – блокчейн можна використовувати в різних сферах життя: у фінансовій сфері, юриспруденції, операціях з нерухомістю, страхуванні[21, с. 39-42].

У 2020 році технологія блокчейн добре зарекомендувала себе на практиці, хоча й мала деякі недоліки: існувала ймовірність помилок і збоїв на багатьох блокчейн-платформах. Також варто підкреслити, що вже сьогодні широке використання відкритого блокчейну неможливе і в найближчому майбутньому супроводжуватиметься високими ризиками, тому старі технології обліку та

аудиту наразі більш безпечні. Відкритим залишається й питання вартості впровадження технології блокчейн в систему обліку. На думку експертів, його вартість досить висока, оскільки впровадження блокчейн-платформи супроводжується необхідністю створення розподіленої мережі комп'ютерів для підтримки роботи цієї технології, тобто потрібні значні матеріальні та енергетичні витрати. [3, с. 77-82].

Перепоною використання технології блокчейн у фінансовій сфері є саме ведення двох видів обліку, податкового і бухгалтерського через відсутність чітко однозначної та визначеної законодавчої бази. Впровадження новітньої технології блокчейн принесе користь державі, тим самим дозволить результативно боротися з шахрайством і також сприяє розширенню можливостей контролюючих органів виконавчої влади у сфері моніторингу діяльності компаній за незаконною діяльністю.

Незважаючи на очікування значного впливу технології блокчейн у короткостроковій перспективі, на думку експертів, цій технології знадобиться десятиліття для інтеграції в існуючу економічну та соціальну інфраструктуру. Для цього доведеться пройти через масу перешкод, наприклад, технологічних, управлінських, організаційних і навіть соціальних. Так, процес адаптації буде не раптовим, а поступовим і стабільним.

Список використаних джерел:

1. Краус Н. М., Краус К. М. Які зміни несе в собі "Індустрія 4.0" для економіки та виробництва? *Формування ринкових відносин в Україні.* 2018. № 9 (208). С. 128–136.
2. Карчева Г. Т., І. Я. Карчева. Інноваційні блокчейн-технології як фактор підвищення ефективності фінансової сфери та економіки. *Наукові праці НДФІ.* №4. 2017. С. 39-42.
3. Лапко О. О., Солосіч О. С. Технологія блокчейн: поняття, сфери застосування та вплив на підприємницький сектор. *Бізнес Інформ*. 2019. №6. С. 77–82.

УДК 336.77

Кравченко С. С.
здобувач магістерського рівня вищої освіти,
ОП «Інвестиційний менеджмент»
Науковий керівник: Урванцева С. В.
к. е. н., доцент, доцент кафедри
корпоративних фінансів і контролінгу
КНЕУ імені Вадима Гетьмана

ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСУВАННЯ ПРОЄКТІВ АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ

Фінансування альтернативної енергетики відіграє важливу стимулюючу роль у переході до сталої низьковуглецевої економіки. Відновлювані джерела енергії (ВДЕ, АЕ) зміцнили свої позиції в світовому балансі електроенергії в результаті зміни моделей виробництва та споживання енергії під час пандемії. Порушення роботи глобальних ланцюжків логістики підсилили аргументи на користь локалізованих, розподілених енергетичних рішень, які є доступними та надійними. Задоволення майбутнього глобального зростання попиту на відновлювальну енергію із одночасним скороченням викидів існуючої інфраструктури вимагає значних інвестицій.

До основних інструментів фінансування проєктів у сфері альтернативної енергетики, відносяться: банківські кредити, ЕРС – контракти, енергетичні кооперативи, зелені облігації, гранти, підтримку міжнародних фінансових інститутів, ЕКА.

Банківський сектор є ключовим учасником інвестиційного процесу розвитку альтернативних джерел енергії, оскільки акумулює вільну грошову масу для безперервного ділового процесу. Висока ліквідність сектору дозволяє за мінімальних ризиків кредитувати малі та середні проєкти ВДЕ. Банки, що займаються вливанням коштів в актуальну галузь мають високі конкурентні переваги на ринку: по-перше, вони мають у своїй організаційній структурі

спеціалізовані департаменти, які займаються дослідженням ринку та чинного законодавства у сфері енергетики; по-друге, вони стають мобільними установами, які можуть в період криз з легкістю перенаправляти свої активи у менш ризиковані бізнес процеси [1].

Серед інструментів фінансування проєктів альтернативної енергетики виокремлюють EPC-контракт. EPC — це метод фінансування та реалізації проєктів альтернативної енергетики та підвищення енергоефективності із низьким рівнем ризику для підприємств, яким бракує коштів, технічного досвіду та робочої сили, що необхідні для таких проєктів [2]. EPC формується між клієнтом і зовнішньою організацією (ESCO). Енергетична модернізація фінансується за рахунок скорочення витрат. Дохід від економії коштів або виробленої відновлюваної енергії використовується для відшкодування витрат на проєкт, включаючи витрати на інвестиції. EPC гарантує прибуток, який дорівнює вартості інвестицій для клієнта, причому відсоток майбутніх заощаджень, накопичених клієнтом, залежить від типу EPC.

Енергетичні кооперативи – це об’єднання громадян, організацій та підприємств з метою реалізації різних локальних проєктів у сфері альтернативної енергетики. У більшості випадків ці об’єднання спрямовують свою діяльність на локальне та екологічне, незалежне від інших компаній, виробництво енергії. Ключовою метою діяльності кооперативу є задоволення власних потреб у енергії, а вироблений надлишок – продавати у мережу відповідно до правил збуту.

Зелені бонди стрімко популяризувалися після Паризької кліматичної конференції та стали незамінними фінансовим інструментом інвестування в екологічні проєкти. Відповідно до ЗУ «Про ринки капіталу та організовані товарні ринки» від 23.02.2006 р. № 3480-IV, зелені облігації – це облігації, проспект яких передбачає (передбачають) використання залучених коштів виключно на фінансування екологічного проєкту або окремого його етапу.

Зелені облігації схожі на звичайні облігації в тому сенсі, що вони допомагають емітенту залучати кошти для конкретних проєктів або поточних

бізнес-потреб в обмін на фіксовану періодичну виплату купонів і повне погашення основної суми після закінчення терміну погашення.

Варто підкреслити, що вагому роль у фінансуванні проєктів відіграють також міжнародні фінансові інституції, які виступають як донорами так і стейкхолдерами відповідних перетворень у галузі відновлювальної енергетики. До основних фінансових установ, що фінансують проєкти АЕ відносяться [3]: Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР); Північна екологічна фінансова корпорація (НЕФКО); Фонд Східноєвропейського партнерства з енергоефективності та довкілля (Е5Р); Агентство США з міжнародного розвитку (USAID); Німецьке товариство міжнародного співробітництва (GIZ); Шведське агентство міжнародного розвитку (SIDA).

Одним із різновидів фінансування проєктів АЕ є надання міжнародними організаціями гратнів для їх реалізації. Грант за своєю економічною природою є безповоротною фінансовою допомогою яку держава чи інша установа надає особі чи організації на певні цілі відповідно до умов самого гранту.

Ю. Гернего та О. Ляхова у своєму дослідженні [0] серед інструментів ефективного фандрейзингу виокремлюють експортно-кредитні агенції (ЕКА), які націлені на удосконалення національного виробництва та підвищення рівня зайнятості населення. ЕКА – це державні установи, які фінансують експорт вітчизняних компаній та інвестиції за кордон у формі позик, гарантій і страхування, щоб допомогти усунути ризики несплати.

Даний інструмент фінансування проєктів добре працює коли в країні є конкурентоспроможний виробник устаткування, у такому випадку ЕКА виступає страховиком ризиків кредитування на придбання обладнання у локального виробника [1]. При такій формі взаємодії учасники бізнес-процесу отримують вигоди: виробник обладнання – збут виготовленої продукції; банк – покриття ризиків кредитування; інвестор – отримує необхідне обладнання для реалізації проєкту на вигідних умовах, виключаючи господарські витрати імпорту; країна, як стейкхолдер ЕКА – робочі місця, пожвавлення бізнесу, економічний ріст.

Отже, можемо зробити висновок, що наразі існує достатньо інструментів, які використовуються для фінансування проєктів альтернативної енергетики. Кожен із зазначених вище інструментів може бути використаний для фандрейзингу у проєкти відновлювальних джерел енергії незалежно, або у комбінації відповідно до вподобань інвесторів.

Список використаних джерел:

1. Ігнатьєв С. 7 джерел для фінансування зелених проектів в Україні. URL: http://apriori-pzr.com/news/12-7-dzherel-dlia-finansuvannia-zelenykh-proektiv-v-ukraini (дата звернення: 07.11.2022)

0. Energy Performance Contract (EPC). URL: https://www.edie.net/definition/energy-performance-contract-epc/ (дата звернення: 07.11.2022)

3. Програми фінансування альтернативної енергетики. URL: https://iknet.com.ua/uk/articles/useful-to-know/funding-programs/ (дата звернення: 07.11.2022)

0. Гернего Ю. О., Ляхова О. О. Фінансування потенціалу розвитку альтернативної енергетики в Україні. Ефективна економіка. 2021. № 3. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8733 (дата звернення: 10.11.2022)

УДК 005.35

Лобода К.П.,

Марчук Д.О.

здобувачки освіти

ОПП "Корпоративні фінанси", 2 курс

Науковий керівник: Романишин В. О.

к.е.н, доцент катедри

корпоративних фінансів і контролінгу

КНЕУ імені Вадима Гетьмана

КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ЯК ЇХ ВИРІШУЮТЬ

Корпоративна соціальна відповідальність за А. Керолл – «ядро» соціально орієнтованої практики, в основі якої лежать економічна, правова, етична та філантропічна відповідальності [1, с. 268]. Корпоративна соціальна

відповідальність (КСВ) – це здатність організації нести відповідальність за вплив її рішень на діяльність суспільства та навколишнє середовище, а також спроможність врахувати інтереси зацікавлених сторін при чинному законодавстві та міжнародних нормах поведінки.

Питанням корпоративної соціальної відповідальності присвячені роботи багатьох вчених як зарубіжних, так і вітчизняних: Г. Боуена, О. Даниленка, М. Веласкеса, А. Берле, Ф. Котлера, Дж. Ролза, К. Сміта, В. Мамонтової, М. Фрідмана, В. Євтушенка, А. Колота, Н. Кирилюк, М. Кужелєва, Г. Мінза, А. Керолла, О. Шеремети та інших.

В умовах системної реорганізації української економіки в напрямку адаптації до світових стандартів відбувається перехід від матеріальних цінностей індустріальної епохи до постекономічної системи цінностей, яка не в такій мірі базується на традиційній економічній доцільності, як швидше на соціальній справедливості та екологічній безпеці. [2, с. 41].

Процес інтеграції України в ЄС поставив перед національними корпораціями питання щодо впровадження практики соціальної відповідальності бізнесу.

Основною перешкодою на шляху впровадження корпоративної соціальної відповідальності в Україні є недосконалість нормативно-правової бази. Також багато компаній стикаються з кризами та жорсткими умовами європейський інвесторів, що ускладнюють впровадження корпоративної соціальної відповідальності. Часто причинами обходу КСВ є необхідність брати на себе соціальні зобов’язання та дотримання міжнародних вимог бізнес-етики.

Базовою проблемою дослідники вважають те, що вітчизняна система господарювання не пройшла у своєму історичному розвитку необхідних етапів, які в західному суспільстві призвели до усвідомлення важливості соціальної відповідальності та результатів її запровадження [3, с. 14].

Сьогодні в Україні великі холдингові компанії та промислові підприємства почали дотримуватися вимог і стандартів корпоративної соціальної відповідальності, адже цінують свій імідж, що вони мають перед потенційними

партнерами, інвесторами та суспільством загалом. Утім більша частина вітчизняних компаній досі не бачить вигоду соціально орієнтованого ведення бізнесу, зважаючи увагу лише на потребі вкладати кошти на соціальні ініціативи [4, с. 101].

Насправді, прикладів успішної реалізації КСВ малими та середніми підприємствами дуже мало. За статистикою лише великі компанії з іноземними інвестиціями мають змогу втілити проекти соціальної відповідальності.

Щоб підвищити рівень зацікавленості бізнесу в упровадженні КСВ, державі необхідно, передусім, запровадити пільгове оподаткування для компаній, які реалізують стратегію корпоративної соціальної відповідальності та зменшити адміністративний тиск органів влади. Також українські підприємці наполягають на розробленні та прийнятті Національної стратегії розвитку соціальної відповідальності, що допоможе ширшому запровадженню та реалізації КСВ у країні [5, с. 42].

Не менш важливо інформувати як споживачів, так і підприємців про корпоративну соціальну відповідальність, адже більшість людей навіть не знають суті впровадження її на своєму підприємстві. Щоб стимулювати підприємство впровадити КСВ, потрібно створити сприятливі умови для організації, ознайомитися з позитивними результатами від її впровадження на прикладі інших компаній, активізувати інвестиційні процеси та налагодити комунікацію між зацікавленими сторонами.

Тим не менш, існує сукупність загальноекономічних факторів та ризиків, які впливають на прийняття рішення про соціально відповідальну поведінку підприємства. Соціальна відповідальність зменшує шанси компанії на фінансовий успіх і обмежує можливість отримання більших прибутків, що призводить до порушення принципу максимізації прибутку, основної мети підприємницької діяльності. Соціальні заходи, які здійснюються підприємствами, з одного боку, забезпечують людям певні суспільні блага, які держава не може забезпечити, а з іншого боку, з економічної точки зору ці заходи є витратами, які необхідно оплачувати з прибутків підприємств або, швидше за

все, за рахунок споживачів, шляхом підвищення рівня цін на промислові товари. Хоча іноземний досвід у розвинутих країнах загалом позитивний, досі немає економічного обґрунтування міцного зв’язку між соціальною діяльністю, яку здійснюють фірми, та покращеними фінансовими показниками в країнах, що розвиваються [6, с. 190].

Узагальнюючи викладене, можемо зробити такий висновок. Ми з’ясували, що в Україні існують проблеми із розвитку корпоративної соціальної відповідальності бізнесу, що пояснюються багатьма факторами. На нашу думку, причини малих масштабів впровадження КСВ в Україні пов’язані з несприятливим економічним середовищем, не усвідомленням ролі соціальних ресурсів у забезпеченні стійкого розвитку, недостатньою проінформованістю та нерозумінням багатьма бізнес-організаціями своєї місії. Виходячи із вказаних проблем, можна запропонувати такі рішення: прийняття відповідних законодавчих актів, надання податкових або кредитних пільг для подолання економічної кризи, а також проведення кампанії для інформування бізнес-компаній про важливість КСВ.

Список використаних джерел:

1. Carroll, Archie B. "Corporate social responsibility: Evolution of a definitional construct." Business & society 38.3 (1999): 268-295.

2. Бобко, Л. О. "Сучасний стан та перспективи розвитку корпоративної соціальної відповідальності в Україні. " *Ефективність державного управління* 46/47 (2016). С. 41-47

3. Дейч М. Міжнародний досвід розвитку корпоративної соціальної відповідальності та можливості його адаптації до умов України. Економіка та право. 2011. № 3. С. 13–19.

4. Грицина, Леся Анатоліївна. "Корпоративна соціальна відповідальність підприємств: зарубіжний та вітчизняний досвід." (2016). С. 99-102

5. Ахновська І.О., Лепіхова О.Ю. Механізм впровадження корпоративної соціальної відповідальності на підприємствах України. Економіка і організація управління. 2016. № 1 (21). С. 36-44
6. Головінов, О. М. Соціальна відповідальність бізнесу: українські реалії і проблеми. Економічний вісник Донбасу № 2 (36), 2014. С. 187-192

УДК 336.22

Махаурі Л. А.
магістр кафедри
корпоративних фінансів і контролінгу
Куліш Г.П.,
к.е.н., професор кафедри
корпоративних фінансів і контролінгу
КНЕУ імені Вадима Гетьмана

СПРОЩЕНА СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВРЕГУЛЮВАННЯ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ

Сьогодні малий і середній бізнес (МСБ) займають провідне місце у розвитку економік. Його частка у складі ВВП більшості країн світу досягає 60%, а зайняте населення у цьому секторі складає в середньому 50% [1]. Оскільки малі підприємства впливають на розвиток національного добробуту, інтерес держави до інструментів сприяння МСБ підвищується. Найбільш актуальним на разі є податкове стимулювання, адже не вимагає залученню додаткових бюджетних фінансових ресурсів.

З метою забезпечення розвитку економіки, більшість національних урядів впроваджують різного роду податкові механізми зменшення податкового тягаря. Серед таких можна виокремити спеціальні податкові режими або ж лібералізація наявних засад загальних податкових систем.

Для країн Європейського Союзу характерним є державна допомога у вигляді інноваційно-інвестиційних пільг підприємствам, що в першу чергу

провадять діяльність в області науково-технічних розробок або використовують альтернативні джерела електричної енергії [2, с. 117].

В країнах СНГ [3, с. 32] для стимулювання розвитку малого бізнесу вдаються до впровадження альтернативних фіскальних систем. Так, в Україні діє спрощена система, що передбачає заміну певного переліку податків єдиним, а також спрощує бухгалтерський облік і фінансову звітність.

Мета таких податкових новацій була не лише збільшення кількості представників малого бізнесу, а ще й отримання фіскального ефекту від зростання податкових надходжень за умови виведення більшості підприємств з тіні. Після внесення змін до Податкового кодексу, що стосувалися малих суб'єктів господарювання, місце України в світових рейтингах ведення бізнесу підвищилося. Так, у розділі Paying Taxes в 2019 році вітчизняні показники піднялися на 54 місце [4].

Оскільки за високої рентабельності ставки ЄП дають змогу зекономити на податкових витратах, підприємства починають вдаватися до зловживань спрощеною системою оподаткування, що проявляється в наступних формах [5, с. 11-12]:

- ФОП замість найманої праці, що дозволяє підприємствам не сплачувати ПДФО, ВЗ та ЄСВ;
- контрабанда та заниження торговельних оборотів платниками першої та другої групи через відсутність обов'язку ведення бухгалтерського обліку та звітування, а також постійних ревізій контролюючих органів;
- «обнал» через ФОП, з метою створення чорної каси для розрахунків за незареєстрованими в бухгалтерських регістрах господарських операцій;
- дроблення великого бізнесу на малі.

За оцінками світових організацій загальна сума ухилення від сплати податків в Україні у 2020 р. становила 77,5 млрд. грн.(див. табл. 1), що складає приблизно 0,4 % ВВП, в той час як ЄП займає частку на 10 % більше. Такі зловживання зменшують фіскальну ефективність альтернативної системи

оподаткування та вимагають ургентного реформування принципів стимулювання малого бізнесу.

Таблиця 1

Порівняльний аналіз фіскального ефекту схем уникнення оподаткування в Україні 2020 р., млрд грн

Механізм	Податки від яких ухиляються	Приблизні обсяги на рік, млрд грн	Приблизні втрати бюджету на рік, млрд грн
Контрабанда	ПДВ+АКЦИЗ+МИТО	209	63
ФОП замість найму	ЄСВ+ПДФО	50	10
Заниження виручки	ЄП	20	1,5
"Обнал" через ФОП	ПП+ПДВ+ЄСВ+ПДФО	7	3
Всього		**286**	**77,5**

Джерело: розроблено автором на основі [6, с.762;7 с.46].

З метою зменшення шахрайства серед малих підприємств доречно дослідити досвід зарубіжних країн. Наприклад, влада Румунії для скорочення нефіскалізованих готівкових розрахунків зобов'язала всі підприємства встановити реєстратори, на вартість яких можна зменшити дохід до оподаткування у кварталі придбання такого необоротного активу. Окрім цього, у випадку відмови підприємця видати фіскальний чек, покупець наділений законодавчо закріпленим правом привласнити товар без сплати за нього.

Сполучені Штати Америки мають гарний в досвід у викритті занижених задекларованих доходів. Ідентифікувати шахрайство допомагає система «червоних міток», яка порівнює задекларовані доходи підприємця з інформацією від третіх сторін з великої бази даних. Програма проводить статистичний аналіз за встановленим алгоритмом щодо кожної відправленої декларації суб'єкта господарювання [5, с.17].

Засади трудового законодавства теж потребують реформування, оскільки КзПП сформований ще за часів Радянського Союз втратив свою актуальність. В каїнах ЄС до штатних працівників відносять тих фізичних осіб щодо яких виконуються наступні умови:

- частка доходів сформована за рахунок надходжень від одного й того самого контрагента;

- фіксована плата за період з однаковою тривалістю (щотижня, щомісяця).

Як свідчить юридична практика, доволі часто відбувається дроблення великих підприємств малими задля уникнення сплати податку на прибуток у розмірі 18 %, що можна врегулювати, скориставшись Директивою ЄС 2006/112/ЄС від 28 листопада 2006 [5, с. 29]. Вона визначає суб'єктів господарювання пов'язаних між собою фінансами, єдиною адресою, брендом та спільним менеджментом як цілісний механізм та застосовує до таких компаній загальні засади оподаткування.

Варто зазначити, що фіскальна підтримка більшості країн світу орієнтується саме на новостворені підприємства, оскільки за відсутності фінансових ресурсів для формування власного капіталу, стандарте податкове навантаження негативно впливатиме на розвиток діяльності компаній і призводитиме до ще більшої «тінізації» та шахрайських схем.

За дослідженнями Буй Т. Г. [8] тимчасове повне або часткове звільнення від оподаткування за умови реінвестування прибутку дозволить збільшити не тільки доходи та активи підприємства, а й позитивно вплине на фіскальний ефект. Так, податкові надходження до бюджету від підприємств з нульовою податковою ставкою через певний період часу зростуть в 1,5 рази, ніж за умови повноцінного оподаткування.

В умовах військового стану, Уряд України також здійснює вагому підтримку бізнесу. Так, відтепер, акциз на бензини, важкі дистиляти та скраплений газ становить 0 євро за 1000 літрів. Ставку податку на додану вартість для ввезення пального знизили з 20% до 7%.

Великий бізнес зможе скористатися спрощеною системою оподаткування та сплачувати єдиний податок. Ліміт річного доходу підвищили з 10 млн грн до 10 млрд грн, а обмеження щодо кількості працівників – зняли. Податок становитиме 2% від обігу незалежно від виду діяльності. Але є винятки – пільга не стосується підприємств, що займаються реалізацією підакцизних товарів,

організацією грального бізнесу, а також видобуток та реалізацію корисних копалин.

Таким чином, для збільшення податкових надходжень та покращення відносин між бізнесом та органами влади виникає необхідність в подальшому реформуванні законодавства, яке прямо або опосередковано регулює мале підприємництво.

Список використаних джерел:

1. Official website of Organisation for Economic Co-operation and Development. URL: https://www.oecd.org (дата звернення: 06.11.2022).
2. Гречко А. В. Світовий досвід фіскального стимулювання інноваційної діяльності для забезпечення сталого розвитку регіонів. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2019. № 24 (1). С. 116–119.
3. Амбрик Л. П. Вітчизняний та зарубіжний досвід функціонування спрощених систем оподаткування. Інвестиції: практика та досвід. 2015. № 15. С. 28–33.
4. Doing Business. *World Bank*. URL: https://archive.doingbusiness.org (дата звернення: 06.11.2022).
5. Яворський П. Інструменти попередження зловживання спрощеною системою оподаткування в Україні: міжнародний досвід та рекомендації. 2020. 37 с. URL: https://kse.ua/wp-content/uploads/2020/09/Trade-Mizhnarodniy-dosvid-vikoristannya-SSO-1.pdf. (дата звернення: 06.11.2022).
6. Ткачик Л.П., Бешко О.Я. Спрощена система оподаткування як інструмент агресивного податкового планування. Молодий вчений. 2020. № 2(55). С. 758–763.
7. .Гетман О., Дубровський В., Черкашин В. Порівняльний аналіз фіскального ефекту від застосування інструментів уникнення оподаткування в Україні: нові виклики. Київ, 2019. 63 с.
8. Буй Т., Прімєрова О. Податкове стимулювання розвитку малого підприємництва в Україні. Ефективна економіка. 2018. № 9.

URL: http://ekmair.ukma.edu.ua/handle/123456789/15734. (дата звернення: 06.11.2022).

УДК 658.14.012.22

Мітюхін В.Ю.
студент 4 курсу,
Декалюк О.В.
к.е.н., доцент
доцент кафедри
економіки підприємства і менеджменту
Університет економіки і підприємництва (м. Хмельницький)

МЕТОДИ ТА МОДЕЛІ ФІНАНСУВАННЯ СТАРТАПІВ

Актуальність теми. Актуальною темою на сьогодні є інноваційні підприємництва, успіх яких залежить від ідей, співробітників та інвесторів, а важливою умою є залучення інвестицій, тому що без фінансування неможливо досягти результату.

Для розвитку інноваційного проекту і вибору моделі фінансування враховуються різні фактори: можливості, ресурси, інвестори та ідеї.

Існує безліч інвестиційних можливостей, які можна розглянути, намагаючись отримати фінансування свого стартапу. Залежно від того, на якому етапі розвитку знаходиться наш бізнес, деякі варіанти фінансування можуть мати більше сенсу, ніж інші. Але якщо твоя ідея не гарантує економічного ефекту для держави, на державне фінансування можна не розраховувати.

Розглянемо різні методи залучення інвестицій до бізнес проектів.

Особисті заощадження стартаперів. Використовуються на етапах зародження і становлення бізнес ідеї, коли сама ідея продукту, послуги, чи технології, знаходяться на стадії розробки. А бізнес-план стартапу ще не готовий до подання інвестору;

Джерелом фінансування стартапу можуть бути позичкові кошти від приватних осіб. Як варіант фінансові надходження від друзів та родини. Цей варіант позик кращий, ніж в банках, але через такі позики можуть виникати проблеми у взаємовідносинах.

Кредитування як метод фінансування стартапу. Кредит один з простих видів фінансування, який банк може виділити під певні гарантії. Оскільки стартап це бізнес з високими ризиками, які складно передбачити, підрахувати та визначити рівень прибутковості, логічніше взяти кредит на пізніх стадіях, коли ризики вже нижчі, а ефективність прозоріша.

Наступний метод – залучення фінансів з венчурних фондів. Це фонди, які інвестують приватні кошти в підприємства на стадії свого формування в обмін на частку капіталу в компанії, цим самим ризикують вкладаючись в ідею з метою заробити;

Метод – співпраця з бізнес-ангелами, приватними інвесторами, які фінансують стартап на ранній стадії. Деколи також беруть участь в управлінні проектом, що підвищує шанси на успіх або спричиняє втрату контролю над своєю компанією;

Реалізація ідеї без досвіду підприємництва є нормою методу Бізнес-інкубаторів які надають приміщення, обладнання, комунікації, навчають, аналізують ринки, тобто роблять все, щоб мати успіх. За статистикою, близько 70% проєктів, що отримали такі попередні інвестиції, банкротують або реорганізуються в іншу структуру та з іншим керівником. Наступного етапу фінансування досягають 20-25% проєктів, з яких тільки 5% стартапів роблять дійсно потужний ривок [3]. Україна має успішний практичний досвід функціонування бізнес-інкубаторів, найпотужніші з яких забезпечують сферу інформаційних технологій.

Наступний метод - краудфандинг. Це добровільний збір коштів для фінансування певного проєкту. Учасники вони створюють відео сюжет чи пост в Інтернет мережі де розповідають, куди саме підуть гроші та чому варто

вкладатись в їх проєкт. Так молоді компанії мають можливості залучити гроші з низькими витратами для себе.

Залучення грантових коштів для фінансування стартапів. Фінансові компанії можуть надати фінансову підтримку творчій молоді та новим ідеями, передбачається початкове фінансування стартапів на досить скромних умовах. Після реалізації плану фінансування фірма отримає «ім'я» та безкоштовний PR.

Метод державної підтримки для фінансування стартапу. Зазвичай при пошуку фінансування підприємець не розглядає державу, але вона може надати підтримку та кошти. Кожен підприємець має можливість скористатися безкоштовними грантами від держави для створення та розвитку свого бізнесу. Є багато державних програм розвитку стартапів та талановитої молоді, в яких можна поборотися за грант. Може бути як на державному рівні так і на місцевому. Міська рада розробляє власні проекти допомоги малому чи середньому бізнесу, підтримуючи стартапи. Якщо запропонований проєкт відповідає потребам місцевого населення його фінансують з бюджетних коштів міста.

Отже, наше дослідження моделей та методів фінансування стартапів і проблем сталості їх фінансування дало можливість запропонувати підходи до оптимізації добору джерел залучення коштів та мотивації засновників стартапу.

Список використаних джерел:

1. Гладка Л. І., Колєснік Є. О. Українські стартапи: сучасний стан розвитку інноваційного підприємництва [Електронний ресурс] //Режим доступу: http://molodyvcheny. in. ua/files/journal/2017/4/150. pdf. – 2017.

2. Колесник В. І. Управління стартапами в Україні: проблеми та перспективи //Food Industry Economics. – 2017. – Т. 9. – №. 4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://oaji.net/articles/2017/3396- 1515870597.pdf

3. Мяснікова Г., Ковалев А. Перспективи створення стартап-компаній та проблеми розвитку в Україні //Науковий вісник [Одеського національного економічного університету]. – 2019. – №. 1. – С. 100-114.

УДК. 330.322.214

Мякишевська О. М.
к.е.н., доцент кафедри
корпоративних фінансів і контролінгу,
Яковлев М.Р.
факультет фінансів, 3 курс
КНЕУ імені Вадима Гетьмана

КРАУДІНВЕСТИНГ ЯК ФІНАНСОВИЙ ІНСТРУМЕНТ ЗАЛУЧЕННЯ КАПІТАЛУ В ДЕВЕЛОПЕРСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Сьогодні в розвинених країнах Європи все більше набирає популярності так зване альтернативне фінансування в девелоперській діяльності. Це є однією з причин появи такого явища, як краудінвестінг. Краудінвестінг народився з ідеї краудфандингу. Це підкатегорія краудфандингу, яка спеціалізується на пропонуванні інвестору, організації чи групі відсотка власного капіталу чи боргу в ідеї, продукті чи бізнесі, коли вони стають реальністю[1]. Ключова відмінність полягає в тому, що коли девелопер бере участь у краудінвестуванні, він очікує повернення своїх інвестицій на основі прибутку (розмір якого може сягати від 15 до 50%, а то і вище), отриманого від капіталу вкладеного в девелоперський проєкт.

Говорячи ж про різницю між даними термінами, можна стверджувати, що краудфандинг — це всеохоплююча галузь, у якій група дрібних інвесторів, організацій або груп вкладає номінальну суму готівки в ідею, продукт або бізнес з надією, що вона втілиться в життя. Краудфандинг не завжди гарантує повернення інвестицій і більше схожий на пожертвування[2].

Схема роботи краудінвестингу виглядає наступним чином. Девелопер, який потребує фінансування, звертається на краудінвестінговий онлайн-майданчик та вказує необхідну йому суму. Також зазначається мінімальний поріг входу для інвесторів та план виплат винагороди, наприклад, повернення всієї суми з відсотками через певний проміжок часу (півроку, рік) або поетапні виплати

відсотків (щомісяця). Потім стартапер девелоперського проєкту повинен презентувати свій проєкт. Приватні інвестори заходять на майданчик, вивчають всі умови, і, якщо стартап їм подобається, вони в нього інвестують. Перераховані кошти акумулюються на рахунках інтернет-платформи, а коли сума досягає цільового значення, кошти направляються девелоперу. Фінансуючи проєкт, він отримує прибуток і через онлайн-сервіс розраховується з інвесторами. За свої послуги краудінвестінговий майданчик бере комісію, виступаючи в якості посередника між девелоперською компанією та приватними інвесторами.

Краудінвестингові онлайн-платформи мають ряд переваг як для інвесторів, так і для власників проектів у сфері девелопменту, серед яких можна виділити: - скорочення відстані між автором проекту та потенційними інвесторами; - можливість залучити інвесторів зі всього світу; - виконує роль маркетингового дослідження, тестує потенційний попит, ціну і затребуваність продукту спираючись на попит інвесторів; - допомога в просуванні проекту через засоби масової інформації, адже інтернет-платформа частково ще й виконує функцію реклами[3].

Але необхідно враховувати той факт, що через механізм краудінвестінгу потенційні інвестори не звільняються від ризиків, які виникають у процесі інвестування в проєкти девелопменту. Ризики можуть бути пов’язані з прибутковістю діяльності девелопера через вплив різних чинників. Приведемо одні з них: ризик втратити всі вкладені кошти, оскільки жодна платформа не дає гарантій, що проект буде успішним, ризик зміни курсу валют, ризик нестабільної фінансової ситуації, тощо. Основне завдання полягає в зниженні ризиків, пов'язаних з шахрайством і «проектами-пустушками», а також у наданні повної інформації про позичальника. Крім того, може закритися й сам краудінвестінговий майданчик, тому до його вибору слід підходити дуже ретельно – є ризик натрапити на піраміду й втратити кошти.

На міжнародній арені це є дуже сильним інструментом фінансування діяльності у сфері девелопменту. Так, наприклад, найбільший американський краудфандинговий майданчик нерухомості «Fundrise» оголосив про створення

чергового проекту. Її нова платформа краудінвестингу «eFund» для молодих людей, які мріють придбати власне житло, дозволяє інвестувати в нерухомість зовсім невеликі суми від 10 доларів, купуючи акції девелоперських проектів, які займаються будівництвом та ремонтом житла. Fundrise далеко не єдиний краудінвестінговий девелоперський проєкт на ринку нерухомості США. Цей інвестиційний інструмент почав розвиватися одночасно з платформами, що дозволяють приватним інвесторам вкладати кошти в девелоперські проєкти, а й бізнесу-початківцю — шукати інвестиції на різних майданчиках. Площадка «AngelList» пропонує не тільки можливості краудінвестінгу, а ще 2 мільйони вакансій в окремих компаніях. Тільки стартапів, які пропонують роботу, тут зареєстровано понад 100 000. Через дану платформу також зміг залучити капітал під реалізацію власної ідеї український стартап Ring, який спеціалізується саме на виробництві, проєктуванні та імплементації систем розумного дому. У результаті, права на дану бізнес-ідею були викуплені гігантом «Amazon» за ціну в понад $1 млрд[4].

Україна серйозно відстає від передових європейських країн в плані краудінвестингу. На даний момент працює всього декілька вітчизняних майданчики – «Startup. Network» та «Uinvest », причому мінімальна сума вкладу становить 1000$, що для багатьох українців є занадто високим порогом входу. До того ж практично нічого невідомо про цей спосіб інвестування, оскільки відсутня реклама. І у сфері девелопменту такий спосіб фінансування поки що зустрічається вкрай рідко. Це поязано з відсутністю культури краудінвестингу, передусім зумовленого надто низьким рівнем доходів. Проблема також полягає в тому, що терміни «краудфандинг» та «краудінвестинг» не затверджені на законодавчому рівні.

Незважаючи на негативні моменти та ризики, краудінвестування є не просто актуальною ідеєю для окремих інвесторів, а й ефективним фінансовим інструментом для залучення капіталу в девелоперській діяльності. Потенціал розвитку такого виду фінансування є неймовірно великим для всіх учасників

девелопменту і саме тому його можливо імплементувати в діяльність у сфері девелопменту як постійне явище.

Список використаних джерел:

1. What is croudinvesning? URL:https://ecoligo.com/en/blog/2017/07/04/what-is-crowdinvesting
2. What are croudfunding and croudinvesting/ URL: https://wattify.app/en/blog/what-are-crowdfunding-and-crowdinvesting
3. Hornuf L., Schwienbacher A. Crowdinvesting: Angel investing for the masses? / In H. Landström & C. Mason (Eds.), Handbook of Research on Venture Capital: Volume 3. Business Angels./Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing.– 2014. 20p.
4. Топ світових краудінвестингових прощадок. URL: https://startupjedi.vc/ru/content/top-mirovyh-kraudinvestingovyh-ploshchadok

УДК 336.71

Пилипенко Г. С.
PhD,
КНЕУ імені Вадима Гетьмана

КОМПЛАЄНС-МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ОБ'ЄКТ ІНВЕСТУВАННЯ У ВАРТІСТЬ БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ

В умовах глобальної невизначеності та викликів сьогодення, суспільство потребує нових інноваційних інструментів корпоративного управління, і банківська діяльність не є виключенням. Впровадження міжнародних стандартів та кращих світових практик корпоративного банківського управління дає змогу досягти позитивних соціальних та економічних ефектів, тож впровадження систем комплаєнс-менеджменту може розглядатися як об'єкт інвестування у розвиток банківського бізнесу. Ми висуваємо припущення щодо доцільності інвестування у комплаєнс-менеджмент, оскільки з розвитком культури відповідності зростає вартість внутрішньої бізнес-інфрастуктури, підвищується

рівень довіри до банку та його репутація, таким чином, вартість банківського бізнесу зростає.

Згідно з позицією науковця Б. Ліу, комплаєнс-менеджмент означає, що поведінка ділового керівництва та співробітників повинна відповідати законам і нормам, нормативним вимогам, галузевим інструкціям і статутам, правилам і положенням, а також міжнародним договорам і правилам [1, с. 314]. Погоджуємося, що створення надійної системи комплаєнс-менеджменту сприятиме зростанню культури ведення бізнесу та доброчесності керівництва, відповідності встановленим нормам та правилам. Все це має бути інтегровано у внутрішню систему корпоративного управління, сприятиме мінімізації ризиків, підвищенню потенціалу розвитку банку та відіграватиме значну роль у підвищенні його конкурентоспроможності. Відповідно, у розбудові системи комплаєнс-менеджменту мають бути зацікавлені як власники, так і топ-менеджери.

При цьому, основною місією комплаєнс-менеджменту, на думку Ю. Л. Любцової, є забезпечення прозорості взаємовідносин між банком і клієнтом, що полягає у інформуванні керівництва про порушення законодавства як клієнтами, так і співробітниками банку [2, с. 265]. Таким чином, комплаєнс-менеджмент сприяє задоволенню законних прав та інтересів усіх зацікавлених сторін, пошуку альтернативних варіантів вирішення конфліктів у банківських відносинах, а також виконує низку інших істотних функцій, які мають позитивний соціальний та економічний ефект. Основним результатом інвестування у комплаєнс-менеджмент має бути передбачуваність, оскільки управляти можна тільки тим, що ще не відбулося й до чого готові.

Під комплаєнс-менеджментом як об’єктом інвестування у вартість банківського бізнесу пропонуємо розуміти політику банку щодо уникнення прямого та/або опосередкованого недотримання вимог законів, актів, норм, правил, інших нормативних джерел, що дає позитивний соціальний та/або економічний ефект. Таким чином, вкладення у розвиток систем комплаєнс-

менеджменту дає позитивні соціальні та/або економічні ефекти у банківських відносинах. Зазначені ефекти представлені на рисунку 1.

Соціальні ефекти	Економічні ефекти
• зростання вартості трудових ресурсів; • розвиток корпоративної культури; • підвищення репутації; • підвищення довіри контрагентів та зацікавлених сторін; • підвищення надійності.	• зменшення штрафів за порушення вимог законодавства; • зростання рентабельності; • зростання прибутковості; • оптимізація витрат на організацію внутрішніх процесів; • зростання конкурентоспроможності.

Рис. 1 Соціальні та економічні ефекти від впровадження систем комплаєнс-менеджменту в банку

Джерело: створено автором.

Досягнення банком представлених соціальних та економічних ефектів збільшує вартість внутрішньої бізнес-інфрастуктури банку, унаслідок чого, зростає вартість банківського бізнесу, що свідчать про доцільність інвестування у його розвиток. Вітчизняні банки, як ніколи і як ніхто інший, повинні орієнтуватися на майбутнє, яке вимагає дотримання регламентів та норм задля збереження власних коштів та репутації.

Підсумовуючи усе вищезазначене, варто додати, що впровадження комплаєнс-менеджменту в практику вітчизняного корпоративного банківського управління має достатньо великий потенціал, оскільки сприяє впровадженню низки важливих ціннісних принципів, а також досягненню соціальних та економічних ефектів, тож є доцільним об’єктом інвестування у вартість банківського бізнесу. Перспективою подальших наукових досліджень має стати аналіз взаємозв’язків комплаєнс-менеджменту із ключовими показниками банківської діяльності.

Список використаних джерел:

1. B. Liu, "Construction of enterprise compliance management and supervision system based on ADR mechanism in Internet Environment," 2021 International Conference on Management Science and Software Engineering (ICMSSE), 2021, pp. 314-317.

2. Любцова Ю. Л. Переваги застосування комплаєнс-контролю в банківських установах / Ю. Л. Любцова. // Електронний архів КНУТД. – 2020. – С. 265–268.

УДК 338.43

Поліщук Н. В.
д.е.н., професор
професор кафедри фінансів та банківської справи
ДонНУ імені Василя Стуса
Каськова І. Г.
студентки 4 курсу СО «Бакалавр»
спеціальності 072 «Фінанси, банківська
справа та страхування»
ДонНУ імені Василя Стуса

ІПОТЕЧНЕ ІНВЕСТИЦІЙНЕ КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Сьогоднішня ситуації, що стосується розвитку економіки України, стає основним викликом в активізації інвестиційної діяльності. Інвестиційна діяльність являється необхідною умовою постійного росту економіки підприємства, конкурентоспроможності, якісного функціонування і пришвидшеного темпу розвитку підприємств.

Сільське господарство являється головним сектором, що формує економіку нашої країни. Воно займає друге місце з поміж галузей державної економіки у загальній структурі експорту. Проте, непослідовність дій, нехтування основами господарювання, призвели до втрати підприємств сільськогосподарського напряму їх виробничого потенціалу. Все це призводить до зниження загального рівня рентабельності і платоспроможності, що в свою чергу унеможливлює поліпшення матеріальної та технічної бази підприємств [2].

Умовою, котра забезпечить конкурентоспроможність та загальне покращення виробництва сільськогосподарських підприємств, являється застосування прогресивних механізмів іпотечного інвестиційного кредитування.

Багато вчених та практиків пов’язують успішність підприємств саме з застосуванням іпотечного інвестиційного кредитування.

Україні задля вироблення власної системи іпотечного кредитування і створення спеціалізованого інституту – іпотечного банку, є необхідним вивчення практики системи іпотечного кредитування в країнах, котрі мають тотожні вихідні умови у становленні сучасних іпотечних традицій.

В даному випадку, заслуговує на увагу існуючий досвід формування сучасної іпотечної системи в Угорщині. Угорщина, так як і Україна, застосовує тільки адміністративні важелі врегулювання земельних відносин [2, с. 3].

У розвитку іпотечного кредитування зацікавлені усі учасники даного процесу: населення, банки, держава, страхові компанії, підприємства, пенсійні фонди, інвестори.

Іпотечне кредитування являється одним з найнадійніших видів кредитування, що являється привабливим як для постачальників так і для банків-заставоутримувачів.

Для сільськогосподарських підприємств іпотечне кредитування можливе під заставу земельних ресурсів, яке являється джерелом довгострокового кредиту. Його використання буде сприяти стабільному розвитку сільського господарства і відповідному зменшенні залежності від державної підтримки. При цьому, також буде відбуватись надання стимулів позичальнику задля підвищення ефективного використання землекористуванням.

Іпотечне кредитування відіграє важливу роль у розвитку економіки та макроекономічної стабільності держави. При цьому, позиковий капітал може використовуватись не лише у сферах, де зосередженні компанії з високими прибутками. Позиковий капітал буде залучатись до сільського та житлового будівництва, де сприятиме розвитку підприємництва, підтримці курсу національної валюти.

Окрім того, стабільне функціонування іпотечного кредитування допомогає збалансовувати потоки позикового капіталу, а в періоди спаду в операціях з нерухомим майном – пом'якшити його дію завдяки переміщенню капіталу.

Визначальною роллю в успішному формуванні та розвитку іпотечного кредитування є відношення держави та її участь в цьому процесі.

Тому, для дієвого формування іпотечного кредитування в Україні виключно важливою являється підтримка держави, її головними формами мають бути такі критерії [2]: надання податкових пільг позичальникам; забезпечення реальної оцінки заставленого нерухомого майна; стимулювання розвитку вторинного іпотечного ринку; формування механізму, котрий страхуватиме всі ризики, шляхом надавання гарантій по іпотечних цінних паперах.

Важливим напрямом, що значно вплине на розвиток перспектив іпотечного кредитування в нашій країні, повинне стати кредитування під заставу земельних ділянок сільськогосподарського призначення. Цей крок дасть можливість банкам розширити власний кредитний портфель. Це відбудеться за рахунок забезпечення активами кредитів, а також запровадження цивілізованої форми, щодо підтримки сільських господарств [3].

Отже, впровадження іпотечного кредитування та удосконалення його механізмів в нашій державі є необхідним. Заходи щодо підвищення ефективності використання земель сільськогосподарського призначення для забезпечення повернення довгострокових кредитів та поліпшення фінансування сільськогосподарських підприємств, повинні проводитися паралельно із проведенням фінансового оздоровлення збиткових підприємств.

Список використаних джерел:

1. Гайдай І. Ю. Довгострокове банківське кредитування як спосіб фінансування економічного росту. *Вісник Донецького університету економіки та права.* 2013. No 1. С. 140-145.

2. Миндрин А., Селеньи Л., Виноградов С. Ипотека земель сельскохозяйственного назначения в Венгрии. *Международный сельскохозяйственный журнал*. 2006. No 3. С. 3-9.

3. Калетнік Г.М. Іпотечне кредитування в сільському господарстві України. *Економіка АПК*. 2013. No 7. С. 58-63.

4. Поліщук Н. В. Закордонний досвід іпотечного кредитування сільського господарства у забезпеченні його сталого розвитку. *Приазовський економічний вісник.* 2017. № 3 (03). С. 74-76.

УДК 330.3

Свідерська І.М.
к.е.н., доцент кафедри
корпоративних фінансів та контролінгу
КНЕУ імені Вадима Гетьмана

ВІРТУАЛЬНІ АКТИВИ: ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РЕГУЛЮВАННЯ

Україна займає лідируючі позиції у використанні криптоактивів серед населення та бізнесу. Так, третє місце в рейтингу Global Crypto Adoption Index серед 146 країн світу. За останні 5 років (з 2017 по 2022) в Україні запустили понад 80 WEB3 стартапи, останні чотири проєкти залучили понад 1 млрд. дол. США. Вітчизняні WEB3 компанії підтримують такі гіганти як Coinbase Ventures, Pantera Capital, Hypersphere.

Понад 10 вітчизняних фондів інвестують у блокчейн та криптостартапи, а саме:

- ZBS Capital Фокус фонду — Web3-компанії на стадії seed. Фонд був запущений у 2017 році й з того часу інвестував у 82 проекти;
- TA Ventures. Фонд, що інвестує на стадіях seed та Series A у компанії з Європи та Північної Америки. У портфелі TA Ventures 6 криптостартапів;

- Hypra. Це joint venture фонд з капіталом у розмірі $25 млн, що фокусується на сегменті Web3-технологій. У його портфелі — 4 криптовалютні проекти;
- SID Venture Partners. Фонд з капіталом у розмірі €15 млн, що інвестує у технологічні стартапи на ранніх стадіях. Серед усіх портфельних компаній, 3 криптопроекти;
- Roosh Ventures. Фонд сфокусований на ринках США та Європи, інвестує на різних стадіях — від seed до Series C. З моменту запуску у 2021 році, підтримав 2 Web3-стартапи [1].

Сукупний обсяг капіталізації ринку криптовалют у світі в 2021 р. досяг 2,3 трлн дол. США, що відповідає приблизно 1 % світових фінансових активів. В обігу перебуває понад 16 тис. окремих криптовалют. Загальний щоденний обсяг торгів на більш ніж 400 платформах оцінюється в понад 275 млрд дол. США [2].

Проте, в світі на ринку крптипоіндустрії відбуваються знакові події. Так, 11 листопада 2022 року криптобіржа FTX оголосила про банкрутство, а Бенкман-Фрід завершив роботу голови компанії. Борги криптобіржі складають 8 млрд дол. США а керівництво компанії не знайшло фінансових ресурсів для підтримки ліквідності. Така новина спровокувала нове падіння цін криптовалюти: біткоїн втратив понад 10% своєї вартості, а етеріум – 15%.

Станом на 10 листопада 2022 року біткоїн коштує менше $17 000, ще рік тому – $65 000. Падіння курсу основних криптовалют сягнуло 15% за останні кілька днів. Обвали є регулярними для криптовалютного ринку. Проте ситуація навряд чи зміниться протягом наступних місяців.

Інвестиційні аналітики рекомендують інвестувати у криптовалюту лише 3-5% коштів. Можливим є також падіння і інших криптобірж, окрім основних Binance, Coinbase.

17 лютого 2022 р. ухвалено Закон України «Про віртуальні активи» та запроваджено нормативну базу для легалізації діяльності криптобірж, служб зберігання та особистого використання криптовалюти. Закон України набирає чинності після внесення змін до Податкового кодексу України. Регулювання

віртуальних активів в Україні здійснює Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку, а також створено консультативну раду для якісної експертизи та професійної оцінки особливостей оподаткування операцій з віртуальними активами.

Основним завданням ради є розробка та узгодження законопроєкту про внесення змін до Податкового кодексу України щодо особливостей оподаткування операцій з віртуальними активами та змін до Закону України «Про віртуальні активи». А також узгодження інших питань щодо нормативного врегулювання діяльності на ринку віртуальних активів. До складу ради увійдуть представники профільних органів, провідних фахівців ринку та інші зацікавлені учасники [3].

Список використаних джерел:

1. Web3 в Україні: 80+ нових стартапів та понад $1 млрд залучених коштів. URL: https://ain.ua/2022/11/16/ukrayina-v-ekosystemi-web3-ponad-1-mlrd-zaluchenyh-koshtiv/ (дата звернення: 01.11.2022).
2. Олійний Д.І. Обіг віртуальних активів в Україні. URL: https://niss.gov.ua/sites/default/files/2022-06/oliinik.pdf (дата звернення: 01.11.2022).
3. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку) створила консультаційну раду для отримання якісної експертизи та професійної оцінки у напрямку впровадження віртуальних активів. URL: https://www.nssmc.gov.ua/profesiinyi-dialoh-komisiia-stvoryla-konsultatsiinu-radu-z-pytan-rehuliuvannia-virtualnykh-aktyviv/?fbclid=IwAR2dN_vY5Kxzdw90Z3xmg (дата звернення: 17.11.2022).

УДК 330.341.1:336.22

Сус Т.Й.

к.е.н., доцент кафедри Фінансів

Прикарпатський національний університет

СУЧАСНІ МОДЕЛІ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

Сьогодні у світі зростає антропогенне і техногенне навантаження на довкілля, що призводить до руйнування агроландшафтів, зменшення біорізноманіття та зниження якості агропродукції в результаті забруднення залишками хімічних засобів захисту рослин та мінеральних добрив, використання ГМО.

Дані негативні тенденції зумовили необхідність вироблення нової стратегії інноваційного розвитку та її фінансового забезпечення. Це, а також зміна клімату в планетарному масштабі, зумовили становлення сучасної парадигми сталого розвитку. Сталий розвиток аграрного сектору поставлений перед дилемою: з однієї сторони-необхідність збереження природного навколишнього середовища та підвищення вимог до якості продуктів харчування, з іншої - зростання чисельності населення у світі зумовлюють необхідність нарощування обсягів виробництва за рахунок усіх наявних ресурсів. За прогнозами науковців до 2050 року попит на продовольство зросте вдвічі, тоді як площа орних земель за оптимістичним прогнозом залишиться незмінною [1].

Проведений аналіз розвитку аграрного виробництва в світі показує, що розвинуті країни підвищують екологічні вимоги до сільгоспвиробництва, фінансують впровадження інновацій та заходи по застосуванню екологічно чистих технологій та фінансово підтримують виробників екологічно чистої сільгосппродукції, впроваджують різноманітні програми підтримки фермерів та розвитку сільських територій. Дані країни, з порівняно незначною площею сільгоспугідь та невеликою розораністю, виділяють значні фінансові ресурси для збереження агроландшафтів та еволюції сільських територій на принципах

сталого розвитку. Значні фінансові ресурси мобілізуються завдяки видам діяльності зі зростаючою віддачею та протекціоністській політиці по відношенню до національного товаровиробника. Особливістю економік розвинутих країн є низька питома вага сільського господарства у ВВП цих країн. Для прикладу в Німеччині цей показник складає близько 1%, Ізраїлі -2.3%, а в Данії-1,3%, що дозволяє їм дотувати сільгоспвиробництво та фінансувати його інноваційний розвиток.

Водночас, країни що розвиваються, з економікою аграрного спрямування та значним земельним банком сільгоспугідь і високою розораністю, використовують в своїй діяльності стратегію інтенсифікації сільгоспвиробництва, що базується на надмірному, часто нераціональному й неконтрольованому застосуванні агрохімікатів, вирощуванні високорентабельних монокультур, нехтуванні сівозмінами з домінантою на видах діяльності зі спадною віддачею. Розширення площ під ГМО культурами, призводить до негативного впливу процесу виробництва на навколишнє природне середовище, втрати біорізноманіття, погіршення якості продуктів харчування та ключового фактора в аграрному виробництві-зниженні родючості та деградації сільгоспугідь, сільської поселенської мережі. Фінансова підтримка інноваційного розвитку аграрного сектору носить фрагментарний характер, використовуються зарубіжні технології та сільськогосподарські машини іноземного виробництва. В силу реалізації сировини та значної волотильності цін на аграрну продукцію, фінансові ресурси є обмеженими і не дозволяють на паритетних умовах з розвинутими країнами фінансувати інноваційний розвиток аграрного сектору.

Ці дві моделі розвитку інноваційної діяльності в аграрному секторі вимагають від світової спільноти скоординованих заходів щодо розв’язання складних проблем водозабезпечення, продовольчої безпеки, боротьби зі зміною клімату, скорочення площ сільськогосподарських земель та їх деградацію при зростаючому попиті на сільгосппродукцію. Вся світова спільнота повинна бути зацікавленою в фінансуванні інновацій, які сприятимуть сталому розвитку не

тільки в розвинутих країнах, а й в бідних країнах аграрної спеціалізації, основна економічна діяльність яких пов'язана з видами діяльності зі спадною віддачею. Даний аспект зумовлює необхідність:

1. створення фонду фінансування інновацій для забезпечення сталого розвитку при Всесвітній сільськогосподарській і продовольчій організації ООН ФАО;
2. розвитку в аграрних країнах видів діяльності зі зростаючою віддачею, в першу чергу переробних підприємств, і відповідно, можливості фінансування агроінновацій та підтримки сільгоспвиробників як з державного так і регіонального бюджету ;
3. підвищення рівня рентабельності сільгоспвиробництва за рахунок трансферу інновацій, зокрема з енергоефективності та екологізації агровиробництва і безкоштовної їх передачі бідним аграрним країнам розвинутими країнами;
4. поступове послаблення протекціоністської політики розвинутими країнами в аграрному секторі.

Україні необхідно зважено підходити до нарощування обсягів сільгоспвиробництва та сприяти фінансово інноваційним процесам, які забезпечуватимуть в першу чергу продовольчу безпеку держави та підвищення родючості ґрунту, збереження навколишнього природного середовища. Важливо в програму реформ аграрного сектору імплементувати стратегію сталого агроекологічного розвитку та здійснювати фінансування інновацій з екологізації та водозабезпечення сільгоспвиробництва, розглядаючи їх як найперспективніші інвестиції поряд з інвестиціями в людський капітал.

Список використаних джерел:

1. FAO's work on agricultural innovation. Sowing the seeds of transformation to achieve the SDGs. (2018). *FAO*. Retrieved from https://www.fao.org/3/CA2460EN/ca2460en.pdf.
2. Лузан Ю.Я. Формування наукової парадигми сучасного розвитку аграрного сетору України .*Економіка АПК*.2011.№7.С.22-30.

УДК 336.78:330.322](477)

Ушеренко С.В.

к.е.н., доцент, доцент кафедри

корпоративних фінансів і контролінгу

КНЕУ імені Вадима Гетьмана

ПЕРСПЕКТИВНІ ІННОВАЦІЙНІ ФОРМИ АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Враховуючи масштабність корпоративного сектору національної економіки, який охоплює різноманітні види економічної діяльності, то перебіг інноваційно-інвестиційних процесів в цьому секторі має впливати на розвиток в цілому національної економіки. Звідси актуальною проблемою стає активізація інноваційно-інвестиційної діяльності в корпоративному секторі, яку за теперішніх умов пов'язуємо з впровадженням новітніх інноваційних форм підтримки генерації, поширення інноваційно-інвестиційних процесів, включаючи їх ресурсне забезпечення, зокрема, інформаційне, кадрове, фінансове, організаційне, позиціонування цих інноваційних форм, а також інноваційних продуктів. Водночас, проблема активізації інноваційно-інвестиційної діяльності корпоративного сектору загострюється за умов релокації значної кількості корпоративних підприємств з непідконтрольної Україні територій та із зони бойових дій. У цьому контексті має приділено увагу різноманітним інноваційним формам активізації інноваційно-інвестиційної діяльності, серед яких перспективними за теперішніх умов є :

1. Відкриті корпоративні інновації, що передбачають впровадження підприємствами новітніх пріоритетних проектів в руслі нагальних потреб національної економіки в усіх її вимірах шляхом залучення зовнішніх ресурсів, експертів, інноваторів, стартапів, технологій [1].

2. Зовнішній корпоративний акселератор (загальна назва бізнес-акселератора, бізнес-інкубатора), який займається підтримкою бізнесів шляхом організації консультацій з технологічних, фінансових, юридичних, управлінських питань, майстер-класи та коучинг від успішних бізнесменів на ранній стадії проекту, що припускає інтенсивний розвиток проекту в найкоротші терміни. Акселератор надає проектній команді офісні приміщення з доступом в інтернет або організує надання своїх послуг в режимі on-line. Акселератор надає інформаційну підтримку проекту, забезпечує його позиціонування на конференціях, виставках, питч-сесіях (з англ. pitch — крок, висота, це коротка презентація проекту за 5 - 7 хвилин потенційним інвесторам), а також розміщує проекти на своєму порталі в мережі Інтернет. Деякі акселератори надають фінансову підтримку стартапам так звані "передпосівні («pre-seed») інвестиції" для розробки проекту з подальшим входженням проекту на конкурсних умовах в певну інноваційно-інвестиційну програму, надають стартапам в користування виробничі площі та інженерні мережі забезпечення.

3. Визначальним фактором розвитку інноваційної діяльності в Україні за прогресивним світовим досвідом має стати інститут державно-приватного партнерства (далі - ДПП, є відмінність від Публічно-приватного партнерства англ. Public Private Partnerships в ЄС). Більшість дефініцій ДПП, що розкриваються у наукових публікаціях і нормативно-правових актах визначають такі його основні характеристики: середньострокові або довгострокові відносини на договірній основі, що засновані на спільних цілях, а також можливість брати участь у цих відносинах багатьох партнерів; розподіл ризиків, доходів і ресурсів між сторонами [2]. Разом з тим, ДПП має стати одним із ефективних засобів реалізації державної інвестиційної політики для вирішення таких завдань: запровадження правових основ взаємодії державних і приватних партнерів в інвестиційній сфері; налагодження стійких та ефективних зв’язків між наукою, підприємництвом і державою; зниження ризиків суб’єктів інвестиційної та інноваційної діяльності завдяки їх розподілу між державним і приватним партнером; мотивації суб’єктів підприємництва та приватних

інвестицій до соціальних інновацій. Приватними партнерами у такій діяльності можуть бути венчурні фонди, фінансові установи та інші приватні інвестори, у тому числі інститути спільного інвестування, а публічними партнерами – держава (територіальна громада) та юридичні особи, частка державної або комунальної власності в яких перевищує 25%.

В залежності від характеру проблем, до вирішення яких залучається інститут ДПП, застосовуються різні механізми його дії, серед яких в умовах національної економіки можуть бути використані: концесія (наприклад різного роду інженерних і транспортних мереж із зобов'язанням приватного сектору їх розвитку на передовій технологічній базі), технологічні та індустріальні парки, державне замовлення на інноваційну продукцію, інфраструктурні облігації (для реалізації великих інноваційних інфраструктурних проектів, наприклад, таких як «Силіконова долина»), технологічні платформи, інноваційний ваучер та інші механізми.

3. З огляду світового досвіду застосування механізмів ДПП перспективним вбачається запровадження механізмів венчурного фінансування реалізації інноваційних процесів а також механізму «інноваційного ваучера», який передбачає фінансування державою консалтингових та інжинірингових послуг, що надаються суб'єктам підприємництва для доопрацювання інноваційної продукції в частині проведення її сертифікації, випробувань, проведення маркетингових досліджень, розробка бізнес-плану, певних інжинірингових послуг.

Наведені інноваційні форми активізації інвестиційної діяльності корпоративного сектору національної економіки не вичерпують увесь перелік таких форм. Тому подальші наукові розвідки за напрямом активізації інвестиційної діяльності корпоративного сектору національної економіки пов'язуємо з розробкою пропозицій інституціоналізації зазначених інноваційних форм та розкриття інших форм в цій галузі.

Список використаних джерел:

1. Open Innovation: what is it and what are its advantages? [Електронний ресурс]. Режим доступу : https://www.ferrovial.com.how-do-we-innovate

2. PPP Agency of Ukraine. [Електронний ресурс]. Режим доступу : https://pppagency.me.gov.ua/

УДК 338.3

Федорченко В. С.
студентка 3 курсу,
факультет фінансів,
Науковий керівник: Ляхова О.О.,
к.е.н., доцент кафедри
корпоративних фінансів і контролінгу,
КНЕУ імені Вадима Гетьмана

ПЕРСПЕКТИВИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Вже досить тривалий час малий бізнес України функціонує у складних умовах соціально-економічного розвитку, адже спочатку вплив COVID-19, а потім військові дії значно сповільнили темпи розвитку та додали цьому секторові ще більше проблем через часткове або повне зупинення функціонування частини підприємств, ускладнення логістики, зниження попиту та руйнування ланцюгів поставок. Проте саме малий бізнес для кожної країни є основою економіки країни, сприяє зростанню її матеріального потенціалу, створює умови для нових робочих місць, а отже є важливою запорукою розвитку економіки держави.

Зважаючи на те, що малий та середній бізнес мають ключове значення для економіки України, забезпечуючи близько 64% доданої вартості та 37% податкових надходжень, де працюють 81,5% зайнятих працівників, то пропозиції щодо покращення державної підтримки малому бізнесу будуть актуальними особливо у такі економічно непрості часи.

На нашу думку, одним із найголовніших чинників, що впливає на діяльність підприємства, є його фінансування. Для цього можна було б розширити список можливих програм кредитування для бізнесу, а також створити певні державні установи для полегшення доступу до фінансування

підприємств. Звичайно, за останні декілька місяців кількість кредитних програм у банках значно збільшилась, але для деяких малих компаній цього все одно замало [1].

У поточному році в Україні було введено спрощену систему оподаткування, на нашу думку, це виважений та необхідний крок. Адже повернутися до прибутку, який був, наприклад у 2021 році, підприємство не зможе так швидко. Економіці України потрібен буде час для відновлення, так само і підприємства повинні мати можливість вийти на свій стабільний рівень доходу. Тож така спрощена система оподаткування в значній мірі може посприяти цьому.

Так, у США для здійснення політики малого бізнесу дієвим є агентство, яке має назву «Адміністрація малого бізнесу». Воно знаходиться під загальним керівництвом і наглядом Президента США і не може бути афілійоване або перебувати у складі будь-якого іншого агентства або департамента федерального уряду. Метою Адміністрації є забезпечення розвитку малого бізнесу США, надання допомоги, поради та захисту малому бізнесу [2].

На нашу думку, Україна могла б перейняти такий досвід Сполучених Штатів Америки та створити подібну організацію на території нашої країни. Сьогодні як ніколи підприємствам потрібна допомога від держави, тому заснування такої організації змогло б вплинути на розвиток малого бізнесу, а її правильне функціонування вивело б підприємства даного сектору на новий рівень розвитку.

Одним з методів державної підтримки малого бізнесу може також стати стимулювання інвестиційної та інноваційної активності суб’єктів підприємництва. Серед корисних запроваджень може бути е-Каталог, де є список українських компаній, готових до співпраці із зарубіжними партнерами. Але крім такого каталогу корисним було б створення каталогу, де українські підприємства могли б знаходити партнерів, що діють на території нашої країни. Адже не всі підприємства мають змогу працювати так масштабно і готові розпочати із невеликих кроків. Тому створення такого списку підприємств могло

б допомогти суб'єктам бізнесу розвиватися і починати із співробітництва з вітчизняними партнерами, а вже потім, по мірі свого розвитку, виходити на зарубіжний ринок.

На даний момент одним, із найголовніших завдань держави є залучення якнайбільшої кількості працездатного населення до роботи. Тому важливаю стає активізація створення державно-приватних партнерств і таким чином залучення їх до цільових проєктів щодо стабілізації економіки країни в цілому [3].

Список використаних джерел:

1. Волкова Н.І., Свірідова К.Д. Аналіз проблем кредитування малого та середнього бізнесу в сучасних економічних умовах // Фінанси, облік, банки. No1. 2017. С. 55-62
2. Малий бізнес: зарубіжний досвід [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.remzavod.biz
3. Економічна правда: вебсайт. URL: https://www.epravda.com.ua/columns/2022/03/20/684363/

УДК 336.71

Щеглюк М.С.
к.е.н., докторант кафедри
банківської справи та страхування
Краснова І.В.
д.е.н., професор, професор кафедри
банківської справи та страхування
КНЕУ імені Вадима Гетьмана

ЕКОСИСТЕМИ ЯК ОСНОВА НОВОГО БАНКІНГУ

Банки є складовим елементом економіки країни, тому їх діяльність безпосередньо визначається зовнішніми детермінантами, в тому числі глобальними. Глобалізація, фінансова інтеграція, діджиталізація, фінансова

інклюзія кардинально змінюють умов, принципи та вимоги клієнтів до надання банківських послуг. Перетворення банку в екосистему стає об'єктивною необхідність, а не бажанням окремого банку. Екосистеми в майбутньому будуть важливим способом взаємодії з клієнтами, в цьому впевнені більшість західних банкірів. Навіть більше, вважається, що саме ініціативи, пов'язані з екосистемами, будуть основним рушієм майбутнього створення вартості в банківській сфері. Джерелами створення вартості виступатимуть: поглиблення базових відносин збільшуючи перехресні продажі (наприклад, додавання споживчого кредиту на побутову техніку власникам іпотеки); створення нових джерел доходу; зменшення відтоку клієнтів. Відповідно, екосистеми розглядаємо як мережу взаємопов'язаних компаній, які працюють разом, щоб надати кінцевим клієнтам цінні пропозиції.

Серед детермінантів розвитку екосистем виокремимо наступні: потреби клієнтів та рівень їх цифрової грамотності; регулювання (PSD2), в тому числі в сфері Open Banking; розвиток цифрових та банківських технологій; конвергенція та розвиток партнерських відносин.

Банківські цифрові екосистеми часто діють в межах традиційних фінансових послуг, коли різні актори працюють в одному просторі, на фінансовому ринку, щоб надавати клієнтам фінансові послуги, які їм потрібні та корисні. Тим самим банки, прагнуть на основі довіри закріпити взаємовідносини з клієнтами використовуючи екосистеми, як нову модель ведення бізнесу, як єдину платформу, для надання суміжних послуг через перехресні продажи. Зрозуміло, що це створює виклики для банків не просто розумітися на традиційних фінансових потребах клієнтів, а виходити за їх рамки, пропонуючи систему інтегрованих можливості, що задовольняють ширші, концептуальні потреби клієнтів.

В розвинутих країнах банки вже давно зрозуміли переваги такого підходу щодо важливості розуміння цінностей та потреб клієнтів. Так, наприклад, іспанський банк BBVA пропонує своїм клієнтам платформу Valora, яка допомагає зрозуміти ринок нерухомості в різних регіонах [1]. Крім того, за

допомогою такої цифрової платформи користувачі можуть контролювати витрати, планувати ремонт і техніку, поновлення та доступ до інформації про іпотеку та страхування.

У Сінгапурі DBS пропонує єдиний онлайн-ринок для клієнтів, які бажають купити або продати автомобілі через Car Marketplace [2]. За допомогою торгової площадки користувачі мають доступ до бюджетного калькулятора для оцінки суми позики, можуть шукати автомобілі відповідно до свого бюджету та можуть організувати тест-драйв онлайн. Після придбання автомобіля клієнти можуть скористатися додатковими послугами, такими як економія бензину та страхування.

У США USAA пропонує клієнтам розгалужену житлову екоплатформу придбання житлової нерухомості та ряд інших суміжних продуктів та послуг. Зокрема, клієнти можуть отримати знижки при зверненні до попередньо схваленого банком агента з нерухомості; при пошуку нерухомості, за пропозицією банку; переглядати орендарів, пропонованих банком; страхувати житло; оплачувати зі знижкою охорону будинку; послуги з переїзду, тощо [3]. Тим самим банк прагне підтримувати своїх клієнтів не лише в отриманні фінансування для купівлі будинку, але й протягом всього періоду до переїзду та проживання у будинку, стаючи супер важливими у повсякденному житті своїх клієнтів.

Підсумовуючи зазначимо, що в межах розбудови банківської екосистеми банк бере на себе роль комунікатора банківських й небанківських учасників, єдиного центру надання інтегрованих та агрегованих різноманітних діджиталізованих послуг для клієнтів. Варто зважати на той факт, що саме в сфері роздрібного банкінгу цифрові інновації найбільш явні, при цьому поширюється вплив fintechs та інших небанківських учасників. Поєднання фінансових і нефінансових послуг в межах екосистеми стає для банків базою для встановлення та закріплення довіри клієнтів та створення вартості для банків.

Список використанних джерел:

1. Офіційний сайт банку BBVA URL: https://www.bbva.es/eng/ general/banca-online/bbva-valora
2. Офіційний сайт банку DBS URL: https://www.dbs.com.sg/personal/ marketplace/car
3. Офіційний сайт банку USAA URL: https://mobile.usaa.com/inet/ wc/real-estate-mobile-agent-finder-product

УДК 658.15:005.934

Юшко С. В.

к.е.н., доцент,

Кіріна І. В.

студентка

Харківський національний

економічний університет імені Семена Кузнеця

ПРИБУТКОВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇХ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ

Основною метою та стимулом діяльності будь-якого підприємства є отримання позитивного фінансового результату – прибутку. Наявність прибутку свідчить про перевищення доходами суб'єкта господарювання суми понесених ним витрат, є матеріальною основою для активізації інвестиційної діяльності. Іншими словами, для таких підприємств тільки прибуткове господарювання має сенс, дозволяючи їм реалізовувати свої задачі, виконувати зобов'язання перед державою та власниками, розвиватися (збільшувати обсяги діяльності, фінансувати інвестиційно-інноваційні проекти тощо).

Прибуткова діяльність підприємства надзвичайно важлива у контексті забезпечення його фінансової безпеки. Фінансова безпека підприємства – поняття, яке широко досліджується і розглядається сучасними вченими. Розрізняють ряд підходів до розуміння сутності фінансової безпеки, серед яких:

індикаторний, ресурсно-функціональний, економіко-математичний, оцінки фінансової стійкості підприємства, прогнозування банкрутства тощо [4].

Важливою передумовою фінансової безпеки є прибуткова діяльність суб'єктів господарювання. І, хоча далеко не усі автори акцентують на цьому увагу, розглядаючи фінансову безпеку як захищеність суб'єкта господарювання від зовнішніх чи внутрішніх загроз [3], діяльність з управління ризиками [7], комплекс засобів, методів чи заходів по захисту власних фінансових інтересів [8], вважаємо, що зв'язок прибутковість – фінансова безпека є беззаперечним. Доведемо нашу точку зору.

За визначенням таких авторів, як Кириченко О. А., Лаптєв С. М., Пригунов П. Я., Захаров О. І. «фінансова безпека – це стан… використання … ресурсів підприємства, виражений у найкращих значеннях фінансових показників прибутковості і рентабельності бізнесу…» [5].

За висловленням Крючко Л. С., фінансова безпека підприємства є механізмом, що забезпечує, зокрема, ефективність його діяльності [6]. Погоджується з таким трактуванням Горячева К. С., яка зазначає, що фінансова безпека – такий стан суб'єкта підприємництва, який, окрім іншого, «… забезпечує ефективний … розвиток … фінансової системи» [2]. На думку Реверчук Н. Й., фінансова безпека підприємства – це захист від можливих фінансових втрат і попередження банкрутства підприємства, досягнення найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів [9].

Ураховуючи, що інтегральними показниками ефективності діяльності підприємства є абсолютна величина прибутку підприємства, що характеризує перевищення доходів підприємства над його витратами, а також численні відносні показники рентабельності – рентабельності продажу, капіталу, операційної діяльності тощо, стає зрозумілим безумовний зв'язок фінансової безпеки підприємства зі станом його прибутковості. Прибуток також, за трактуванням Бланка І. О., є основним захисним механізмом від загрози банкрутства підприємства [1].

Таким чином, за результатами дослідження ми приходимо до висновку, що існує тісний зв’язок між поняттями «прибутковість» та «фінансова безпека», що вимагає від управлінського персоналу суб’єктів господарювання забезпечення безперервного контролю за станом управління прибутком у напрямах оптимізації витрат та пошуку шляхів зростання їхніх доходів, що, одночасно створюватиме передумови для зростання рівня фінансової безпеки таких економічних суб’єктів.

Список використаних джерел:

1. Бланк И. А. Словарь-справочник финансового менеджера. Киев : «Ника - Центр», 1998. 480 с.
2. Горячева К. С. Інформаційно-аналітичне забезпечення фінансової безпеки підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2013. № 9. С. 43–49.
3. Дюбо О. М. Моделювання системи інформаційного забезпечення управління економічною безпекою підприємств. *Економічний вісник Донбасу*. 2010. № 2. С. 31–34.
4. Журавльова І.В., Лелюк С.В. Морфологічний аналіз фінансової безпеки суб’єкта підприємництва. *Вісник НТУ «ХПІ».* 2013. № 49(1022). С. 51–60.
5. Кириченко О. А., Лаптєв С. М., Пригунов П. Я., Захаров О. І. Управління фінансово-економічною безпекою: навч. посіб. Київ : ДорадоДрук, 2010. 412 с.
6. Крючко Л. С. Теоретичні засади фінансової безпеки підприємства. *Інвестиції: практика та досвід.* 2013. С. 49–52.
7. Кузенко Т. Б., Мартюшева Л. С., Грачов О. В., Литовченко О. Ю. Фінансова безпека підприємства : навч. посіб. Харків : ВД "ІНЖЕК", 2010. 304 с.
8. Куцик В. І. Фінансова безпека підприємства самостійний об’єкт управління: проблеми забезпечення. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2011. Вип. 21.4. С. 250–255.
9. Реверчук Н.Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур: монографія. Львів: ЛБІ НБУ, 2004. 195 с.

Платформа VII

Інструменти інвестиційно-інноваційного повоєнного відновлення України

UDC 330.341.1

Havrylenko A.S.
"Corporate finance", 3rd year
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman
Scientific advisor – associate professor of Corporate Finance and Controlling Department Iuliia Gernego

PROSPECTS FOR INNOVATIVE DEVELOPMENT SUPPORT IN UKRAINE

One of the main goals of financial policy in the world and in Ukraine in the context of globalization is to lessen the adverse effects of exogenous and endogenous factors on economic growth and innovative development while fostering the growth of the financial system. It is important to mention about the Russia/Ukraine conflict, which has sent shockwaves throughout the world economy. Commodity prices, including energy, have increased sharply as uncertainty about supply disruptions has grown. The conflict has sparked a massive refugee crisis, with over 4 million Ukrainians fleeing their country (at the time of writing). All of this is likely to contribute towards greater uncertainty in the economy, among businesses, households, and financial markets [1]. This causes a significant lack of resources to support innovative development.

In particular, in the current conditions of socio-economic development of countries, approaches to the formation and implementation of state policy in the financial sector are changing. As a result of the pandemic and increased volatility of socio-economic dynamics, the need to support businesses and vulnerable segments of the population has intensified the need to develop new approaches to state financial support for economic development, revise and mitigate generally accepted fiscal rules

in order to obtain additional financial resources for innovative development and further growth [2]. The innovative potential should also be characterized by the internal ability of the innovative environment in which the enterprises of the industry are located to carry out purposeful activities to attract specific economic resources for the production of an innovative product. It is also necessary to take into account the external economic factors affecting the innovation potential. The main ones are the state innovation policy, the policy of credit institutions, competitive strategies of consumers, etc.

The analysis of innovative processes in Ukraine allowed establishing an increase in the cost of production. In particular, in recent years, only a small part of Ukrainian enterprises practiced innovation. The main direction of innovative activity remains the acquisition of new means of production. Enterprises' own funds and received loans remain the priority source of investment. The current taxation system does not stimulate long-term accumulation of enterprises, thanks to which it would be possible to implement new projects in recent years. The Ukrainian innovation sphere has not become attractive for investors.

In Ukraine, the financing of innovative activities involves the following sources:

- funds from the state budget of Ukraine;
- funds from local budgets;
- own funds of specialized state and communal innovative financial and credit institutions;
- own or borrowed funds of subjects of innovative activity; e) funds (investments) of individuals and legal entities;
- other sources not prohibited by the legislation of Ukraine.

High-tech manufacturing is a subset of manufacturing types of economic activity in which research and development expenditures exceed 4% of gross domestic product (GDP). In particular, in recent years, only a small part of Ukrainian enterprises practiced innovation. The main direction of innovative activity remains the acquisition of new means of production. Enterprises' own funds and received loans remain the priority source of investment. The current taxation system does not stimulate long-term accumulation of enterprises, thanks to which it would be possible to implement new

projects in recent years. Examining the reading materials, I have found a tendency that foreign investors in Ukraine typically create projects in software, renewable energy and logistics. In 2020, there were 44 inbound greenfield FDI projects recorded in Ukraine, according to GlobalData. Project numbers had fallen by 28% compared with 2019, but this could be attributed to Covid-19 shutting down the global economy. However, Ukraine was relatively more impacted when compared with regional (-18%) and global (-15%) declines [3]. On the Figure 1, which is provided based on GlobalData, we can see that tech and renewables are key sectors for innovative development in Ukraine, % of inbound FDI projects 2019–20.

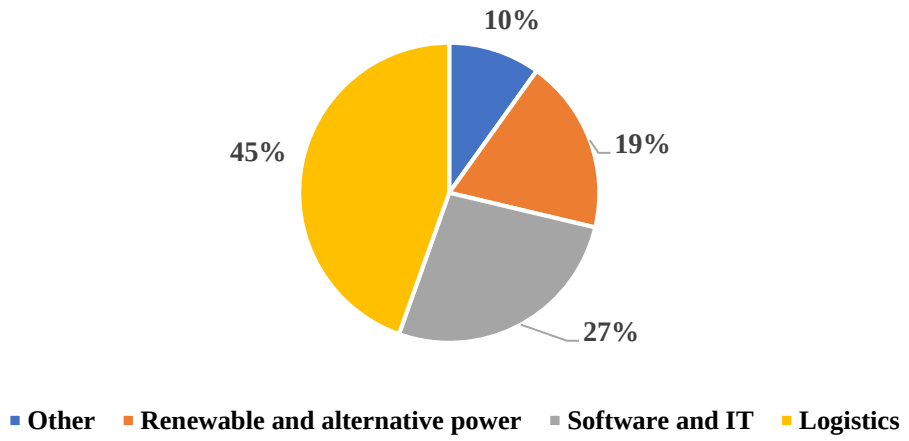


Figure 1. Key sectors for innovative development in Ukraine

Source: GlobalData

In the conditions of a constant reduction in the budgetary financing of innovative measures, mainly fundamental and long-term applied research of national importance, as well as interstate, national scientific and technical programs and projects are financed by state funds. In addition, the state creates conditions for financing research and development works from various sources. In the field of applied research and development, the contract method of financing on the basis of a project (program purpose) organization should be the main one. State institutions play an active role in the financial provision of innovative economic development.

Thus, financing of innovative activity is one of the most important conditions for innovative development and growth, since the implementation of effective innovative activity requires significant financial investments. According to the origin of the source of financing, innovations can be divided into internal and external to the

enterprise. To improve the stimulation of innovative activity in Ukraine, a new comprehensive mechanism for stimulating the entire innovation process, from fundamental research to the implementation of developments in production, is needed. The creation of such a mechanism is expedient not only at the state level, but also at the regional level.

References:

1. Anayi, Lena, Nicholas Bloom, Philip Bunn, Paul Mizen, Gregory Thwaites, and Ivan Yotzov (2022), "The impact of the war in Ukraine on economic uncertainty", VoxEU.org, 16 April., Available at: https://cepr.org/voxeu/columns/impact-war-ukraine-economic-uncertainty
2. Chornovol, A. (2022) 'Strategic priorities for the development of the financial system of Ukraine in the conditions of globalization', *University Economic Bulletin*, (52), pp. 176–181. Available at: https://doi.org/10.31470/2306-546X-2022-52-176-181.
3. Barklie, G. (2 February, 2022; updated 04 Mar 2022) "Ukraine: an FDI snapshot", Available at: https://www.investmentmonitor.ai/special-focus/ukraine-crisis/ukraine-fdi-snapshot-foreign-investment

УДК: 330.3

Акушева О. П.

здобувачка вищої освіти факультету фінансів

освітня програма «Корпоративні фінанси»

Науковий керівник: Бабяк Н.Д.,

к.е.н., професор кафедри

корпоративних фінансів і контролінгу

КНЕУ імені Вадима Гетьмана

ПЕРЕДУМОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ УКРАЇНИ

Україна сьогодні переживає мабуть найтяжчі часи з набуття незалежності через повномасштабне вторгнення Росії, що й є гальмом сьогодення. Підприємства й до цього вели бізнес в складних умовах, а саме доволі таки жорсткої конкуренції, а також в умовах глобалізації, це й змушувало приділяти

велику увагу інвестиційно-інноваційному розвитку, який безпосередньо впливає на ефективність діяльності суб’єкта господарювання.

Країна не зможе перейти до інноваційної моделі розвитку економіки без залучання інвестицій. Щодо визначення самих понять, то Закон України «Про інвестиційну діяльність» визначає інвестиції як всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) та/або досягається соціальний та екологічний ефект, а Законом України «Про інноваційну діяльність» інновації визначені як новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери. Ці терміни у розрізі теми треба розглядати в комплексі, щоб визначити інструменти інвестиційно-інноваційної моделі з її принципами і рішеннями, які будуть найефективнішими для повоєнного відновлення нашої країни.

У липні відбулася Конференція з питань відновлення України в Лугано, Швейцарія, де Україна представила потужний та всеохоплюючий план відновлення країни. Реалізація цієї стратегії розрахована на 10 років і вона отримала схвальні оцінки та підтримку від міжнародних партнерів. Україна ставить перед собою амбітну, втім цілком реалістичну мету: до 2032 року здійснити стрибок від перехідної (транзитної) економіки до економіки, що розвивається. Для залучення в українську економіку іноземних інвесторів вже створено унікальну електронну платформу Advantage Ukraine, на якій зібрано понад 500 інвестпроєктів та можливостей у 10-ти галузях економіки. Кожен потенційний інвестор, зареєструвавшись на платформі, отримає вичерпну інформацію про можливості інвестування, конкретні проекти та вигоди, які матиме від вкладання в економіку України.

Мету можна досягти створивши такі передумови:

1. Можливість максимального використання наявних та створення нових виробничих потужностей.
2. Створення умов для стабільної інвестиційної діяльності.
3. Попередження відтоку фінансових ресурсів, отриманих в рамках національної економіки, з метою перетворення їх на головне джерело венчурного капіталу.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Верховної Ради України Закон України «Про інвестиційну діяльність». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12#Text (дата звернення: 16.11.22).
2. Офіційний сайт Верховної Ради України Закон України «Про інноваційну діяльність». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15#Text (дата звернення: 16.11.22).
3. Офіціний сайт міністерства економіки України «ІНВЕСТИЦІЇ В УКРАЇНУ ТА ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ» (дата звернення: 16.11.22).

УДК 336.226.1:334.716

Андрєєва Н. Р.,

студентка 4 курсу,

Факультет фінансів і банківської справи

Одеського національного економічного університету

Науковий керівник: Дубовик О. Ю.,

к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів

АЛЬТЕРНАТИВНІ ВАРІАНТИ ОПОДАТКУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Функціонування податкової системи має вагомий вплив на стабільність економіки будь-якої держави. В Україні одним із головних бюджетоутворюючих податків є податок на прибуток підприємств. Механізм розрахунку даного податку відповідає усім міжнародним стандартам, проте він має певні проблеми, які викликають невдоволення як держави, так і платників. Тому питання щодо

удосконалення прибуткового оподаткування підприємств є актуальним для України.

Сучасні науковці як альтернативу традиційній формі податку на прибуток підприємств виділяють корпоративний податок на грошові потоки, який в свою чергу поділяється на два види. Ці дві форми даного податку відрізняються між собою базою оподаткування. Так, базою першого виду є реальні грошові потоки, які мають нефінансовий характер, а у другій формі — потоки від розподілу чистого капіталу. [1]

Перший вид податку використовувався протягом деякого часу у Мексиці, Молдові та Північній Македонії, зокрема, з повним або частковим заміщенням класичної форми прибуткового оподаткування підприємств. Другий вид, а саме податок на виведений капітал, вперше був впроваджений в Естонії. Нині він діє в таких країнах як Грузія, Латвія, Польща і, безпосередньо, Естонія.

Як бачимо, податок на виведений капітал (ПнВК) має зовсім іншу базу оподаткування, ніж традиційна форма податку на прибуток, але це не єдина відмінність між ними. Податок на виведений капітал також відрізняється тим, що інвестиції не підлягають оподаткуванню; видатки, які не мають відношення до бізнесу, оподатковуються податком на доходи фізичних осіб; та, що саме головне, його ставки встановлюються залежно від виду здійснених операцій в діапазоні від 5 до 20 %, а суму податку до сплати платник визначає самостійно.

Сьогодні існує думка, що досвід зарубіжних країн в рамках цього питання доречно розглядати саме на прикладі зміни стану прямих іноземних інвестицій, а не за допомогою такого показника, як зростання реального ВВП. Таке твердження сформувалося через те, що досі невизначено який саме вплив податок на виведений капітал має на реальне зростання ВВП. [1]

Таким чином, розглядаючи досвід Естонії та Латвії, можна сказати, що після запровадження ПнВК в цих країнах сталося стале зростання прямих іноземних інвестицій. Також, згідно з Індексом міжнародної податкової конкурентоспроможності, Естонія останнім часом є лідером серед держав, які входять до Організації економічного співробітництва та розвитку. [2] Такий

результат був отриманий за допомогою низки певних особливостей податкової системи Естонії, до складу яких безпосередньо входить ПнВК. В даній країні цей податок має саме такий позитивний вплив через те, що він дозволяє підприємствам без оподаткування реінвестувати отриманий прибуток.

Цікаво, що тільки в Грузії після впровадження даного податку спостерігалося зниження прямих іноземних інвестицій, оскільки він був введений на піку інвестицій, і саме це відрізняє досвід Грузії від інших країн.

Щодо України, то введення нового виду податку матиме як позитивні здобутки, так і негативні наслідки. В першу чергу даний податок вплине на інвестиційну діяльність та сприятиме прискореному розвитку вітчизняної економіки, що для нашої держави є дуже важливим. Введення ПнВК дозволить суттєво зменшити витрати, які стосуються адміністрування, а також допоможе зменшити адміністративний тиск на бізнес з боку Державної податкової служби. Крім того, можна припустити, що з появою даного податку підприємства почнуть спрямовувати свій нерозподілений прибуток на фінансування інвестицій і, виходячи з цього, не будуть виплачувати дивіденди у великих розмірах. Це, з одного боку, є позитивним аспектом, а з іншого - негативним через те, що бюджет країни втратить велику частину своїх надходжень. Тому перед запровадженням даного податку необхідно розробити механізм покриття бюджетних втрат таким чином, щоб він мав сталий характер. Цього можна досягнути, наприклад, шляхом скасування пільг з ПДВ, підвищення ставок екологічного податку та перегляду умов оподаткування малого та середнього бізнесу. В іншому випадку введення ПнКВ буде мати тільки негативні наслідки, оскільки він буде спричиняти додатковий тиск на і так важку та проблематичну бюджетну ситуацію в країні.

Отже, для України впровадження податку на виведений капітал може стати рятувальним шляхом реформування системи прибуткового оподаткування підприємств. Він значно підвищить рівень інвестиційної привабливості національної економіки, полегшить адміністрування та забезпечить його прозорість, дозволить зменшити фіскальне навантаження на бізнес, сприятиме

виведенню вітчизняного підприємництва з тіні та зменшенню перевірок суб'єктів господарювання.

Проте наразі для України в умовах кризи та воєнного стану впровадження податку на виведений капітал є неможливим через і так великі втрати бюджету. Але після закінчення воєнних дій цей шлях реформування буде одним з головних інструментів відновлення вітчизняної економіки.

Список використаних джерел:

1. Черкашин. В. Податок на виведений капітал: міжнародний досвід. Інститут соціально-економічної трансформації. URL: http://iset-ua.org/ua/doslidzhennya/item/183-pnvk-mizhnarodnyi-dosvid

2. Daniel Bunn Elke Asen. International tax competitiveness Index 2021. Tax Foundation. URL: https://files.taxfoundation.org/20211014170634/International-Tax-Competitiveness-Index-2021.pdf

УДК 339.727.3.058.4

Бевз А. В.

студентка 4 курсу факультету

міжнародної економіки і менеджменту,

Науковий керівник: Урванцева С. В.

к. е. н., доцент, доцент кафедри

корпоративних фінансів і контролінгу

КНЕУ імені Вадима Гетьмана

ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТУ ЕКА ДЛЯ СТИМУЛЮВАННЯ УКРАЇНСЬКОГО ЕКСПОРТУ

Світовий досвід доводить, що завдяки експортно-кредитним агентствам більшість країн розширили межі торгівлі та збільшили експорт товарів. Зокрема, експортно-кредитні агентства підвищують конкурентоспроможність національних виробників й стимулюють їх експортно-імпортну діяльність,

забезпечуючи комплексну фінансову підтримку експортних операцій та їх захист від можливих ризиків.

Експортно-кредитні агентства (далі ЕКА) являють собою окремі страхові агентства, банки або департаменти міністерств, що реалізують державну політику підтримки експорту шляхом здійснення страхування експортних політичних і комерційних ризиків, надання гарантій з метою забезпечення конкурентоспроможних умов просування продукції/послуг вітчизняних фірм на міжнародні ринки [1].

Експортно-кредитні агентства можуть бути наступних видів: приватні, державні та змішаної власності [2]. Приватні ЕКА – це повністю приватне товариство, яке займається страхуванням експорту товарів. Приклади приватних ЕКА: «Гермес» (Euler Hermes), Німеччина; «Атрадіус» (Atradius), Голландія. Державні ЕКА – це спеціалізовані структури, які належать державі та допомагають компаніям експортувати товари на зовнішні ринки. Приклади державних ЕКА: Японська компанія страхування експорту та інвестицій (NEXI); Департамент гарантії експортних кредитів (ECGD), Велика Британія. ЕКА змішаної власності – це установи зі змішаним державно-приватним капіталом, які займаються підтримкою і стимулюванням експорту товарів. Прикладом ЕКА змішаної власності є: SBCE (Бразилія), CESCE (Іспанія), SEK (Швеція).

Історія виникнення ЕКА пройшла декілька етапів, а саме [2]:

1) Перші ЕКА виникли після закінчення Першої світової війни. Найстаріше відоме нам агентство було створене ще у 1913 р. у Великій Британії. Його метою була підтримка та стимулювання експорту товарів британських виробників у країни, що розвивалися, зокрема для мінімізації ризиків експортерів.

2) Друга хвиля створення ЕКА розпочалася на тлі світової економічної кризи 1929-1933 років; тоді ЕКА поширилися світом.

3) Початок третьої хвилі ЕКА припадає на 70-90-ті рр.; коли ЕКА розпочали роботу у більшості колишніх країн радянського блоку.

ЕКА в Україні створено 7 лютого 2018 р. з метою стимулювання експорту товарів вітчизняного походження і захисту українських експортерів від фінансових втрат. Основними завдання ЕКА в Україні – стимулювання експорту товарів, робіт, послуг українського походження шляхом страхування, перестрахування, надання гарантій за договорами, що забезпечують розвиток експорту; участь у реалізації програм часткової компенсації відсоткової ставки за експортними кредитами; співпраця з міжнародними та іноземними фінансовими організаціями, в тому числі для акумуляції міжнародної фінансової допомоги, для забезпечення зростання експорту та економіки України.

На початку створення ЕКА виконувало лише функції страхування та перестрахування. Проте, з 10 вересня 2022 р. у новій редакції Статуту ЕКА, його діяльність регулюватиметься Національним банком України. Як повідомляє Перший віце-прем'єр-міністр — Міністр економіки України Юлія Свириденко: «…ЕКА включено до реєстру фінансових установ, оновлено законодавство та нормативно-правову базу Товариства. Тепер страхування з боку ЕКА є основним видом забезпечення кредиту, а кожен кредитний договір на суму до 20 млн грн автоматично підтверджується Агентством. Тож банкам, які виступають агентами, не потрібно формувати додаткові резерви або вимагати застави від клієнтів. Рестарт роботи ЕКА відкриває для українських експортерів широкі можливості, що сприятиме збільшенню надходження в Україну валютної виручки» [4].

Українським експортерам під час війни не вистачає фінансових ресурсів, вони потребують значної кредитної підтримки, водночас для банків здійснення кредитної діяльності у цих умовах несе підвищені ризики. Держава через інструмент ЕКА вирішує цю проблему, адже виступає гарантом повернення виданих позик на виконання зовнішньоекономічних договорів, що робить банківські кредити доступнішими для українських експортерів. Уряд максимально спростив взаємодію держави та експортера, забезпечивши видачу страхового покриття в автоматичному режимі після схвалення банком кредитної угоди. Зміни в Статуті ЕКА надають більше можливостей для українських

експортерів і сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності національних підприємств.

Список використаних джерел:

1. Ляхова О. О., Урванцева С. В. Експортні кредитні агентства як ефективний інструмент фінансового стимулювання зовнішньоекономічної діяльності *Економічний часопис-XXI* 2015. № 1-2(2). С. 23-26. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecchado_2015_1-2%282%29__7

2. Галасюк В. В Експортно-кредитне агентство як механізм розвитку високотехнологічного експорту України. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2018. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/18_1_2018ua/20.pdf

3. Пульвас І. Як в Україні працюватиме експортно-кредитне агентство, GMK CENTER 2019. URL: https://gmk.center/ua/opinion/yak-v-ukraini-pracjuvatime-eksportno-kreditne-agentstvo/

4. Експортно-кредитне агентство стає конкурентним гравцем фінансового ринку: Уряд затвердив новий статут ЕКА. URL: https://www.kmu.gov.ua/news/eksportno-kredytne-ahentstvo-staie-konkurentnym-hravtsem-finansovoho-rynku-uriad-zatverdyv-novyi-statut-eka

УДК 338

Білик В.О.

Студентка 3-го курсу групи ЕК-21

Гмиря В.П.

к.е.н., доцентка кафедри

економіки, підприємництва та маркетингу

Черкаського державного бізнес-коледжу

НАЦІОНАЛЬНИЙ БАНК УКРАЇНИ ЯК ГАРАНТ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Військовий конфлікт, економічна криза, недостатня кількість ресурсів, нестабільність, глибокі соціальні потрясіння, почуття невизначеності та

загальне напруження в країні - це все реалії, через які проходить наша держава, шукаючи шлях розвитку і подолання труднощів задля твердої платформи стабільності.

Вирішення та подолання глобальних проблем потребує глобальних викликів у пошуку масштабних гарантів, які здатні посилити боротьбу з проблемами та спроможні забезпечити досягнення стабільності та економічного піднесення в цілому.

Одним з таких гарантів розвитку для нашої країни у фінансовій сфері є політика Національного банку України, інструменти якої спрямовані на подолання дисбалансу в трансформаціях на шляху до розвитку.

Національний банк України виступає сучасним, в першу, чергу інноваційним лідером регулювання фінансової системи, який у своєму функціонуванні тримає курс на новітні технології, нестандартні стратегії та отримання результату завдяки новим впровадженням [1].

Наразі прямими доказами позитивного ефекту функціонування НБУ є фактичні дані про [3]:

- фіксацію офіційного курсу гривні до долара США та обмінного курсу; що дало змогу стримати інфляційні процеси.
- створення сайту «Фінансова оборона України», на якому була розміщена інформацію про особливості надання фінансових послуг банками та небанківськими фінансовими установами під час війни, що стало доволі сильною інформаційною підтримкою для населення.
- зміну правила надання окремих фінансових послуг, ведення адміністративних обмеження задля забезпечення надійного та стабільного функціонування фінансової системи країни під час війни.
- підтримання в запровадженні ЗУ «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо особливостей діяльності фінансового сектору у зв'язку із введенням воєнного стану в Україні», що надав фінансовому сектору України стійкості та допоміг впоратися із певними викликами війни.

Зважаючи на вище перелічені факти наявного позитивного ефекту функціонування НБУ, не виникає сумнівів щодо конкретної можливості бути гарантом підтримки цінової та фінансової стабільності в державі, які відображаються в цілях досягнення реалізації нових стратегій розвитку НБУ, а саме шляхом [2, 3] :

1. Грошово-кредитної політики, яка регулює зниження рівня інфляції та працює над механізмом зменшення чутливості економіки до зовнішніх шоків та створення належного інвестиційного клімату.
2. Трансформації банківської системи через сприяння в реформуванні судової та правоохоронної системи задля бажаного рівня корпоративного кредитування.
3. Реконструкції на ринку кредитних спілок, який суттєво постраждав від війни, через впровадження тимчасового зупинення її діяльності, що дозволить попередити кризу неплатоспроможності на ринку, а вкладникам кредитних спілок зберегти свої заощадження.
4. Підтримання стабільності на страховому ринку через спрощення процедури прийняття рішень щодо можливості залучення вільних до розміщення коштів централізованих страхових резервних фондів, створених при Моторному (транспортному) страховому бюро України.

Отож, завдяки правильним пріоритетам, професійним стратегіям та реальним результатам політика Національного банку України є безперечним гаратном розвитку та стабільності нашої країни.

Список використаних джерел:

1. Алексеєнко М.Д.,Смоленюк Р.П..Нова інституційна стратегія Національного банку України у контексті сприяння інноваційного розвитку.*Європейський вектор модернізації інженерної та економікр-управлінської освіти в умовах сталого розвитку промислового регіон.*2021.С.43-45. URL: http://dspace.wunu.edu.ua (дата звернення: 15.11.2022).

2. Дудченко,В.Ю. Національний банк України:огляд тенденцій і перспектив розвитку. *Вісник Сумського державного університету. Серія : Економіка.*2017. Випуск № 4.С.9-15.

3. Сайт Національного банку України URL: https://bank.gov.ua (дата звернення: 15.11.2022).

УДК 338.2:364

Боровська О. В.

студентка 5 курсу

Науковий керівник: Домбровська С. О.

к. е. н., старший викладач

Одеського національного економічного університету

ДІЯЛЬНІСТЬ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ В УМОВАХ ВОЄННОГО ЧАСУ

В Україні вже майже 9 місяців тривають бойові дії, які призводять до масштабних руйнувань вкрай і негативно впливають на українську економіку. Напередодні російського вторгнення, Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку повідомила, що введення надзвичайного стану не вплине на роботу ринків капіталу. Ринки продовжуватимуть працювати у звичайному режимі. Проте одразу після російського вторгнення, 24 лютого 2022 року, НКЦПФР прийняла рішення № 136 про зупинення з 11:00 розміщення, обігу і викупу всіх цінних паперів, а також проведення операцій у системі депозитарного обліку та системах клірингового обліку. Всіх підконтрольних НКЦПФР інституційних інвесторів зобов’язали припинити роботу, у тому числі і недержавні пенсійні фонди, адміністратори НПФ. Вони повинні були зупинити проведення всіх операцій з активами та можливість здійснювати розрахунки нпо виконанню зобов’язань за вже наявними угодами [1, с. 68]. Таке рішення болюче вдарило по НПФ і фактично заморозило їх діяльність на деякий час, адже фонди втратили можливість укладати угоди щодо будь-яких цінних паперів. До кінця

березня також не працював Реєстр недержавних пенсійних фондів. І так недостатньо розвинений фондовий ринок України тепер постраждав ще більше.

Українська асоціація інвестиційного бізнесу, яка об'єднує у собі компанії з управління активами адміністраторів НПФ у квітні місяці направила лист до Кабінету Міністрів України, НБУ, Верховної Ради України, та НКЦПФР, у якому містилося прохання розблокувати діяльність суб'єктів ринку спільного інвестування та недержавного пенсійного забезпечення, аби стримуваний потенціал ринку міг бути використаний на благо вітчизняної економіки і з метою збереження довіри учасників ІСІ та НПФ. Проте лише у серпні Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку нарешті скасувала більшість обмежень, впроваджених 24 лютого, що дало змогу НПФ відновити свою діяльність. Слід зазначити, що роль недержавних пенсійних фондів у післявоєнній економіці буде досить значною. Економіка гостро потребуватиме значних інвестиційних вливань, частину з яких можуть забезпечити НПФ. Також, бюджет країни буде націлений на післявоєнну відбудову, і соціальне забезпечення відійде на другі позиції. Отже, люди будуть шукати альтернативні способи забезпечення більш-менш безбідної старості. Тут у нагоді і стане діяльність НПФ, які зможуть покрити попит людей. Для оптимізації функціонування недержавних пенсійних фондів пропонуємо наступні кроки:

– удосконалення нормативно-правової бази щодо управління ризиками НПФ;

– розширення переліку можливих інструментів інвестування для НПФ;

– заснування фонду гарантування пенсійних внесків учасників НП;

– проведення заходів підвищення фінансової грамотності населення та пояснення позитивних моментів вкладання коштів в НПФ [2, с. 22].

Список використаних джерел:

1. Шишков С. Є. Наслідки впровадження воєнного стану для ринків капіталу України. *Український соціум*. 2022. № 1 (80). С. 63–86. URL: https://ukr-

socium.org.ua/wp-content/uploads/2022/05/63_86_No-180_2022_ukr.pdf (дата звернення: 15.11.2022).

2. Борисюк О. В., Дацюк-Томчук М. Б. Роль недержавних пенсійних фондів у забезпечення соціально-економічного розвитку України. *Modern Economics*. 2022. № 32. С. 16–23.

УДК 336

Васянович К.О.,

здобувачка вищої освіти факультету фінансів,

освітня програма «Корпоративні фінанси».

КНЕУ імені Вадима Гетьмана

РОЛЬ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОМУ ПОВОЄННОМУ ВІДНОВЛЕННІ УКРАЇНИ

Важливою умовою запуску місцевих економік є політика децентралізації, яка передбачає розширення повноважень органів місцевого самоврядування, підвищення їхньої суб'єктності та зміцнення фінансової спроможності. "Саме регіональний рівень публічної влади виступає основним бенефіціарієм від децентралізації публічної влади в унітарній державі. Крім нормативного оформлення, регіональний рівень публічної влади децентралізованої унітарної держави набуває специфічного статусу територіальної громади, населення якої потребує на сукупність прав та обов'язків, притаманних населенню територіальної громади, зокрема, право місцеве (регіональне) самоврядування" [1].

Децентралізація – це підмурівок секторальних змін, що мають відбуватися в країні. Україна пройшла питання адміністративно-територіального устрою, в усій країні сформовано територіальні громади, змінилася кількість районів, підсилилися ресурси та повноваження громад.

Повномасштабне вторгнення та вимушено переміщені особи змінили демографію, новий підхід передбачає надалі моделювання надання послуг у сфері охорони здоров'я, освіти та адміністративних послуг.

Чотири напрями, в яких потрібно працювати: розмежування повноважень між державою і місцевим самоврядуванням; повсюдна робота публічної служби; корекція точкового адміністративного устрою; вирішення ситуації з ВПО – питання нормальної дієвої статистики та виборчого законодавства.

Створення місцевих підприємств з максимально відкритою і підконтрольною громадам діяльністю поверне довіру громадян і дозволить мобілізувати і спрямувати кошти внутрішніх інвесторів на загальні потреби громади. В свою чергу, це призведе до реабілітації фінансово-банківського сектора, розморожування кредитування, залучення інвестицій і створення робочих місць. Це стане стимулом для економічного розвитку міст і сіл, з урахуванням особливостей кожної конкретної території. З огляду на основні європейські тенденції територіального управління основна увага та фінансова підтримка держави повинні фокусуватись на проблемних територіях (малозаселені, віддалені, де відсутні суб'єкти господарювання, соціальна інфраструктура зруйнована, екологічна ситуація є критичною тощо) та точках зростання місцевих економік (природні, матеріальні активи або суб'єкти господарювання, чия діяльність за належних умов здатна надати поштовх для розвитку території) [2].

Розвитку місцевої економіки сприятимуть наступні інструменти:

- створення місцевих банків як фінансового інструменту підтримки комунальної економіки. Місцеві банки зможуть обслуговувати рахунки місцевих підприємств, акумулювати гроші суб'єктів місцевої економіки з метою фінансування інфраструктурних проектів, в тому числі надання довгострокового фінансування. Крім того, місцеві банки будуть сприяти формуванню каналів залучення зовнішнього фінансування з метою отримання більш дешевих коштів від іноземних фінансових установ та міжнародних організацій;

- розвиток комунальної енергетики передбачає створення комунальних енергокомпаній із зовнішніми інвестиціями, які будуть працювати на основі відновлюваних джерел енергії або тих, яких достатньо в конкретному регіоні (горючі сланці, торф, деревина та ін). Підсумком реалізації подібних проектів може стати оновлення енерго- і теплогенеруючих виробничих фондів, зменшення залежності від дорогої імпортної сировини, поліпшення якості послуг ЖКГ;
- створення комунальних фондів спільного інвестування в реконструкцію житлового фонду за участю мешканців та місцевого бізнесу. Створення таких фондів може ініціювати місцева влада, а їхнє фінансування може проводитися за рахунок інвестиційної складової місцевих бюджетів, внесків мешканців, а також грошей місцевого бізнесу. З таких фондів буде фінансуватися ремонт і утеплення будинків, прокладання нових інженерних мереж і т.д.;
- запуск формату "муніципально-приватного партнерства", яке дозволяє без приватизації майна (яке перебуває в комунальній власності) залучати приватних партнерів до його модернізації, створення та управління. Цей інструмент дозволить підвищити ефективність управління, залучити інвестиції, впровадити інноваційні рішення, розподілити підприємницькі та інвестиційні ризики між партнерами. Прикладом такого партнерства може бути спорудження комунальних платних доріг між населеними пунктами, а також розвиток місцевих транспортних компаній (для забезпечення транспортним сполученням найбільш віддалених територій);
- розвиток комунальних медичних установ, що буде набувати все більшої актуальності в умовах скорочення державного фінансування об'єктів сфери охорони здоров'я. Підтримка діяльності комунальних медичних установ повинна бути спрямована на реалізацію двох завдань. По-перше, збільшення доступу місцевих жителів до отримання більш широкого переліку сучасних медичних послуг. По-друге, поліпшення якості послуг, що вже надаються на місцях. Як приклад, приватний інвестор може закупити медичне обладнання, а місцева

влада може передбачити спільне фінансування даного проекту або, наприклад, надання медичному закладу пільг з оренди приміщення.

Запропоновані напрями та інструменти регіонального та місцевого розвитку у повоєнний період сприятимуть не тільки загальному економічному відновленню, а й створять можливості для вирішення низки давніх проблем, таких як: вирівнювання диспропорцій регіонального розвитку, підвищення енергетичної безпеки на місцевому рівні, підвищення показників екологічності та ефективності виробництва, покращення просторовотериторіального розвитку, структури локальної економіки та ін.

Список використаних джерел:

1. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року: постанова Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2014 р. № 385.

2. Ільїна М.В., Шпильова Ю.Б. Інституціальне середовище формування стратегії розвитку територіальних громад. *Приазовський економічний вісник*. 2020. Випуск 1 (18). С. 26-31.

УДК 336

Гаврилюк Ю. В.

Студент 2 курсу

факультету фінансів та банківської справи

Добриніна Л. В.

к.е.н. старший викладач кафедри ФМ та ФР

Одеський національний економічний університет,

ФІНАНСОВИЙ РИНОК В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ РЕЦЕСІЇ

Жорстка монетарна політика ставить під загрозу ділову активність. звісно, що процес посилення монетарної політики призводити до скорочення ліквідності у світовій фінансовій системі. До того ж активи американців дешевшали більше ніж на 1,4 млрд доларів. За даними Світового банку запаси товарів в США та ЄС

перевищують нові замовлення, тобто спостерігається товарна навіса. Як тільки під тиском монетарної політики попит почне знижуватися, виробники почнуть скорочувати безробіття. А це включає в собі ще більше падіння ВВП та зростання інфляційних очікувань на фоні високого безробіття.

Глобальна економічна рецесія також підвищує рівень невизнаності економічної політики. Дослідження RBC [2] демонструють наявність рецесії в Канаді. До того ж Канада будучи сателітом США, стимулюватиме рецесивні настрої в США.

Спостерігаємо негативний вплив зовнішнього економічного середовища на діяльність та функціонування фінансового ринку. Жорстка грошово-кредитна політика найбільш сильно відображається на фінансовому ринку. Почнемо з того, що капіталізація ринку акцій продовжує знаходитись під тиском і все більш прогнозовано опиниться на мінімумі з 2020 року.

За даними Bank of America, на ринку держоблігацій США зі строком погашення через 10 років відбувається наймасштабніший розпродаж за останні 100 років. Розпродаж боргового ринку держоблігацій на сьогоднішній час займає 3 місце за останні 100 років.

Синхронне зниження фондового та боргового ринку призвело до гіршого року за 100 років для американського фінансового ринку. Ми бачимо на рис. 1, що портфельні інвестиції втратили 20% з початку року.

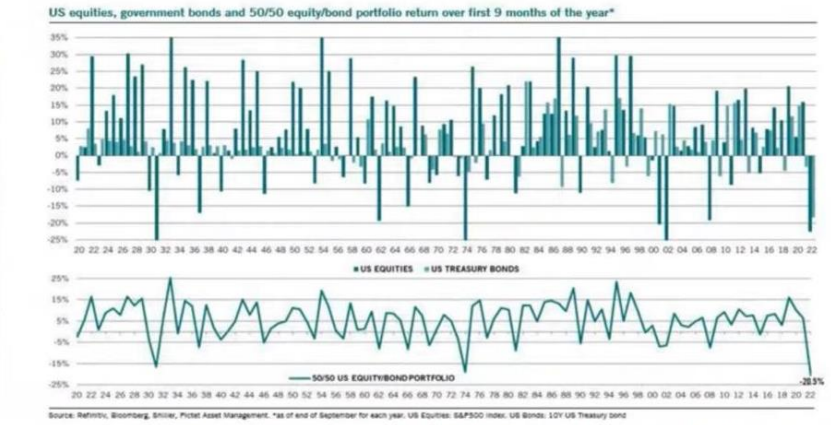


Рис.1 Прибутковість портфельних інвестицій в США[2]

Так, як рівень ділової активності було досить сильно знижено проведенням дефляційної політики центральними банкірами держав світу, показники

основних фондових ринків усіх регіонів світу дуже сильно були знижені.(табл.1) Фондові ринки знижуються у відповідності до інформаційного фону. Це достатньо позитивно, бо невизначеність створена центральними банками знижується.

Таблиця 1

Показники фінансових ринків світу в вересні-жовтні 2022 року

	Вересень, 2022	Жовтень, 2022	Зміни, %
Фондовий ринок			
S&P 500	3967	3640	-8,24
Nikkei 225	27651	25937	-6,20
Bovespa	110,4	107,66	-2,48
EuroStoxx 500	3487	3306	-5,19
Shanghai	3187	3024,4	-5,10
FTSE 100	7207,6	6922,3	-3,96
Товарний ринок			
Brent	94,75	87,66	-7,48
Золото	1715,3	1679,3	-2,10
Срібло	17,3	19	6,74
Пшениця	808,5	908,3	12,34
Природній газ	9,18	6,94	-24,40
Мідь	3,41	3,46	1,61
Валютний ринок			
Долар (DX)	109,4	112,22	2,58
Євро	0,9979	0,9776	-2,03
Фунт	1,1559	1,1124	-3,76
Єна	140,3	144,5	2,99
Біткоін	20108	19535	-2,90
Борговий ринок (прибутковість 10-річних держоблігацій)			
США	3,26	3,69	13,29
Німеччина	1,58	2,07	31,09
Великобританія	2,93	4,06	38,79
Японія	0,24	0,242	2,13
Китай	2,69	2,77	4,49

Джерело: побудовано автором на основі[2]

Найбільше на товарному ринку на тлі вторгнення Росії на територію України зросли ціни на пшеницю(дефіцит пропозиції на тлі неспадаючого попиту). Ціни на енергоносії було знижено, бо відбувся відносний спад інформаційного тиску, пов’язаний з енергозалежністю країн ЄС від російських енергоносіїв.

Борговий прибуток прямопропоційно залежить від облікової ставки країни-емітента, тому для країн які прийняли досить жорсткі заходи щодо дефляційної політики відзначається достатнє зростання боргової прибутковості.

Відрізняється лише Японія і Китай, які не прийняли заходів щодо підвищення облікової ставки.

Узагальнюючи вищесказане, ми можемо сказати, що з початком вересня 2022 року почали з‘являтися дестабілізаційні процеси на фінансових ринках та у світовій економіці. висока інфляція не дає змоги центральним банкам пом‘якшити монетарну політику. Дестабілізаційні процеси на фондовому, а саме на борговому ринку призведуть до фрагментаційних дій центральних банків, але дані операції не зможуть забезпечити довготривалого позитивного ефекту.

Список використаних джерел:

1. Benigno, P., Canofari, P., Di Bartolomeo, G., & Messori, M. (2022). Stagflation and fragmentation: the euro area at the crossroads. Publication for the committee on Economic and Monetary Affairs, Policy Department for Economic, Scientific and Quality of Life Policies, European Parliament, Luxembourg, June. https://www. europarl. europa. eu/cmsdata/249489/LUISS_CN. pdf.
2. Demary, Markus, and Michael Hüther. "How Large Is the Risk of Stagflation in the Eurozone?." Intereconomics 57.1 (2022): 34-39.
3. Economic Policy Uncertainty Index. *Economic Policy Uncertainty Index*. URL: https://www.policyuncertainty.com/monetary.html(дата звернення: 13.11.2022).
4. Статистика фінансового сектору. bank.gov.ua. URL: https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial (дата звернення: 13.11.2022).

УДК 330.3

Гаврілов І.О.

здобувач освітньої програми «Корпоративні фінанси»

першого (бакалаврського) освітнього рівня

КНЕУ імені Вадима Гетьмана

АГРОСТРАХУВАННЯ ПІД ЧАС ВОЄННОГО СТАНУ

Однією з провідних галузей в Україні є сільське господарство. Це експортоорієнтована галузь, яка забезпечує значні надходження до Державного бюджету країни та забезпечує мільйони українців робочими місцями та

продовольчою безпекою, однак сфера вирізняється високим ступенем ризиків. В свою чергу агрострахування є важливою, та недооціненою сферою, адже здатна сприяти аграріям управляти ризиками, незважаючи на природні та фінансові негаразди.

На теперішній час агропромисловий комплекс зазнає значних труднощів. Окупація великої частини сільськогосподарської території країною-окупантом, частина продукції та техніки була вкрадена, перешкоджання посівам та збору урожаю, пожежі, замінування територій, еміграція робочої сили, блокування портів та інші наслідки війни, які унеможливлюють ведення сільського господарства та агрострахування на окупованих та прифронтових територіях.

У випадку, якщо страховий випадок стався в період дії воєнного стану, то страхова компанія не звільняється від своїх зобов'язань перед клієнтом, але може бути застосований інститут форс-мажору. Так, 28 лютого 2022 року Торгово-промислова палата України повідомила, що на підставі ст. 14, 14-1 Закону України «Про торгово-промислові палати в Україні» від 02.12.1997 № 671/97-ВР та інших документів вона засвідчує форс-мажорні обставини (обставини непереборної сили) – військову агресію російської федерації проти України, що стало підставою для введення воєнного стану.

Для засвідчення форс-мажорних обставин Торгово-промислова палата України підтверджує, що зазначені обставини з 24.02.2022 до їх офіційного закінчення є надзвичайними, невідворотними та об’єктивними обставинами для суб’єктів господарської діяльності та можуть бути підставою для звільнення страхової компанії від відповідальності за невиплату страхового відшкодування, якщо це не передбачено договором.

Список використаних джерел:

1. Як працює агростахування в Україні. URL: https://biz.ligazakon.net/analitycs/214109_yak-pratsyu-agrostrakhuvannya-v-ukran (дата звернення: 11.11.2022).

2. Лист Торгово-промислової палати України. URL: https://ucci.org.ua/uploads/files/621cba543cda9382669631.pdf (дата звернення: 28.02.2022).
3. Агрострахування України. URL: АГРОСТРАХУВАННЯ УКРАЇНИ.pdf (uzhnu.edu.ua) (дата звернення: 05.02.2013).
4. Обставини форс-мажору у господарській діяльності й судовій практиці з урахуванням листа ТПП від 28.02.2022 № 2024/02.0-7.1. URL: https://yur-gazeta.com/publications/practice/gospodarske-pravo/obstavini-forsmazhoru-u-gospodarskiy-diyalnosti-y-sudoviy-praktici-z-urahuvannyam-lista-tpp-vid-2802.html#:~:text=%D0%A2%D0%B0%D0%BA%2C%20%D0%BB%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%BE%D0%BC%20%D0%B2%D1%96%D0%B4%2028.02.2022,%E2%84%96%2064%2F2022%20%C2%AB%D0%9F%D1%80%D0%BE%20%D0%B2%D0%B5%D0%B4%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8F (дата звернення:09.08.2022).

УДК 336.22:352

Геркогло К. Д.,
студентка 4 курсу,
Факультет фінансів і банківської справи
Науковий керівник: Волохова І. С.,
д.е.н., професор, професор кафедри фінансів
Одеського національного економічного університету

МІСЦЕВІ ПОДАТКИ ТА ЇХ РОЛЬ У ФОРМУВАННІ МІСЦЕВОГО БЮДЖЕТУ

Місцеві податки та збори створюють дохідну базу місцевих бюджетів та є основним важелем розширення фінансової незалежності та фінансової самостійності місцевих органів влади, тому сьогодні досить актуальним є дослідження їхньої ролі у формуванні доходів місцевих бюджетів.

В економічній літературі місцеві податки та збори зазвичай розглядаються як обов’язкові платежі, які законодавчо встановлюються державою, регламентуються органами місцевого самоврядування на певній території, сплачуються юридичними та фізичними особами в процесі перерозподілу

валового внутрішнього продукту й зараховуються до місцевих бюджетів для фінансового забезпечення виконання функцій органів місцевого самоврядування [1, с. 227].

Наразі, у податковому законодавстві зазначено, що до місцевих податків належать податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, та єдиний податок, а до місцевих зборів – збір за місця для паркування транспортних засобів, а також туристичний збір**.**

З особливостей правового регулювання місцевих податків і зборів в Україні насамперед слід відзначити те, що воно здійснюється одночасно на загальнодержавному та місцевому рівнях. На загальнодержавному рівні визначається вичерпний перелік обов'язкових платежів, коло платників, об'єкти оподаткування, граничні розміри ставок. Так, встановлюються елементи податку та надаються повноваження органам місцевого самоврядування на введення таких податків і зборів на відповідній території. На місцевому рівні використовуються надані державою повноваження, встановлюються та вводяться в дію окремо кожний із податків і зборів і детально регламентуються механізми справляння. В науковій літературі підкреслюється зацікавленість органів місцевого самоврядування в запровадженні та мобілізації надходжень від місцевих податків і зборів та їх безпосередній вплив на ці процеси [2, с. 45].

Місцеві податки та збори забезпечують значні надходження до місцевих бюджетів України, реальну фінансову автономію органів місцевого самоврядування та місцевих органів державної влади. У структурі доходів місцевих бюджетів за останні роки спостерігається тенденція до збільшення обсягу місцевих податків і зборів.

У зв'язку з цим, необхідно відзначити, що в сучасних умовах розвитку економіки України підвищення ролі місцевих податків і зборів та збільшення дохідної частини місцевих бюджетів їх коштом є головним важелем зміцнення та розширення фінансової незалежності та фінансової самостійності місцевих органів влади, оскільки основне призначення місцевих податків та зборів полягає у створенні необхідної фінансової бази місцевих органів самоврядування для

виконання власних повноважень, проведення регіональної соціальної політики та комплексного розвитку територій.

Проте, попри на певні позитивні зрушення, зазначимо, що система місцевого оподаткування в Україні має певні недоліки, зокрема: незначну фіскальну роль місцевих податків й зборів; вичерпний перелік цих податків і зборів, порівняно з іншими країнами; відсутність права органів місцевого самоврядування самостійно впроваджувати податки та збори на своїй території; низький рівень зацікавленості місцевої влади у залученні додаткових коштів від збору місцевих податків і зборів; нестача взаємного зв'язку між рівнем надання державних послуг на певній території, з податковим потенціалом території.

Для підвищення ролі місцевих податків і зборів у формуванні місцевих бюджетах доцільно вжити таких заходів: покращити законодавчу базу справляння місцевих податків і зборів; поновити стягнення податку на рекламу, адже сьогодні ми живемо в епоху інформатизації суспільства, коли реклама відіграє значну роль як у діяльності більшості підприємств, так і в житті кожного громадянина, також відновити стягнення ринкового збору; запровадити нові види місцевих податків і зборів, зокрема такі, як місцеве акцизне оподаткування алкогольних напоїв, що реалізуються на розлив, додаткове опосередковане оподаткування імпортних товарів на зразок податку з продажу імпортних товарів, цільові збори на упорядкування парків, цвинтарів, утилізацію сміття і побутових відходів тощо; скоригувати базу оподаткування податком на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, а саме – здійснювати оподатковування не по його площі, а за ринковою вартістю нерухомого майна; переглянути та надати більшу кількість повноважень місцевим громадам щодо запровадження нових місцевих зборів та їх адміністрування.

Ці та інші заходи будуть сприяти посиленню фінансової стабільності та самостійності місцевих бюджетів. Підвищення ролі саме місцевих податків та зборів та збільшення їх частки у складі доходів має стати основним напрямком зміцнення місцевих бюджетів та розширення їх фінансової автономії.

Список використаних джерел:

1. Волохова І. С., Дубовик О. Ю., Слатвінська М. О Податкова система: Навчальний посібник. Харків: Видавництво «Діса плюс», 2019. 402 с.

2. Пабат О. В. Особливості правового регулювання місцевих податків і зборів. *Право і Безпека*. 2020. № 4. С. 44-47.

УДК 336.7

Гребенюк Т.О.,
студентка 5 курсу
факультету фінансів та банківської справи,
Одеський національний економічний університет
Науковий керівник: Домбровська С.О.,
к.е.н., старший викладач кафедри
фінансового менеджменту та фондового ринку,
Одеський національний економічний університет

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВАЛЮТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Валютний ринок є однією зі складових формування та підтримки фінансової стабільності будь-якої країни, а після повномасштабного вторгнення Росії в Україну питання стабільності постає дедалі гостріше. Валютний ринок є специфічною системою механізмів і інструментів визначення вартості купівлі-продажу високоліквідних ресурсів – іноземної валюти. Регулювання та підтримка стабільності функціонування валютного ринку здійснюється відповідно до закону України «Про валюту і валютні операції» Національним банком України.

Сучасний стан валютного ринку характеризують такі показники, як офіційний обмінний курс, розмір золотовалютних резервів, валютні інтервенції НБУ, показники доларизації економіки тощо. Обмінний курс виступає одним з

найважливіших макроекономічних показників на валютному ринку України, який визначає результат платіжного балансу країни [1, с. 43].

У період з 2017 року і впродовж 2018 року НБУ ввів інфляційне таргетування та плаваючий валютний курс задля забезпечення економічного зростання України (див. рис. 1). Як видно з рис. 1, починаючи з 2020 року основні коливання курсів валют були пов'язані із введенням локдауну. Новий курс НБУ розвивався і у наступних роках, проте повномасштабне вторгнення Росії у лютому 2022 року внесло свої корективи і спричинило нові коливання курсу.



Рис. 1. Офіційний курс національної валюти України за 2018-2020 роки

Джерело: [2]

НБУ встановив фіксований офіційний курс гривні до долара США (станом на 12.11.2022 на рівні - 36,57 грн.). Фіксація обмінного курсу дає змогу стримати інфляційні процеси, що неупинно розвиваються в Україні і на даний момент НБУ не планує повертатись до плаваючого курсоутворення. Валютні інтервенції є інструментом при регулюванні валютного курсу та здійснюються з метою накопичення міжнародних резервів, згладжування надмірних коливань обмінного курсу та підтримки трансмісії облікової ставки [1, с. 46].

Аналізуючи дані рис. 2, можна побачити значне збільшення обсягу інтервенцій з купівлі валюти національним банком, що спричинене бажанням НБУ поповнити валютні запаси та значними обсягами припливу спекулятивного капіталу для вкладень в ОВДП. Проте у 2020 році НБУ нову вийшов на міжбанк, проте на цей раз задля продажу валюти з метою стабілізації ситуації на

валютному ринку у зв'язку з пандемією COVID 19. З початку війни НБУ вимушений продавати значні обсяги валюти (20 млрд. дол. з початку року) для стабілізації ситуації на валютному ринку України. Безперечно, війна негативно вплинула на функціонування економіки, зокрема й валютного ринку.

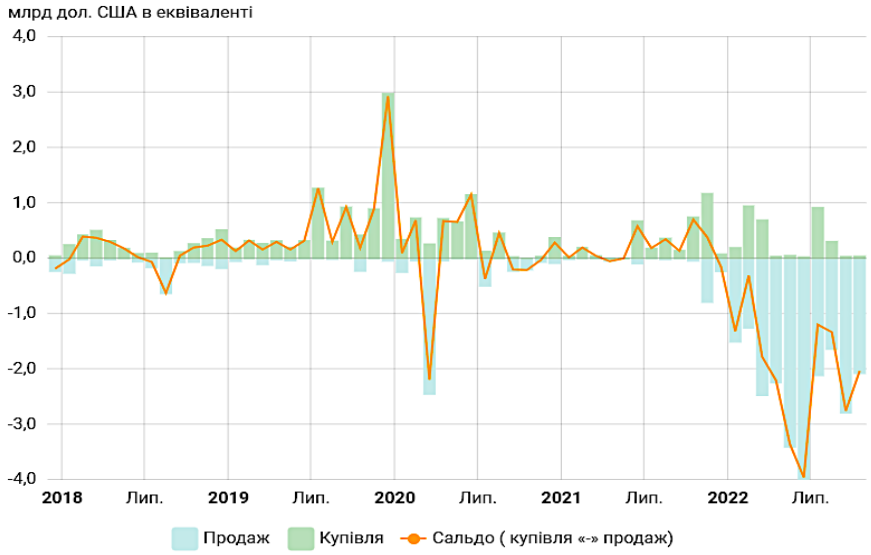


Рис. 2. Обсяги валютних інтервенцій НБУ за 2018-2020 роки

Джерело: [2]

Тому доцільно запропонувати наступні рекомендації [3, с. 141] для забезпечення у перспективі ефективної роботи валютного ринку під час та після війни: лібералізацію валютного ринку (зокрема процесу використання криптовалют), зниження розмірів запозичень в іноземній валюті, хеджування валютообмінних ризиків, співпрацю з іноземними державами щодо зниження боргового навантаження та збільшення притоку іноземних інвестицій після закінчення війни, введення механізмів довгострокового рефінансування банків.

Список використаних джерел:

3. Макаренко Ю. П. Аналіз сучасного стану та тенденцій функціонування валютного ринку України. *Економічна наука*. 2022. № 2. С. 42–49. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/2_2022/9.pdf (дата звернення: 12.11.2022).
4. НБУ. *Національний банк України*. URL: https://bank.gov.ua/ (дата звернення: 12.11.2022).
5. Чернишова О. Б., Степанова Д. С., Філон М. М. Перспективи розвитку валютного ринку в Україні. *Підприємництво та інновації*. 2022. № 23.

С. 138–143. URL: http://www.ei-journal.in.ua/index.php/journal/article/view/510/496 (дата звернення: 12.11.2022).

УДК 336.4

Диба М. В.
аспірант кафедри
корпоративних фінансів і контролінгу,
Науковий керівник: Гернего Ю. О.
д. е. н., доцент, доцент кафедри
корпоративних фінансів і контролінгу
КНЕУ імені Вадима Гетьмана

ПРОЯВИ ВЕНЧУРНОЇ ФІЛАНТРОПІЇ В УМОВАХ ПОВНОМАСШТАБНОЇ ВІЙНИ В УКРАЇНІ

Сьогодення диктує все більше нових викликів для сучасних інвесторів, представників громадського сектору та бізнесу. Зокрема, венчурне фінансування традиційно пов’язане із підтримкою ризикових проєктів, заснованих на інноваціях та науково-технічному розвитку. Починаючи з другого кварталу 2022-го року в країнах Європи дещо зменшується загальний обсяг венчурних інвестицій, також зменшилася кількість угод із залучення венчурного капіталу. Однак, згідно із звітом Venture Pulse у 2022-му році на Європейському ринку венчурного фінансування відбулося зростання соціально-відповідальних ініціатив. Водночас, венчурні інвестори продовжили приділяти увагу фінансуванню інновацій, які націлені на імплементацію принципів ESG. Зокрема, повномасштабна війна в Україні пришвидшила зростання зацікавленості венчурних інвесторів до підтримки ініціатив, націлених на поширення відновлювальних джерел енергії. Так, швейцарській компанії Climeworks вдалося залучити близько 650 млн дол. США для розробок технологій прямого захоплення вуглецю з повітря [1].

У свою чергу, актуалізація згаданих вище процесів на практиці зумовила потребу активізації відповідних теоретичних досліджень. Тому, метою нашого

дослідження є обгрунтування сутнісних характеристик венчурної філантропії та її різнобічних проявів на вітчизняному ринку в умовах війни.

Визначення венчурної філантропії бере свій початок ще з 90-х років минулого століття, коли у виданні Harvard Business Review запропоновано поєднати механізм діяльності благодійних фондів та принципи залучення венчурного капіталу [2; 3]. Експерти Українського соціального венчурного фонду (USVF) наголошують на інвестиційній та соціальній природі венчурної філантропії, а саме фінансуванні інноваційних рішень підприємств на основі комерційних бізнес-моделей, метою реалізації яких є досягнення соціальних та екологічних змін. Функції соціального венчурного інвестора полягають у безпосередній фінансовій підтримці соціальних ініціатив, а також участі в процесах управління соціальними проєктами, менеджменті соціальних підприємств [4]. Відповідно, в основу венчурної філантропії закладено потенціал застосування економічних методів та інвестиційних стратегій у соціальній сфері, що дає можливість отримати потужний соціальний ефект [5].

В Україні ініціативи венчурної філантропії реалізуються на базі фонду USVF, який реалізує ініціативи фінансової та нефінансової підтримки з метою стимулювання ініціатив соціального підприємництва. Зокрема, метою акумуляції ресурсів на базі USVF є вирішення численних викликів, які виникають перед різними галузями та суб'єктами підприємництва з метою посилення їх сталості, регулювання соціальних та екологічних впливів.

Український соціальний венчурний фонд був створений для того, щоб акумулювати ресурси для розвитку соціального підприємництва, спільно вирішувати виклики галузі, допомогти соціальним підприємствам досягати сталості, створювати суттєвий соціальний та екологічний вплив. Фонд поставив собі за мету сформувати спільноту венчурних інвесторів, які прагнуть прийняти участь у стимулюванні системних та якісних змін у нашій країні через підтримку соціальних підприємців та ініціатив.

Починаючи з 2021 року діяльність USVF тісно пов'язана із співрацею з провідною Європейською асоціацією в царині підтримки ініціатив венчурної

філантропії та соціальних інвестицій. Співпраця здійснюється у межах ініціативи «Партнерство задля впливу» з метою вивчення провідного європейського досвіду венчурної філантропії та імпакт інвестування. Зокрема, у 2022-му році USVF надав грант на релокацію та переформатування діяльності соціального підприємства ІнваФішки, яке реалізує інновації у сфері виробництва та обслуговування товарів та обладнання для людей з інвалідністю та проблемами опорно-рухового апарату [4].

До цілей венчурної філантропії звернулися також ініціативи, профінансовані зусиллями іншого вітчизняного фонду – Українського фонду стартапів. Зокрема, логістичний стартап Cargofy з початком повномасштабної війни розробив платформу Pomich з метою налагодження процесів доставки гуманітарної допомоги та евакуації населення із небезпечних регіонів. Соціальна ініціатива випускника YCombinator Awesomic полягає у наданні безкоштовної підписки на свій продукт для благодійних організацій. Сервісу Liki24 вдалося релокувати свій бізнес та заснувати благодійний фонд «Ліки для України». Стартап 3DLOOK, який займається розробкою технологій сканування людського тіла за фото, взяв участь в закупівлі ліків [6].

Таким чином, під час повномасштабної війни, венчурна філантропія відіграє вирішальну роль з-поміж механізмів та інструментів підтримки соціальних ініціатив. Розвивається потенціал для підвищення ефективності застосування економічних інструментів з метою реалізації соціальних ініціатив.

Список використаних джерел:

1. Venture Pulse Q 2 2022. Global analysis of venture funding. KPMG. 2022. URL: https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/xx/pdf/2022/07/venture-pulse-q2-2022.pdf

2. Grossman A., Applaby S., Reimers S. Venture Philanthropy: Its Evolution and Its Future. Harvard Business School. 2013. № 9. 25 p.

3. Гернего Ю. О. Інвестиційна природа венчурної філантропії: сутнісні характеристики та майбутнє / Гернего Ю. О. // Модернізація економіки: сучасні

реалії, прогнозні сценарії та перспективи розвитку : матеріали І Міжнар. наук.-практ. конф., присвяч. 60-ти річчю ХНТУ, 25–26 квіт. 2019 р. – Херсон : Вид-во ФОП Вишемирський В. С., 2019. – С. 283–285.

4. Український соціальний венчурний фонд. URL: http://usv.fund/

5. Диба М. І. Венчурне фінансування : навч. посіб. / М. І. Диба, Ю. О. Гернего. – Київ : КНЕУ, 2021. – 144 с.

6. Чи виживуть стартапи? Як працює український венчурний ринок під час війни. URL: https://biz.nv.ua/ukr/experts/ukrajinski-startapi-pid-chas-viyni-shcho-vazhlivo-zrobiti-venchurni-investiciji-50251779.html

УДК 336.1:336.581

Єрема В. О.

студентка 3-го курсу,

ОП «Корпоративні фінанси»

Науковий керівник: Урванцева С. В.

к. е. н., доцент, доцент кафедри

корпоративних фінансів і контролінгу

КНЕУ імені Вадима Гетьмана

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ УКРАЇНИ ПІД ЧАС ВІЙНИ ТА ВІДБУДОВИ

На сьогодні, ведуться дискусії щодо питань відбудови України після війни. Відповідно до оцінок фахівців, Україна втратить на кінець 2022 р. близько 30%-50% ВВП, що спричинено війною рф проти нашої держави. Через масштабні руйнування об’єктів інфраструктури та цивільного значення, Україна отримала збитки біля 500-1000 млрд доларів США [1]. Крім того понад 7 млн українців – близько п'ятої частини населення – залишили країну або стали внутрішніми переселенцями, що спричинило значні проблеми на ринку праці та чинить тиск на систему соціального захисту [2]. Зрозуміло, що для поновлення рівня ВВП країни до докризового рівня, Україні знадобиться підтримка міжнародних

партнерів для фінансування фондів з відбудови економіки нашої держави та поновлення інвестиційних процесів в Україні.

На думку Б. Данилишина національна банківська система, навіть в нинішніх умовах воєнного стану, має достатній ресурс міцності для посилення своїх посередницьких функцій та розширення кредитної підтримки економіки – критично важливого джерела покриття проблем фінансування бізнесу. Уряд вже активізував та розширив державні програми кредитної підтримки суб'єктів бізнесу, що позитивно відобразилось на динаміці кредитування. Центральний банк зі свого боку може стимулювати кредитний процес шляхом реалізації інструментів пільгового цільового рефінансування банківських кредитів та/або пом'якшення вимог фінансового регулювання кредитної діяльності, зокрема вимог до предметів застави [1].

Для країни, яка перебуває у стані війни, є надзвичайно важливим створення передумов для максимального забезпечення потреб оборони України, надійної та стабільної роботи фінансової та банківської системи, забезпечення безперервної роботи системи публічних фінансів й об'єктів критичної інфраструктури країни. З цією метою 15 квітня 2022 р. Радою НБУ було затверджено «Основні засади грошово-кредитної політики на період воєнного стану» [3]. Цим документом визначаються наступні антикризові заходи НБУ, як от:

1) здійснення валютного регулювання та нагляду, а також у разі необхідності запровадження заходів захисту, передбачених Законом України «Про валюту і валютні операції»;

2) Національний банк може надавати підтримку державному бюджету шляхом купівлі цінних паперів Уряду України (далі – Уряд) на первинному ринку (тимчасова інституціональна можливість випливає із законодавства про військовий стан);

3) Національний банк фінансуватиме лише критичні видатки Уряду в обмежених обсягах шляхом купівлі цінних паперів Уряду на первинному ринку.

За оцінками Світового банку, близько 80% короткострокових економічних та гуманітарних потреб України покриватиме державне фінансування, яке буде поширюватися на відновлення державних активів та підтримку приватних [4]. Водночас, враховуючи дефіцит внутрішніх ресурсів України, державі вкрай необхідні значні обсяги допомоги зовнішніх партнерів для фінансової стабільності під час війни та відбудови. Фінансову допомогу можна залучати через такі основні канали:

- підвищення можливостей бюджету України задля фінансування програм відбудови, за рахунок спрямування до нього іноземної фінансової допомоги;
- реалізація певних програм та проєктів на засадах їх фінансування та контролю міжнародними донорами;
- надання гарантій і страхування ризиків для приватних інвестицій.

Отже, можна дійти висновку, що Україна, завдяки спільним діям Уряду, НБУ, міжнародних партнерів, має можливості для забезпечення фінансової стійкості держави на період воєнного стану, так і до ефективного відновлення та розбудови інфраструктури завдяки залученому фінансуванню.

Список використаних джерел:

1. Данилишин Б. Ресурси України для фінансової стабільності під час війни та відбудови. Економічна правда. 22 квітня 2022. URL: https://www.epravda.com.ua/columns/2022/04/22/686099/ (дата звернення: 11.11.2022).

2. Скорочення ВВП та безпрецедентний дефіцит бюджету: у МВФ оцінили наслідки війни для економіки України. Слово і діло. 20 жовтня 2022. URL: https://www.slovoidilo.ua/2022/10/20/novyna/ekonomika/skorochennya-vvp-ta-bezprecedentnyj-deficyt-byudzhetu-mvf-oczinyly-naslidky-vijny-ekonomiky-ukrayiny (дата звернення: 11.11.2022).

3. Основні засади грошово-кредитної політики на період воєнного стану. Схвалено рішенням Ради Національного банку України від 15 квітня 2022 р.

URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/MPG-ml_2022.pdf?v=4 (дата звернення: 20.11.2022).

4. Богдан Т. Війна і державні фінанси: скільки потрібно грошей на відновлення і де їх брати. Економічна правда. 3 листопада 2022. URL: https://www.epravda.com.ua/columns/2022/11/3/693382/ (дата звернення: 11.11.2022).

УДК 339.92

Жепко К.О.
студентка 2 курсу
факультету менеджменту,
обліку та інформаційних технологій
Науковий керівник: Домбровська С.О.,
к.е.н., старший викладач кафедри
фінансового менеджменту та фондового ринку
Одеського національного економічного університету

ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Процес європейської інтеграції є досить привабливим для більшості країн, які прагнуть зайняти своє місце під сонцем, впроваджуючи необхідні заходи для свого процвітання. Євроінтеграція – це шлях, який відкриває багато можливостей на світовій арені та надає конкурентні переваги, внаслідок чого спостерігається процес політичного зростання держави та її економічне закріплення на міжнародному ринку.

Україна не є винятком, тому також на рівні з іншими державами крокує назустріч Європі та новим можливостям. Уже зараз можна спостерігати деякі її успіхи, адже тепер країна стала кандидатом до вступу в ЄС. Але це лише половина шляху, тому для того, щоб країна отримала членство в ЄС, вона

повинна відповідати певним стандартам, встановленими Єврокомісією, а при отриманні членства повинна вистояти на міжнародній арені [2].

Основне завдання полягає у реформуванні всіх систем, що охоплюють діяльність держави. Одним із важливих етапів на шляху до ЄС є впровадження інноваційного розвитку країни. З кожним днем можна спостерігати впровадження наукових ідей, інновацій та нових технологій, які стають основними факторами розвитку суспільства поряд із традиційними (інвестиціями та трудовими ресурсами). Проте, незважаючи на високий рівень науки, відомі наукові школи, високу питому вагу фахівців із вищою освітою в національній економіці, Україні характерна інноваційна криза, яка супроводжується недостатнім обсягом фінансових вкладень [1].

Чим же викликана проблема фінансування стосовно інноваційного розвитку в Україні? Корумпованість державної влади є, мабуть, однією з наймасштабніших проблем в Україні, оскільки вона охоплює не тільки інноваційний розвиток, а й усі інші сфери, які є фундаментом, на якому тримається держава. Частина цільових коштів не потрапляє до пункту призначення, тому і спостерігається фінансовий дефіцит ресурсів у інноваційній сфері. З цієї проблеми випливає наступна, а саме відсутність іноземних інвесторів. Інноваційний потенціал країни реально розвинути, але процвітання корупції є тим бар’єром, який обмежує можливості держави. Тому внаслідок цього іноземні інвестори не мають бажання ризикувати вкладати свої ресурси в країну, де панує зло та несправедливість.

Негативний вплив цих проблем завдає важкого удару по розвитку інноваційної діяльності в Україні: він обмежує можливість фінансування, в ході чого спостерігаються наступні наслідки. По-перше, це економічна криза. Із-за нестачі фінансових ресурсів у розвиток наукової діяльності та ноу-хау, в державі з’являється дефіцит товарів та послуг, потреба цільового фінансування не задовольняється. По-друге, спостерігається міграція частини населення до інших держав. Люди, а особливо молодь, яка прагне, наприклад, презентувати суспільству нові винаходи, які б змогли підвищити рівень технологічного та

промислового розвитку, або ж прагне проводити наукову діяльність, яка б змогла просвітити населення в тій чи іншій сфері, не зможе реалізувати свої мрії через фінансові обмеження.

Україна переживає тяжкий період: воєнні дії з боку ворога обмежують розквіт її інноваційної діяльності. Україна не може спрямувати необхідні витрати на ноу-хау та наукову діяльність. Тому першочерговим завданням та кульмінаційним моментом на шляху встановлення достатнього рівня фінансування в інновації стане остаточна перемога у війні над агресором. Наступний крок – це проведення антикорупційних реформ, боротьба з відмиванням коштів та втілення антиолігархічного закону [2]. Проведення "очистки" верхівок державної влади викорінить корупціонерів, на місце яких прийдуть вже нові люди, які краще зможуть подбати про державу. Після того, як на посту верхівки державної влади з'являться ті, хто діятимуть згідно з принципами чесності та справедливості, необхідно буде відновити контроль грошових потоків. При встановленні нагляду за рухом фінансових ресурсів цільові витрати рухатимуться лише у напрямку інноваційної діяльності країни. Витрати будуть чітко розподілені, тому нестача ресурсів у розвиток інновацій просто мінімізується. Дотримуючись цього, Україна значно покращить своє становище стосовно наукових досягнень та реалізації нових технологій, а це, таким чином, збільшить інтерес іноземних спонсорів інвестувати в розвиток нашої держави, а також встановить рівень довіри з ЄС на високому рівні, внаслідок чого Україна стане на крок ближче до європейської інтеграції.

Процес євроінтеграції дозволить розширити можливості України на світовій арені при виконанні умови стосовно розвитку інноваційної діяльності. Для побудови інноваційної економіки з розвинутим підприємництвом, інноваціями та високою продуктивністю виробництва Україні як державі, яка має великий інтелектуальний потенціал, необхідно розв'язати зазначені проблеми [3], вирішення яких відкриє їй шлях до Європи. На все потрібен тільки час та готовність людей до глобальних змін у своїй державі.

Список використаних джерел:

1. Ховрак І.В. Фінансування інноваційного розвитку: реалії та перспективи. *Маркетинг та менеджмент інновацій.* 2013. №1. С. 229-235.
2. Кандидат авансом: 7 вимог, які має виконати Україна, щоб ЄС не скасував її новий статус. *Європейська правда.* 2022. URL: https://www.eurointegration.com.ua/articles/2022/06/18/7141516/ (дата звернення: 14.11. 2022).
3. Іщенко Н. А. Сучасний стан та фінансування інноваційної діяльності підприємств в Україні. *Проблеми економіки.* 2020. №4 (46). С. 320-325.

УДК 336.77.631

Іванишин Д. О.,
студент
Львівського національного
університету біотехнологій

ІНОЗЕМНИЙ ІНВЕСТОР В УКРАЇНІ ЯК СПОСІБ ПІСЛЯВОЄННОЇ РЕАНІМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Українська земля є безцінним ресурсом, який завжди викликав неоднозначну цікавість в іноземних інвесторів. Ще в довоєнний період існувала стійка тенденція до зацікавленості українською землею, а після завершення військових дій вона набуде ще більшого розвитку.

В даному контексті важливої ролі землі, як стратегічного активу виникає потреба в регулятивності та правовому регулюванні відносин власності на землю. Саме тому, для захисту національних інтересів та права власності на землю, як стратегічного ресурсу слід чітко відділяти поняття іноземний інвестор, орендар, агрохолдинг та інші супутні терміни.

Іноземний інвестор – це суб’єкт підприємницької діяльності, нерезидент України, який здійснює інвестиційну діяльність на території України. Іноземні

інвестори можуть бути у формі юридичих осіб, фізичних осіб, іноземних держав, міжнародних урядових і неурядових організацій, вони можуть бути створені відповідно до законодавства інших держав, не мати постійного місця проживання чи реєстрації в Україні та не обмежені в дієздатності[1]. Також слід зазначити, що суб'єкт вважається учасником інвестиційних правовідносин лише в тому випадку, якщо його діяльність здійснюється на території України і має інвестиційний характер[2].

З огляду на те, що земельна та аграрна сфера України є інвестиційно привабливими економічними галузями, можна виділити їхні особливості, які позитивно впливають інвестиційний розвиток.

Важливим чинником такого вливу є природно-георафчне середовище, яке передбачає надзвичайно високу родючість угідь, значні поклади сировини та матеріалів, широке різноманіття лісового та водного фонду, вигідне географічне положення земель та ринків збуту.

Крім природно-географічного середовища, можна виділити економіні важелі просування інвестиційних процесів в Україні. Економічні чинники повинні передбачати наявність сировинних ринків та ринків збуту, наявність пільг в оподаткуванні та виробничій діяльності, створенні так званих вільних економічних зон на справедливих і чесних умовах, можливості в доступному фінансово-банківському обслуговуванні і кредитуванні а також відносна стабільність національної валюти України.

Поряд з економічним та природними чинниками інвестиційного розвитку вагоме місце відноситься соціальній складові. Саме такі соціальні фактори, як наявність кваліфікованої, освідченої, дешевої і вільної робочої сили є тією передумовою, яка приваблює інвестора. Крім цього соціальний чинник повинен враховувати розвиток і стан соціальної інфраструктури.

Багато дослідників інвестиційних процесів виділяють політично-правові заходи, як окрему складову, яка формує потенційний інтерес інвестора для його подальших дій. Наявність прозорої та привабливої законодавчої бази щодо інвестиційних процесів та демократичність держави в значній мірі впливає на

вибір інвестора щодо об’єкту інвестування на макроекономічному рівні. Проте, слід зазначити, що нестабільність політичної ситуації та присутність військових дій і конфліктів негативно впливають на інвестиційну привабливість держави, що, на жаль, спостерігається в нашій державі на даний момент[3].

Також в світовій економіці спостерігається тенденця до розвитку екологізації виробництва з врахуванням зменшення шкідливого впливу технічних та техногенних факторів на навколишнє природне середовище, тому інвестиційною перевагою України в очах інвестора повинен бути акцент на екологічність, застосування нешкідливих для довкілля методів виробництва та пропагування заходів щодо збереження екології.

За умови врахування і дотримання вищеперелічених умов і чинників можливе збільшення інвестиційних ресурсів в економіку держави.

В післявоєнний період політична та представницька популярність України тільки зросте. Це буде інвестиційним поштовхом та одним з варіантів швидкого подолання післявійськової розрухи і економічного відновлення. Зі сторони органів влади виникне необхідність в політичній і законодавчій підтримці інвестиційних процесів і створенні оптимальних спеціальних умов для ведення бізнесу. Важливими умовами такої підтримки є стабільність податкової системи протягом року, спрощення податкового навантаження, захист вітчизняного товаровиробника, забезпечення прозорості і незалежності органів державного контролю, законодавча підтримка середнього і малого бізнесу, реформування системи розподілу доходів та подальше вдосконалення фінансово-банківської системи для оптимального і зручного обслуговування підприємництва в Україні[3].

Поряд з тим, стратегічну цінність нашої держави – її земельні ресурси потрібно зберегти у власності держави, так як це - найбільше наіональне багатство України.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 року №1560-XII // Відомості Верховної Ради. – 1991. - №47. - ст.646.
2. Закон України «Про режим іноземного інвестування» від 19.03.1996 року № 93/96-ВР// Відомості Верховної Ради. - 1996. - №19. - ст.80.
3. Дука А.П. Теорія та практика інвестиційної діяльності : навч. посібн. / А.П. Дука. - К.: Вид-во "Каравела", 2007. - 236 с.

УДК 336.7

Каганець В.В.,

студентка 2 курсу

Науковий керівник: Науменкова С.В.,

д.е.н., професор

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ФІНАНСУВАННЯ ІНФРАСТРУКТУРНИХ ПРОЄКТІВ В УКРАЇНІ

Фінансування інфраструктурних проєктів є надзвичайно актуальною проблемою для України в умовах повоєнного відновлення з огляду на обмеженість джерел довгострокового фінансування. Джерела довгострокового фінансування інфраструктурних проєктів є різноманітними, серед яких виділяють власні кошти, банківські кредити; державно-приватне партнерство, у т.ч. концесії [1, с.162; 2, с.146], проєктні облігації та структуровані цінні папери [3, сс.260-262; 4, сс.95, 99].

У механізмі повоєнного відновлення економіки України провідну роль будуть відігравати кошти, отримані від міжнародних партнерів. Так, Естонія, Данія, Велика Британія, Польща, Чехія, Японія, Корея та інші країни запропонували свою допомогу у відбудові окремих міст та інфраструктурних об’єктів. Одним із інструментів повоєнного відновлення України може стати запущений спеціальний режим фінансування із застосуванням Rapid Financing Instruments (інструменти швидкого фінансування). Крім того, затверджено

оновлений механізм отримання коштів від ЄС, розроблено новий пакет Макрофінансової допомоги МФД+, який дозволить Україні забезпечити макроекономічну стабільність та відновити критично важливу інфраструктуру, а саме: енергетичну інфраструктуру, системи водопостачання, транспортні мережі, дороги та мости [5]. Єврокомісія пропонує здійснювати запозичення на ринках капіталу за допомогою диверсифікованої стратегії фінансування, а також здійснювати цільове використання резерву бюджету ЄС на 2021-2027 роки для України в обмеженому часі. На 2023 рік затверджено безпрецедентний пакет підтримки для України в розмірі до 18 мільярдів євро [5].

Кредитування, що надають комерційні банки і банки з державною часткою, є важливою складовою для фінансування інфраструктури в механізмі повоєнного відновлення, проте існують певні регуляторні обмеження при кредитуванні інвестиційних проєктів [6, сс. 75-76].

Також велику роль для фінансування інфраструктурних проєктів буде відігравати державно-приватне партнерство. У ст.5 Закону України «Про державно-приватне партнерство» передбачено наступні форми здійснення державно-приватного партнерства: концесійні договори; договір управління майном (за умови передбачення інвестиційних зобов'язань приватного партнера); договір про спільну діяльність; інші договори (змішаний договір). Перевагою такого фінансування є можливість участі у фінансуванні проєктів як вітчизняного бізнесу, так міжнародних інвесторів, а також використання спеціальних інструментів Світового банку для захисту іноземних інвесторів [7, с.12-13].

Особливої уваги потребує сфера енергопостачання з огляду на напружену ситуацію в енергетичному секторі [6, сс. 385-387] та першочергове акумулювання коштів для відновлення зруйнованих об’єктів енергетики. Отже, з огляду на поточну ситуацію доцільно більш гнучко застосовувати механізми довгострокового фінансування, вдосконалити чинне законодавство щодо фінансування довгострокових проєктів для відновлення зруйнованої інфраструктури на основі міжнародної допомоги, активізації державно-

приватного партнерства, конкретизації конкурсних процедур, розподілу ризиків між учасниками та захисту інтересів інвесторів.

Список використаних джерел:

1. Проектне фінансування : підручник / Т. В. Майорова, О. О. Ляхова ; за заг. ред. Т. В. Майорової. Київ: КНЕУ, 2017. 434 с.

2. Науменкова С.В. Проєктне фінансування. Київ: Знання України, 2022. 217 с.

3. Mishchenko V., Naumenkova S., Ivanov V., Tishchenko I. Special aspects of using hybrid financial tools for project risk management in Ukraine. *Investment Management and Financial Innovations.* 2018. 15(2). P.257–266. URL: http://dx.doi.org/10.21511/imfi.15(2).2018.23

4. Науменкова С., Буй Т. Використання структурованих цінних паперів для фінансування корпорацій в Україні. *Фінанси України*. 2010. №2. С.89-101. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2010_2_11

5. *Delegation of the European Union to Ukraine.* URL: https://www.eeas.europa.eu/delegations/ukraine/commission-proposes-stable-and-predictable-support-package-ukraine-2023-%E2%82%AC18_en?s=232.

6. Naumenkova S., Tishchenko I., Mishchenko S., Mishchenko V., Ivanov V. Assessment and mitigation of credit risks in project financing. *Banks and Bank Systems.* 2020. №15(1). P. 72–84. URL: http://dx.doi.org/10.21511/bbs.15(1).2020.08

7. Науменкова С., Міщенко С., Тіщенко Є. Фінансові інструменти убезпечення від політичних ризиків у проектному фінансуванні. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 2016. №10 (187). С. 6 – 17.URL: https://doi.org/10.17721/1728-2667.2016/187-10/1.

8. Naumenkova S., Mishchenko V., Mishchenko S. Key energy indicators for sustainable development goals in Ukraine. *Problems and Perspectives in Management.* 2022. №20(1). P. 379-395. URL: http://dx.doi.org/10.21511/ppm.20(1).2022.31

УДК 320.322

Кандиба О.О.
студентка 2 курсу
факультету менеджменту,
обліку та інформаційних технологій
Науковий керівник: Домбровська С.О.,
к.е.н., старший викладач кафедри
фінансового менеджменту та фондового ринку
Одеського національного економічного університету

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ В УКРАЇНІ ПІСЛЯ ВІЙНИ

Заснування невеличкого бізнесу, підтримка і розширення наявного підприємства, розвиток країни – всі ці події так чи інакше потребують інвестування. Інвестиції — це всі види цінностей, які ми вкладаємо в об’єкти підприємницької та іншої діяльності [1].

Сьогодення для України та її громадян не є сонячним. Країна у дуже складній ситуації: великі збитки, багато компаній, фірм, заводів були закриті, розбиті або перевезені за кордон. Багато домів, адміністративних будівель були розбиті та знищенні. Наразі ми бачимо, що відбудовувати треба багато, але ж постає питання: А звідки брати гроші?

Ми можемо пригадати повоєнні часи країн Другої Світової Війни. Відбудова почалася аж через 3 роки. До того життєздатність повоєнної західноєвропейської економіки підтримував імпорт з Північної Америки і субсидії та позики з США та Канади [2]. Сьогодні ми вже бачимо, що світові лідери таки добре засвоїли урок і вже сьогодні говорять про плани відбудови України, попри те що війна ще триває. На Міжнародній конференції в Лугано було представлено карту відновлення міст України, повідомляє Комітет з питань організації державної влади, місцевого самоврядування, регіонального розвитку та містобудування [3].

Окрім того, що інші країни визначилися з тим, хто і як буде допомагати Україні, а особливо інвестиційно, ми повинні розробити план, в якому буде чітко описано рух грошових коштів, які перші інфраструктури повинні бути відновленні. В Україні вже є розроблений план щодо відновлення в повоєнні часи. У квітні Президент України підписав наказ про утворення Національної ради з відновлення України від наслідків війни [4]. Загалом цей план ще не оприлюднили, але він має бути на таких принципах: повний доступ до ринків ЄС та Великої сімки; отримання статусу кандидата, а потім повноправне членство в ЄС; побудова економіки на принципах дерегуляції та лібералізації; налагодження логістичних маршрутів в західному напрямку; перехід від експорту сировини до переробки в тих галузях, які дають найбільшу експортну виручку; розвиток вітчизняного військово-промислового комплексу; самодостатність в енергетиці досягатиметься збільшенням видобування власного газу та розвитком атомної енергетики; кліматична модернізація; локалізація не менше 60% [4].

Та які саме дії спіткають Україну при отримані інвестицій?

Деякі дії мають проводитися з урахуванням на майбутнє, аби, наприклад, хоч щось зберегти. Перш за все влада має мінімізувати збитки від війни. Тобто, наприклад, провести релокацію бізнесу із зони бойових дій у більш безпечне місце, надавати особам, які є внутрішньо переміщеними, житло, так люди будуть працювати і відповідно жити економіка.

Другим не менш важливим етапом мають бути задокументовані збитки. Окрім того, що країну агресора буде притягнуто до відповідальності, ми зможемо проаналізувати наші збитки та дивлячись на інфраструктуру приймати рішення – відбудовувати чи зробити ремонт. Також, ми вже згадували, що деякі країни ЄС приймуть участь, та будуть самі відбудовувати деякі українські міста.

Третій етап, який є надважливим – відновлення критичної інфраструктури. Зокрема це стосується електромереж, газопостачання, залізничні дороги, інтернет. Також до цього можемо віднести лікарні та навчальні заклади.

Надалі наші партнери та влада будуть спрямовувати всі зусилля для відновлення економіки та її стабільному зростанню. Головними перевагами будуть наявність робочих місць і постійні джерела створення доходів.

До речі, ми вже можемо спостерігати, як на звільненій місцевості на Київщині відбувається відбудовування критичної інфраструктури.

Інвестування в Україну може бути і в вигляді репарацій, які після закінчення війни через суд має отримати Україна від Росії, чи від країн ЄС, які будуть наділені правом передачі. Також, ми повинні пам'ятати, що інвестиції- не є доходом, і, наприклад, покриття кредитів в МВФ завдяки інвестиціям є не доречним. Інвестувати в Україну будуть, адже й інші країни зацікавлені в: недорогій кваліфікованій роботі, в зручній логістиці. Наша країна є аграрною, та в нас найбільший врожай пшениці, тому країни ЄС зацікавлені у тому аби допомогти нам привести себе в лад, як було до 24 лютого, та знову вільно постачати їм продукцію. А головне є те, що має бути відповідальна особа, така як фінансовий менеджер, аби слідкувати, та аналізувати надходження та використання інвестицій, аби в майбутньому дійсно був економічний результат.

Список використаних джерел:

1. Інвестиції: просто про важливе, або чи все ми знаємо про капіталовкладення. *Дія Бізнес.* 2022. URL: https://business.diia.gov.ua/en/cases/sistematizacia-biznes-procesiv/investicii-prosto-pro-vazlive-abo-ci-vse-mi-znaemo-pro-kapitalovkladenna (дата звернення 15.11.2022)
2. Відбудова України після війни: хто, як і за чиї гроші. *Економічна правда.* 2022. URL: https://www.epravda.com.ua/columns/2022/05/19/687200/ (дата звернення 15.11.2022)
3. Країни світу, які допомагатимуть відновлювати регіони та міста України. *Децентралізація.* 2022. URL: https://decentralization.gov.ua/news/15192 (дата звернення 16.11.2022)

4. Країна можливостей: чому інвестор прийде в Україну. *Економічна правда*. 2022. URL: https://www.epravda.com.ua/columns/2022/05/19/687200/ (дата звернення 16.11.2022)

УДК 336.2

Кіссе Л.О.,
Студентка 4 курсу,
Факультету фінансів і банківської справи
Науковий керівник: Мартинюк І.В.,
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів
Одеського національного економічного університету

ОПОДАТКУВАННЯ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

В усі часи земля виступала одним із головних джерел життєдіяльності усього живого та великою цінністю для людей. Так як земля – це нескінченний ресурс,який немає властивості зношення,але має властивість родючості.
Використовуючи певний погляд багатьох науковців, можемо погодитись з тим твердженням, що «головним джерелом успіху будь-якої держави є її земельні ресурси».

Враховуючи те,що земля є одним з основних джерел формування податкового забезпечення держави, вона виконує низку функцій таких як: економічна – забезпечення основної бази господарської діяльності країни; політична – встановлює економічну незалежність держави; соціальна –місце розміщення для ведення життєдіяльності народу країни;продовольча – джерело забезпечення потреб населення у продуктах харчування.
Тобто,земля є об’єктом, тісно пов’язаним з усіма аспектами соціального життя та людських потреб.

За ст.19 Земельного кодексу України, усі землі України поділені на категорії та мають цільове призначення.Земельна ділянка, яка за основним цільовим призначенням належить до відповідної категорії земель, відноситься в

порядку, визначеному цим Кодексом, до певного виду цільового призначення, що характеризує конкретний напрям її використання та її правовий режим [1].

Розглянемо термін «земельна ділянка», використовуючи Земельний кодекс України. Відповідно до ст. 79 земельна ділянка – це частина земної поверхні з установленими межами, певним місцем розташування, з визначеними щодо неї правами[2].

Проаналізувавши значення земельної ділянки, можемо зробити висновок, що земельна ділянка сільськогосподарського призначення – це частина земельної поверхні, яка відрізняється характеристиками родючості ґрунту, та в основному використовується у цілях сільського господарства.

За використання землі передбачено сплату плати за землю, яка справляється у вигляді земельного податку та орендної плати. Земельний податок являє собою типову форму фінансових відносин між власником землі і державою з приводу вилучення земельної ренти в бюджет, залежної за своєю величиною від родючості, місцеположення земельної ділянки, екологічного стану ґрунтів і продуктивності додаткових вкладень капіталу, який здійснюється в цілях розширеного відтворення землі як цілісної системи. В основі розрахунку податку за землі сільськогосподарського та несільськогосподарського призначення у всіх розвинених країнахлежить показник оцінки вартості землі.

Плата за землю в Україні є другим за обсягом джерелом фіскальних надходжень до місцевих бюджетів. Обсяг надходжень складає 11,65% від загального обсягу надходжень місцевих бюджетів (рис.1).

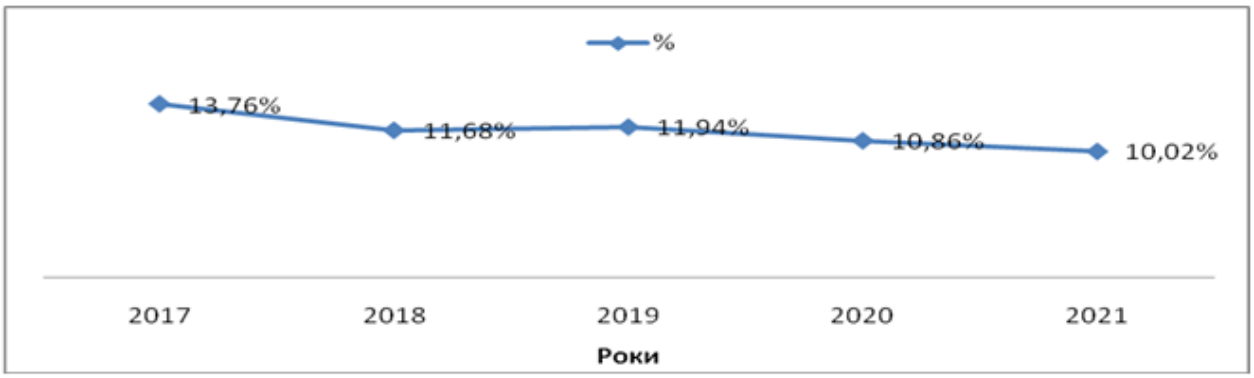


Рис.1.Динаміка питомої ваги плати за землю у доходах Місцевих бюджетів України 2017-2021 рр.

Але варто відмітити, що у 2022 р. через складну ситуацію в країні, надходження плати за землю зменшились у порівнянні з аналогічним періодом 2021 р., що наведено на рис.2.



Рис.2.Динаміка приросту надходжень плати за землю до місцевих бюджетів України, 2021/2022 рр.

В серпні втрати місцевих бюджетів по платі за землю склали -27,5% або -1,04 млрд гривень, порівняно із відповідним місяцем минулого року. Загалом місцеві бюджети з початку року недоотримали більше 4 млрд гривень плати за землю.[3]

Сучасне землекористування має бути спрямоване на забезпечення національної безпеки і захисту територіальних інтересів країни шляхом відповідної організації використання землі, збереження територіальної цілісності й незалежності держави, створення умов екологічної безпеки і підтримки природоохоронної рівноваги, задоволення економічних, соціальних, територіальних, демографічних та інших суспільних потреб.

Список використаних джерел:

1.Земельний кодекс України. URL:https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2768-14#Text

2. Земельний кодекс України URL:https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2768-14#Text

3.Децентралізація:Аналіз виконання місцевих бюджетів за 8 місяців 2022 рокуURL: https://decentralization.gov.ua/news/15570

УДК 336

Кокша Д.О.
3 курс,
«Фінанси, банківська справа та страхування»,
Науковий керівник: Нагорна О.В.,
к.е.н., доцент кафедри
корпоративних фінансів і контролінгу
КНЕУ імені Вадима Гетьмана

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КРИПТОВАЛЮТИ В УКРАЇНІ

Завдяки динамічному розвитку криптоіндустрії важливу роль у фінансових новинах відіграють ринок криптовалют та настрої регуляторів щодо цього активу. Час летить, варто подумати, який вплив матиме криптовалюта найближчим часом. Крім того, парламент Республіки Сальвадор ухвалив закон, який визнає криптовалюту Bitcoin законним платіжним засобом в країні[1].

Для початку варто зазначити, що в майбутньому віртуальними активами стануть Bitcoin, Ethereum та інші криптовалюти. Багато країн після легалізації будуть використовувати їх, як наприклад, золото або державні облігації. Потрібно розуміти, що пропозиція того ж Bitcoin обмежена і на фінансовому ринку будуть домінувати маніпулятори, а країни будуть регуляторами, які не так сильно впливатимуть на курс.

Розглянемо поточну ситуацію на ринку. 7 вересня 2021 року набув чинності закон про легалізацію Bitcoin, і Сальвадор першою країною у світі запустив обіг криптовалюти як платіжного засобу, і багато громадян почали купувати криптовалюту[2]. У той же час багато інвесторів купили цю криптовалюту, що підняло ціну вгору. Цього дня о 6 ранку Bitcoin наблизився до локального опору і не прорвав його. Далі почався жорсткий розпродаж криптовалюти, через що країна трохи програла, але, крім того, купувала криптовалюту за низькими на той момент цінами.

Цей інцидент підтверджує той факт, що ринок контролювався, контролюється і контролюватиметься «китами», «акулами» тощо. Це маніпулятори, від яких можна очікувати будь-якого розвитку подій.

Розглянемо переваги криптовалюти для економіки держав. Визнання криптовалюти на державному рівні може суттєво трансформувати економіку, сприяти побудові та розвитку цифрової держави. Візьмемо до розгляду такі країни, як Японія, Швейцарія, Великобританія.

Японія, як високотехнологічна країна, прагне розвивати «безготівкову державу» та цифрові фінанси. У 2017 році Японія визнала криптовалюту легальним платіжним засобом і прийняла низку законів про платіжні послуги. У цій країні криптоактиви в обов’язковому порядку підлягають державній реєстрації; зареєстровані криптовалютні компанії сплачують податок на споживання з продажу криптоактивів. Крім того, японський регулятор посилив фінансовий моніторинг[3].

Швейцарія – країна з високорозвиненою банківською системою. Держава розглядає криптовалюту як «активи, операції з якими обкладаються податком на майно», внаслідок чого власники криптовалюти зобов'язані подавати річні декларації, в яких має бути зазначено, що податок сплачено з прибутку від продажу цієї валюти. Крім того, вони намагаються залучити до співпраці хедж-фонди, криптовалютні компанії, створюючи спеціальні економічні зони для проведення фінансових операцій з криптовалютами[4].

Що стосується Великобританії, то криптобіржі та криптообмінники повинні зареєструватися в FCA, оскільки криптовалюта не легалізована як засіб платежу.

Тепер давайте обговоримо перспективи України в криптоіндустрії. Як відомо, Україна посідає перше місце за використанням віртуальних активів серед населення. Точніше, 12,7% населення володіють криптовалютою[5]. В 2021 році було зареєстровано проект закону №3637 «Про віртуальні активи», який визначить правовий статус криптовалют як віртуальних активів. Ця реєстрація включає фірми, які надають послуги віртуальних активів: криптообмінники, біржі криптовалют. Регулятор – Міністерство цифрової трансформації України. Така легалізація дозволить вивести на відкритий ринок операції з віртуальними активами, компаніям, що спеціалізуються на криптоактивах, офіційно

працювати з банківською системою та залучати іноземні інвестиції, а також місцевих спеціалістів з блокчейну для розвитку економіки країни.

На даний момент ходить багато чуток про запуск обороту криптовалюти як засобу платежу. Наш парламент повинен розуміти, що ми залежні від МВФ, США і, крім того, ми намагаємося будувати сприятливі відносини з Китаєм. Після запуску є великі шанси, що як політичні, так і економічні відносини зверху з переліченими партнерами погіршаться. Тому нашому уряду варто почекати, поки США знайдуть «спільну мову» з криптовалютою. Поки що головне завдання України – зосередитися на тому, щоб якомога більше людей зрозуміло, що таке криптовалюта і як вона працює. Це підвищить її авторитет і загальну довіру з боку суспільства.

Висновки. Фактично Україна хоче стати «другим Сальвадором». Але поспішати не варто, треба дивитися, як буде розвиватися ця інновація в країні 3-го світу. З моменту набуття чинності закону Республіки Сальвадор мав пройти рік-два. Зараз наше головне завдання – врахувати всі помилки Японії та Швейцарії, щоб потім популяризувати криптовалюту по всій країні: щоб молодь, люди передпенсійного віку, після її легалізації активно використовувала криптовалюту. Не можна забувати, що «кити», «акули» можуть зробити все, щоб отримати якомога більше користі: обмежений випуск Bitcoinів і мало хто з власників погоджується продати будь-якій країні, оскільки рано чи пізно ця криптовалюта буде коштувати дуже дорого (високий попит, мала пропозиція). Тому варто спробувати розглянути альткойни, більше того, розробити свій стейблкойн – електронну гривню.

Тому слід виділити чотири основні рекомендації для України в криптоіндустрії:

1. Дочекайтеся дозволу від країн «першого світу», таких як США та Китай на подальший розвиток криптовалюти в нашій країні.

2. Вивчити та врахувати всі помилки таких країн, як Сальвадор, Японія та Швейцарія.

3. Щоб не втрачати часу, постарайтися «розпіарити» і популяризувати цю тему по всій країні, щоб було якомога більше охочих «рухатися вперед».

4. Розробка та запуск власної електронної гривні.

Список використаних джерел:

1. Bitcoin: El Salvador makes cryptocurrency legal tender [Електронний ресурс] // BBC news. – 2021. – Режим доступу до ресурсу: https://www.bbc.com/news/world-latin-america-57398274.

2. BTC El Salvador Legal Tender Law [Електронний ресурс] // OKEX. – 2021. – Режим доступу до ресурсу: https://www.okex.com/academy/en/btc-el-salvador-legal-tender-law.

3. As China cracks down, Japan is fast becoming the powerhouse of the bitcoin market [Електронний ресурс] // CNBC. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: https://www.cnbc.com/2017/09/29/bitcoin-exchanges-officially-recognized-by-japan.html.

4. Blockchain & Cryptocurrency Laws and Regulations 2023 | Switzerland [Електронний ресурс] // Global Legal Insights – Режим доступу до ресурсу: https://www.globallegalinsights.com/practice-areas/blockchain-laws-and-regulations/switzerland.

5. Crypto ownership in Ukraine is a higher investment in this currency than in the US [Електронний ресурс] // Ukraine Business News. – 2021. – Режим доступу до ресурсу: https://ubn.news/crypto-ownership-in-ukraine-is-a-higher-investment-in-this-currency-in-the-us/.

УДК 330.332

Куліш Г.П.
к. е. н., професор, професор кафедри
корпоративних фінансів і контролінгу
Плачковська О.О.,
Касьян Є.С.
Студенти 5 курсу
КНЕУ імені Вадима Гетьмана

ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ УКРАЇНИ

Розвиток інноваційної складової є стратегічним пріоритетом України у період післявоєнного відновлення. Вміння українців практично застосовувати

результати наукових досліджень та ефективно впроваджувати інноваційні стратегії в економіку сприяють швидкому розвитку країни, що відповідає ідеології стратегії розвитку сфери інвестиційно-інноваційної діяльності [1].

Виходячи з цього, визначення головних інструментів інвестиційно-інноваційної політики повоєнного відновлення України за допомогою інвестиційної стратегії відновлення економіки в розрізі покращення інноваційної політики держави потребує додаткового обгрунтування.

Інноваційна політика держави у повоєнний період – це комплексна реалізація стратегічних пріоритетів інноваційного відновлення та розвитку економіки країни, збалансованого з інтелектуальним потенціалом та виробничими ресурсами регіонів на базі використання нових знань та інновацій. За дослідженням глобального інноваційного індексу України за 2019-2022 рр. було доведено, що інноваційний розвиток України у повоєнний період сприяє впровадженню нових й креативних ідей, які матимуть вирішальне значення для забезпечення економічного зростання країни, відновлення інфраструктури та можуть бути конкурентоспроможними на світовому рівні, а також залучення іноземних інвестицій [2].

Головною метою державної політики у післявоєнний період з розвитку інноваційної діяльності є формування економічних умов для виведення на ринок конкурентоспроможної інноваційної продукції на користь реалізації стратегічних державних пріоритетів. Таким чином, у якості системи соціально-економічних цілей інноваційного розвитку у післявоєнний період України можна виокремити наступні: підвищення рівня життя населення; формування інформаційно-інноваційного типу економіки; розвиток інтелектуального середовища, підтримка масового інноваційного ентузіазму при впровадженні стартапів; забезпечення інноваційного розвитку країни [3].

Основними цілями післявоєнної інвестиційної стратегії повинні бути:

– визначення пріоритетів національної безпеки та регіонального розвитку та формування пріоритетних ринків;

- модернізація взаємовідносин науки та економіки з урахуванням обмеженості регіональних ресурсів та світових стандартів;
- поліпшити умови для інноваційних інструментів, з метою стимулювання інновацій та сприяння отримання економічних вигод від інновацій.

З огляду на наведені факти можна стверджувати, що у післявоєнний період відтворення реальної економіки потребує трансформації в інноваційне відтворення шляхом поєднання науки та інновацій. У процесі формування та реалізації повоєнної інноваційної політики майже всі міністерства та комісії держави зобов'язані брати участь у формуванні загальної стратегічної концепції та формуванні національного плану інноваційного розвитку [4].

Важливо відзначити, що в післявоєнний період розвиток підприємницької діяльності в різних регіонах України буде нерівномірним, що пов'язано з військовими діями на Сході та Півдні України з 2014 року. Цей дисбаланс сприяє створенню інноваційного сектору, який є цілісною системою підприємств і організацій, які виробляють і споживають інноваційні продукти. Інноваційний сектор формує певну систему розповсюдження нових знань і технологій, що забезпечує прискорене перетворення винаходів в інновації, інновацій у конкурентні переваги та розвиток якісних стійких відносин між усіма учасниками. Тому у важко постраждалих регіонах України створення специфічних територіальних секторів є необхідною умовою розвитку економіки, враховуючи їхній потенціал.

Загалом із 24.02.2022 загальні втрати український бізнес оцінює в $87 млрд. Несуттєві втрати мають більш ніж половина підприємств у Центрі України (50,6%) і понад третина підприємств на Заході (38,9%). На Сході України найбільших прямих втрат зазнали 8,2% підприємств: від $1 млн до $5 млн, а 2,7% — понад $5 млн. Так, наприклад, у Донецькій області існують передумови для формування інноваційних територіальних секторів у сферах енергетики та екології, інформації та зв'язку, авіації, виробництва та машинобудування, транспорту та мобільності. Але поки на південно-східній території України

тривають бойові дії, а країна потребує виробництва даних засобів, виникає необхідність релокації цих підприємств на центрально-західні регіони України.

Ось наприклад, турецька компанія Baykar Makina планує завершити будівництво виробничого заводу в Україні за два роки. Плани з будівництва просуваються, незважаючи на деякі перешкоди, створені вторгненням Росії. За словами Байрактара протягом двох років необхідно закінчити архітектурний проект. Агентство зазначає, що Україна займає важливе місце в ланцюжку поставок Baykar, особливо що стосується нового важкого безпілотника Akinci та безпілотним винищувачем Kizilelma, або Golden Apple, які зараз розробляються. Обидва використовують українські двигуни від "Мотор Січ" та "Івченко-Прогрес".

Дослідження інноваційної політики України протягом тривалого часу, дає змогу визначити пріоритети інвестиційної стратегії економічного відновлення України з урахуванням потенціалу регіонів та конкретних потреб економіки. Наприклад, будівництво заводу з виробництва ударних безпілотників Bayraktar турецької компанії Baykar може тривати декілька місяців, запустити його планують у 2023 році. Турецька компанія Baykar – виробник ударних безпілотних апаратів Bayraktar – вже зареєструвалась в Україні та придбала земельну ділянку для будівництва.У лютому Україна й Туреччина під час зустрічі президентів у Києві підписали угоду, яка розширює виробництво безпілотних літальних апаратів турецької компанії "Байкар" в Україні.

Отже, головним інструментом інвестиційно-інноваційної політики повоєнного відновлення України за допомогою інвестиційної стратегії відновлення економіки в розрізі покращення інноваційної політики держави є залучення іноземних інвестицій в існуючі підприємства України, а також заохочення іноземних машинобудівних, авіаційних та промислових компаній до відкриття філіалів в Україні та розширення своїх виробничих потужностей на території нашої країни. Саме тому інноваційна стратегія повинна містити чітке бачення покращень, які мають бути досягнуті, забезпечувати прозору основу для регулювання, стимулів і визначати можливі траєкторії на основі стратегічних

завдань. Інвестиційна стратегія післявоєнного економічного відновлення є важливим стратегічним документом, який визначає бачення та цілі інноваційної політики в сучасних умовах.

Список використаних джерел:

1. Кабінет Міністрів України «Розпорядження Про схвалення Стратегії розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року» від 10 липня 2019 р. № 526-р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/526-2019-%D1%80#Text (дата звернення: 30.10.2022).
2. Лебедева Л. В. Сучасна інноваційна політика держави в Україні: проблеми та перспективи реформування. Ефективна економіка. 2014. № 1. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2664 (дата звернення: 31.10.2022).
3. Національний фонд досліджень України. URL: https://nrfu.org.ua/ (дата звернення: 31.10.2022)
4. Варяниченко О. В. Формування інноваційних кластерів в Україні як інструмент розвитку та конкурентоздатності. Науковий вісник НГУ. 2011. № 3. С. 118–121.
5. Виробник Bayraktar планує завершити будівництво заводу в Україні за два роки [Електронний ресурс]. – 2022. – Режим доступу до ресурсу: https://www.epravda.com.ua/news/2022/10/28/693164/.

УДК 336.64

Лавров Н.В.,
Магістр
Науковий керівник: Науменкова С.В.
д.е.н., професор
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНИХ ДІЙ З ВІДНОВЛЕННЯ ЗРУЙНОВАНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В УКРАЇНІ

Наслідки російсько-української війни є катастрофічними в соціально-економічному та суспільному плані для України. Важливість відновлення зруйнованої інфраструктури полягає в забезпеченні макроекономічної, енергетичної та фінансової безпеки країни [1, с.76]. Після початку війни

економіка України скоротилась більше ніж на 50%, а ВВП зменшився на 35%. Ці показники свідчать про необхідність вирішення важливих стратегічних завдань та пошуку надійних джерел залучення додаткового фінансування для повоєнного відновлення.

Важливим кроком для відновлення зруйнованої інфраструктури є залучення фінансування від міжнародних організацій. Ефективне співробітництво України з міжнародними партнерами зможе забезпечити необхідне фінансування для відновлення пошкодженої інфраструктури. Програми Stand-by від Міжнародного Валютного Фонду повинні бути переглянуті та рекструктризовані відповідно до фінансової ситуації та потенціалу України. Так, на рівні Європейської Ради затверджено пакет підтримки для України в розмірі до 18 мільярдів євро, який буде надано у формі позик, що будуть виплачуватися з 2023 року через інструмент макрофінансової допомоги+ (МФД+). Погашення позик передбачено впродовж максимум 35 років, починаючи з 2033 року. ЄС також пропонує надати Україні субсидію на пов’язані з кредитом витрати України на процентні ставки, які фінансуватимуть держави-члени ЄС. Ці внески мають бути поновлені після 2027 року, якщо виплати процентних ставок не будуть покриті іншими способами в майбутніх довгострокових бюджетах ЄС [2].

Крім того, держави-члени ЄС, а також треті сторони за бажанням зможуть додавати додаткові кошти у формі грантів для України. Але ці кошти будуть спрямовуватися через бюджет ЄС для надання Україні підтримки у більш скоординованій формі. З огляду на це, слід звернути увагу на необхідність координації грошово-кредитної та бюджетно-податкової політики України з огляду на подальше зростання державного боргу в умовах використання диверсифікованої стратегії фінансування від країн ЄС, підвищення ефективності функціонування основних каналів грошово-кредитної політики, в першу чергу, кредитного та валютного [3, сс. 424-425].

Питання посилення співробітництва з МВФ для посилення відновлення зруйнованої інфраструктури буде мати першочергове значення для країни,

оскільки саме за допомогою належного фінансування можна забезпечити ефективні інструменти захисту. Джерелом залучення коштів може бути виплата репарацій, проте чіткий механізм виплати ще не розроблений.

Стратегічним завданням України є досягнення членства в ЄС, що надає змогу використовувати товарні ринки та людський капітал для економічного відновлення, а також сприяє посиленню міжнародного співробітництва України з європейськими партерами. Окрім того, членство в ЄС має стратегічне значення для безпеки України, оскільки територіальна цілісність та забезпечення суверенітету підпадає вже під правове поле Європейського Союзу.

На внутрішньому рівні, ключовим напрямом для відновлення інфраструктури стане реалізація інвестиційних та соціальних проектів для забезпечення нормальних умов для життєдіяльності та ведення бізнесу, у т.ч. проєктів з відновлення платіжної інфраструктури, розвитку доступних цифрових послуг [4, с. 44; 5, сс.194, 196]. Реалізація соціальних проєктів має бути спрямована на активізацію діяльності територіальних громад щодо залучення тимчасово непрацевлаштованих громадян та організацію громадських робіт для відновлення суспільно важливої інфраструктри.

Крім того, важливим стратегічним кроком на внутрішньому рівні є посилення взаємодії бізнесу та держави у реалізації суспільно значущих інфраструктурних об’єктів, у т.ч. на засадах публічно-приватного партнерства [6, с.150-151; 8, с.11]. Край важливим завданням є посилення мотивації щодо учсті корпоративного сектору у відновленні інфраструктури на основі розширення кредитування [7, с.387], спрощення оподаткування та відмови від зайвих бюрократичних процедур.

Отже, стратегічні дії України щодо відновлення зруйнованої інфраструктури мають бути спрямовані на більш ефективне використання коштів міжнародних організацій та сприяння участі бізнесу в процесі відбудови критичної інфраструктури, активізації внутрішніх джерел фінансування для відновлення функціонування економіки.

Список використаних джерел:

1. Іванов С.В. Економічне відновлення і розвиток країн після збройних конфліктів та воєн: невтрачені можливості для України. Економіка України. 2019. № 1(686). С. 75-89.
2. *Delegation of the European Union to Ukraine.* URL: https://www.eeas.europa.eu/delegations/ukraine/.
3. Міщенко В.І., Міщенко С.В. Удосконалення дії каналів трансмісійного механізму грошово-кредитної політики в Україні в умовах переходу до таргетування інфляції. Актуальні проблеми економіки. 2015. №1(163). С.421-428.
4. Mishchenko V., Naumenkova S. The impact of digital currency on the transformation of monetary policy. *Three Seas Economic Journal*. 2021. Vol. 2, No.4. P.43 – 48. https://doi.org/10.30525/2661-5150/2021-4-8 Latvia Baltija Publishing
5. Mishchenko, S., Naumenkova, S., Mishchenko, V., Dorofeiev, D. Innovation risk management in financial institutions. *Investment Management and Financial Innovations*. 2021. №18(1). P.190-202. URL: http://dx.doi.org/10.21511/imfi.18(1).2021.16
6. Науменкова С.В. Проєктне фінансування. К.: Знання України, 2022. 217 с.
7. Naumenkova S., Tishchenko I., Mishchenko S., Mishchenko V., Ivanov V. Assessment and mitigation of credit risks in project financing. *Banks and Bank Systems*. 2020. №15(1). P. 72–84. URL: http://dx.doi.org/10.21511/bbs.15(1).2020.08
8. Науменкова С., Міщенко С., Тіщенко Є. Фінансові інструменти убезпечення від політичних ризиків у проектному фінансуванні. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 2016. №10 (187). С. 6 – 17.URL: https://doi.org/10.17721/1728-2667.2016/187-10/1.

УДК 336

Лук'янчук Д. Ю.

аспірант 1-курсу

КНЕУ імені Вадима Гетьмана

КРИПТОВАЛЮТНИЙ РИНОК ЯК АЛЬТЕРНАТИВНИЙ ПРОДУКТ ДЛЯ ІНВЕСТУВАННЯ

Сучасними інвестиційними продуктами в Україні виступають банківські депозити та цінні паперами, а саме облігації внутрішньої державної позики.

Фондовий ринок не є привабливим місцем для інвестицій через ряд причин, а саме: низька ліквідність та не значна кількість акцій. Альтернативним продуктом який останній час здобуває все більшу увагу інвесторів є криптовалютний ринок. Ринок високотехнологічний та високо ризиковий, але при цьому також високодохідний. При інвестиціях в фондовий ринок, більшість інвесторів відає перевагу фондовим індексам, а не певним конкретним акціям, якщо це інвестиції на термін від року і більше. В криптовалютному ринку такими індексами виступають дві криптовалюти, а саме Bitcoin та Ethereum. Bitcoin - це перша криптавалюта, яка було створена в 2009 році[1]. Технологію блокчейн можна описати як децентралізовану базу даних, в яку записуються всі транзакції. Основною перевагою даної криптавалюти є блокчейн Bitcoin який досі не змогли скомпронувати. Ethereum - це нативна монета блокчейну Ethereum, за допомогою якої можна сплачувати за транзакції в блокчейну Ethereum[2]. Відмінність блокчейну Ethereum від Bitcoin, полягає в тому, що на базі блокчейну Ethereum можна будувати децентралізовані програми, наприклад ігри або децентралізований обмінник для токенів які побудовані на технології блокчейну Ethereum. Ринок криптавалют є високоризиковим та високоволатильним, є високо вірогідність, що може щось відбутися навіть з вище зазначиними криптавалютами, не зважаючи на високу довіру інвесторів криптавалютного ринку до них. Якщо брати для зрівняння певну акцію на фондовому ринку, щось схоже як і з криптовалютою може відбутися і з нею, компанія може бути замішена в скандалі або компанія може збанкрутіти. Все залежить від того як інвестор займається управлінням ризиком та інвестиційним портфелем.

Висновок.

Криптовалютний ринок відміно від фондових ринків є молодим, адже створення першої криптовалюти відбулося в 2009 році. Перевагою криптовалютного ринку є його доступність, а саме реєстрація на криптовалютній біржі та купівля за допомогою банківської картки, також слід зауважити, що відправка криптовалюти відбувається в будь яке місце світу за лічені хвилини та низькою комісією. Недоліком є технічна складність як саме працює технологія

блокчейн, високотехнологічність ринку, висока волатильнісь активів. Криптовалютний ринок має свої переваги та недоліки, але слід зауважити, що проникність технології блокчейну зростає, а також і довіра інвесторів.

Список використаних джерел:

1. Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System URL: https://bitcoin.org/bitcoin.pdf (дата звернення: 11.11.2022).
2. ETHEREUM: A SECURE DECENTRALISED GENERALISED TRANSACTION LEDGER URL: https://ethereum.github.io/yellowpaper/paper.pdf (дата звернення: 11.11.2022).

УДК 351.863

Майорова Т.В.

д. е. н., професор кафедри

корпоративних фінансів і контролінгу

КНЕУ імені Вадима Гетьмана

Чепурний Л.Р.

здобувач 1 курсу другого (магістерського) рівня

ОПП «Інвестиційний менеджмент»

КНЕУ імені Вадима Гетьмана

ФІНАНСОВА ОЦІНКА ЗБИТКІВ, ЗАВДАНИХ ВІЙСЬКОВОЮ АГРЕСІЄЮ РФ ТА ПОШУК ШЛЯХІВ ФІНАНСУВАННЯ ВІДНОВЛЕННЯ УКРАЇНИ

Військова агресія Російської Федерації в Україну призвела до значних жертв серед цивільного населення, пошкодження інфраструктури та матеріально-технічної бази підприємств. Внаслідок війни, яка триває понад дев’ять місяців, житлові приміщення та громадська інфраструктура були зруйновані та пошкоджені, громадські послуги та економічна діяльність зазнали перешкод у роботі, а значна кількість українців були переміщені зі своїх домівок. Оскільки повноцінні військові дії досі тривають, і кожного дня список завданої шкоди збільшується, нагальним питанням сьогодні є оцінка завданих збитків економікою України і визначення розміру інвестицій, необхідних для її

відбудови. У вересні 2022 року уряд України, Європейська комісія та Світовий банк у співпраці з партнерами підрахували, що поточна вартість реконструкції та відновлення в Україні має становити не менше $349 млрд (€349 млрд). З урахуванням наслідків війни з 24 лютого до 1 червня 2022 року, завдана шкода секторам, охоплених RDNA, оцінюється на рівні близько 97 мільярдів доларів США [2]. Найбільше постраждав житловий сектор та інфраструктура (як воєнна, так і цивільна) насамперед деокупованих територій та територій, на яких ще відбуваються бойові дії. Загальні збитки становлять майже 252 мільярди доларів США. Більше того, збитки зруйнованих підприємств одних сфер економіки негативно впливають на інші. Наприклад, скорочення сільськогосподарського виробництва впливає на транспортні потреби, або втрата електроенергії впливає на торгівлю та промисловість у регіонах, які інакше не постраждали від війни. Очікується, що визначена цифра збитків зросте в найближчі місяці в міру продовження війни [1].

Якщо говорити про першочергові об’єкти відновлення, то це енергетичний сектор, високотехнологічне виробництво, машинобудування, АПК, житлове будівництво та ін. В цьому контексті важливим є те, що при плануванні обсягів фінансових потреб мають бути закладені потреби у фінансуванні для сталого та інклюзивного відновлення економіки України.

За оцінками KSE лише у короткостроковій перспективі (у наступні 18-36 місяці) для задоволення найнагальніших потреб потрібно буде понад 105 мільярдів доларів США. До таких нагальних потреб належать витрати з:

- ✓ забезпечення опалення та електропостачання, а також утеплення пошкоджених війною будівель та закупівлі газу;
- ✓ ремонту транспортного сектору для забезпечення зв’язків та надання послуг;
- ✓ підтримки наступного посівного сезону;
- ✓ забезпечення людського розвитку, насамперед у сфері освіти, охорони здоров’я та підтримки найбідніших і внутрішньо переміщених осіб;

✓ нагальними діями, пов’язаними з очищенням території країни, щоб забезпечити безпечну реконструкцію та відновлення критичних територій.

При оцінці пошкоджених активів необхідно виокремлювати державні та приватні активи, коли це можливо. Зарубіжний досвід катастроф та конфліктів підкреслює вагому роль державного фінансування відновлення приватних активів, особливо у короткостроковій перспективі. Для житла, наприклад, існують гуманітарні та непрямі державні зобов’язання, пов’язані із забезпеченням безпечним і теплим притулком, і це передбачає втручання держави в приватні активи. Так само виробничі галузі, такі як сільськогосподарське виробництво, можуть потребувати значного державного фінансування для відновлення; сектор фінансовий і банківська справа вимагатиме капіталізації, а відновлення торгівлі та промисловості потребуватиме певного рівня початкового фінансування з боку державного сектора. Крім того, державний сектор, ймовірно, відіграватиме важливу роль у наданні гарантій та інших інструментів зниження ризиків (зокрема страхування), щоб збільшити фінансування приватного сектору з різних джерел. У нагальній та короткостроковій перспективі (у наступні 18-36 місяці) для задоволення найнагальніших потреб у проаналізованих секторах буде потрібно понад 105 мільярдів доларів США. До них належать нагальні потреби, пов’язані з:

✓ електропостачання та утеплення пошкоджених будівель та закупівлею газу;

✓ ремонтом транспортних засобів та відновлення логістичних послуг;

✓ підтримкою весняного посівного сезону;

✓ людським розвитком (освіта, охорона здоров’я та підтримка найбідніших і переміщених осіб) та ін.

На жаль, за оцінками експертів масштаби інвестицій, необхідних для відновлення економіки, перевищують фінансові можливості уряду України. Очікується, що міжнародна допомога у формі грантів, позик та / або гарантій із зовнішніх джерел збільшить фіскальну спроможність України під час відбудови країни. Кожен окремий сектор, відповідно, потребуватиме фінансової стратегії

та індикативної структури вартості, які віддзеркалюватимуть надійні джерела фінансування та їхню роль у покритті прямих витрат або підтримці різних форм фінансування (суверенного, несуверенного, комерційного тощо). Тому забезпечити наявність фінансових стратегій для відповідних секторів під час відбудови необхідно вже у найближчій перспективі. Ймовірно, вони доповнюватимуть зусилля після відбудови для забезпечення фінансової стійкості критично важливих державних послуг.

Список використаних джерел:

1. Потреби України у відновленні та відбудові оцінюються у $349 млрд. URL: https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2022/09/09/ukraine-recovery-and-reconstruction-needs-estimated-349-billion

2. У Брюсселі відбулась презентація звіту RDNA «Швидка оцінка завданої шкоди та потреб на відновлення Україні». URL: http://www.gitn.org.ua/news/UBryusselividbulasprezentatsiyazvituRDNASHvidkaotsinkazavdanoishkoditapotrebnavidnovlennyaUkraini/

3. На відновлення та реконструкцію України потрібно понад $349 мільярдів URL: https://biz.ligazakon.net/news/213939_na-vdnovlennya-ta-rekonstruktsyu-ukrani-potrbno-ponad-349-mlyardv

4. Україна швидка оцінка завданої шкоди та потреб на відновлення. URL: https://documents1.worldbank.org/curated/en/099445109072232395/pdf/P1788430c59f110920ae4d04bd31d82c530.pdf

УДК 330.322.16

Макаров П. Д.
студент
Ізмайлова Н. В.
к.е.н., доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Державного університету економіки і технологій групи

ІНСТРУМЕНТИ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ УКРАЇНИ

З початку повномасштабного вторгнення країни агресора, 24 лютого 2022 року у нашу країну, значних руйнувань зазнала уся інфраструктура та

підприємництво країни. Тому повоєнне відновленя України стала однією з головних проблем для нас.

Головною метою державної політики у післявоєнний період з розвитку інноваційної діяльності є формування економічних умов для виведення на ринок конкурентоспроможної інноваційної продукції на користь реалізації стратегічних державних пріоритетів, з урахуванням специфіки розвитку регіонів та з перспективою впровадження/реалізації їх на світовому рівні.

Таким чином, у якості системи довгострокових соціально-економічних цілей інноваційного розвитку у післявоєнний період України можна виокремити наступні:

– підвищення якості життя населення та формування соціально-наукової спільноти;

– забезпечення економічного зростання та формування інформаційно-інноваційного типу економіки;

– розвиток інтелектуального середовища, фундаментальної науки, освіти, культури;

– створення сприятливої законодавчо-правової системи та інноваційного клімату;

– підтримка масового інноваційного ентузіазму при впровадженні та реалізації стартапів;

– формування нового рівня державно-приватного партнерства на основі взаємовигідних умов;

– забезпечення оборони та безпеки інноваційного розвитку країни.

Проаналізувавши досвід багатьох країн (Японія, Греція, Німеччина та ін. країни) [1,2] які пережили воєнні дії (агресію), показує, що для реалізації інноваційної політики у післявоєнний період формувався спеціальний координуючий та організаційно-керуючий інститут, який «уловлював технологічні віяння» та сприяв їх реалізації. Таким чином, в Україні, для реалізації інноваційної політики, рекомендується переорієнтувати діяльність Національного фонду досліджень України (далі – Фонд) [3].

Фонд є спеціальним інструментом реалізації державної політики, за допомогою якого здійснюється фінансування заходів, спрямованих на всебічний розвиток української науки як основного чинника економічного зростання держави. Діяльність фонду спрямована на створення сприятливих умов для максимальної реалізації інтелектуального потенціалу громадян у сфері наукової і науково-технічної діяльності, що ґрунтуються на принципах конкурентності та наукового лідерства.

Основними цілями Фонду [4] є:

– стимулювання фундаментальних та прикладних наукових досліджень, розвитку національного дослідницького простору та його інтеграції до світового дослідницького простору;

– розбудова дослідницької інфраструктури в Україні та її інтеграція до світової дослідницької інфраструктури;

– сприяння налагодженню науково-технічного співробітництва між науковими установами, закладами вищої освіти та представниками реального сектора економіки і сфери послуг; міжнародному обміну інформацією та вченими, залученню учнівської та студентської молоді до наукової та науково-технічної діяльності; виробничо-орієнтованим (галузевим) науковим установам шляхом організації конкурсів за запитом центральних органів виконавчої влади або інших замовників, за умови надання такими центральними органами виконавчої влади або замовниками відповідних коштів;

– популяризація наукової і науково-технічної діяльності.

Представникам влади слід розглядати кілька елементів та загальних характеристик, які визначені на світовому ринку, як еталонні та використовуються:

1. Чітке бачення. Інноваційна стратегія повинна мати чітке бачення удосконалень, яких необхідно досягати, забезпечувати прозору структуру регулювання, стимулювання та визначати можливі траєкторії відповідно до цілей політики.

2. Опора на фактичні дані для виявленого збою у роботі ринкових механізмів. Стратегія має ґрунтуватися на динаміці, що спостерігається у приватному та державному секторах та має бути підготовлена на основі емпіричних даних, виявлення збоїв у роботі ринкових механізмів та інструментів вивчення можливостей.

3. Дієва координація. За наявності кількох ієрархічних рівнів політики– ефективність координації має важливе значення.

4. Відповідні часові рамки. Кожен етап з реалізації стратегії щодо відновлення економіки у післявоєнний період повинен мати період його виконання та очікуваний результат.

5. Еталонні цільові показники. Стратегія повинна мати цільові показники для порівняльної оцінки ефективності та прогресу (витрати, патенти, цитування, публікації та ін.).

6. План дій. Цільові показники ефективності повинні доповнюватися планами дій, у яких визначаються короткострокові заходи, основні етапи та показники прогресу, обов'язку, завдання, термін тощо.

7. Оцінка. Для забезпечення підзвітності та оцінки практичних і довгострокових результатів у здійсненні стратегії слід включити інструменти оцінки.

Список використаних джерел:

1. https://uk.wikipedia.org/wiki/Японське_економічне_диво#Передумови.
2. https://nakipelo.ua/nimecke-ekonomichne-divo/.
3. Національного фонду досліджень України. URL: https://nrfu.org.ua/ (дата звернення: 25.06.2022).
4. Україні запрацювали чотири фонди відновлення: що це і як допомогти. 2022.12 березня. Еконо- мічна правда. URL: https://www.epravda.com.ua/news/2022/03/12/683904/ (дата звернення: 25.06.2022).

УДК 330.101

Мацьовита С.О.,
здобувачка другого (магістерського) рівня вищої освіти
ОПП «Фінансовий менеджмент і контролінг»
Науковий керівник: Юркевич О. М.,
к.е.н., доцент катедри
корпоративних фінансів і контролінгу
КНЕУ імені Вадима Гетьмана

ОРГАНІЗАЦІЯ ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ УКРАЇНИ В РОЗРІЗІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Широкомасштабне вторгнення Росії нанесло Україні колосальні збитки. Однак отримані руїни відкривають можливості радикальної модернізації економіки України та проведення реформ. Однак, заходи відновлення країни мають враховувати вимоги євроінтеграції та приближати її до отримання повноправного членства в ЄС.

Зараз урядом передбачено формування спеціалізованих фондів відновлення України для розв’язання найбільших проблемам, що виникли внаслідок збройної агресії Росії, такі як: підтримка малого та середнього бізнесу; відновлення та трансформація економіки; гуманітарні проблеми; обслуговування та погашення державного боргу; підтримка армії; відновлення майна та зруйнованої інфраструктури.

Беручи до уваги обіцяну прискорену процедуру вступу до ЄС та прагнення України отримати статус країни-кандидата вже в червні 2022 року, відбудова її економіки має відбуватися за Копенгагенськими критеріями. Це дозволить побудувати дієву ринкову економіку та конкурувати в європейському економічному просторі. Копенгагенські критерії вимагають наступні заходи, що викладені на рис. 1.

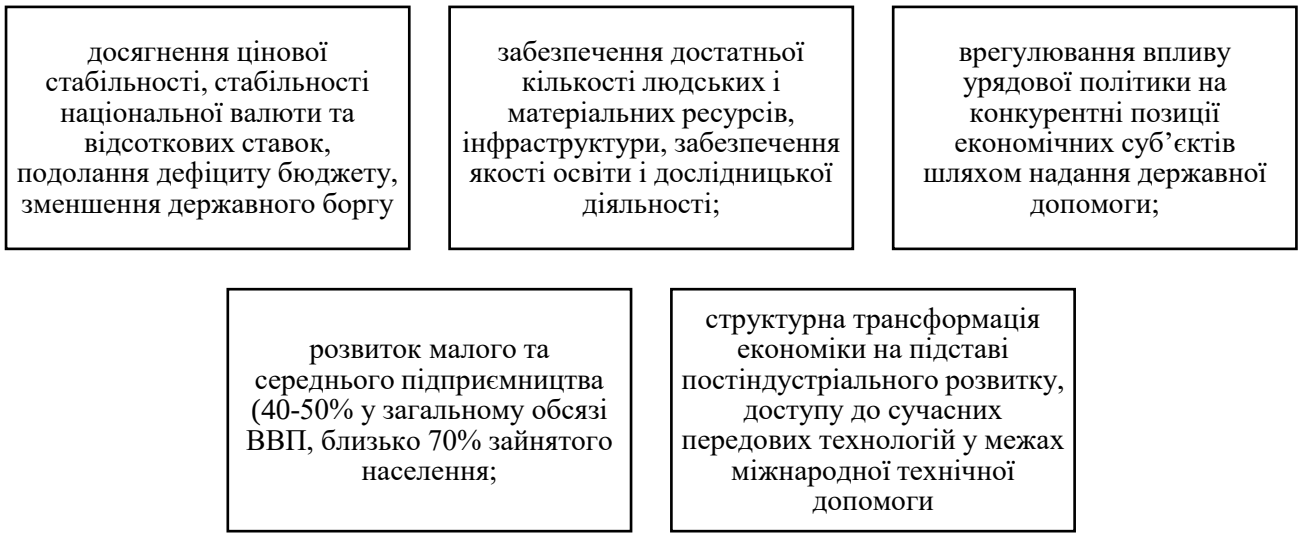


Рисунок 1. Копенгагенські критерії в економічній сфері.

Опорою економічного відновлення можуть стати наступні компоненти:

— розвиток високотехнологічних кластерів (авіабудування, космічна галузь, ОПК, атомна енергетика);

— розвиток людського капіталу;

— розвиток енергетики;

— розвиток інфраструктури;

— розвиток АПК.

Окрім цього, можна окреслити й інші середньострокові заходи відновлення:

I Управління державними виробничими активами: аудит державних підприємств, що діють на засадах самофінансування та інвентаризацію державних виробничих потужностей.

II Підтримка інноваційної діяльності передбачає створення за участю держави інноваційно-технологічних центрів, технологічних парків для формування проєктів з різноманітною науковою компонентою, заохочення науково-дослідної діяльності та інтеграцію її результатів у виробництво.

III Впровадження заходів у інституціональному та нормативно-правовому полі.

IV У монетарній сфері – це проявляється у недопущенні інфляції та девальвації шляхом забезпечення відповідної ліквідності фінансових установ за допомогою використання ними інструментів НБУ.

V У фіскальній сфері – запровадження комплексу тимчасових податкових послаблень для деяких груп підприємств, що позитивно відіб'ється на інвестування в інноваційні технології, обладнання та матеріали.

VI Демонополізація таких сфер економіки як: енергетика, внутрішні авіаперевезення, зберігання сільсько-господарської продукції, фіксований та мобільний зв'язок.

VII Переорієнтація виробництва на виготовлення товарів з високою доданою вартістю.

Висновки: Україну чекає складний шлях відновлення та розвитку економіки у поствоєнний час через великий масштаб завдань, які мають бути вирішені.

Список використаних джерел:

1. Грабчук О.М. Фінансове регулювання розвитку економіки України у стані глибокої рецесії. Економічний аналіз: зб. наук. праць; Тернопільський національний економічний університет [голов. редкол. В.А. Дерій]. Тернопіль.: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету "Економічна думка", 2014. Т. 18. № 2. С. 134—141.

2. Нарис про відбудову України / Т. Бекер та ін. Лондон : Centre for Economic Policy Research, 2022. 36 с.

3. СНІГОВА О. Як організувати відновлення України з прицілом на ЄС. *ЕКОНОМІЧНА ПРАВДА*. 2022. URL: https://www.epravda.com.ua/columns/2022/05/3/686566/.

УДК 330.322.1

Мякишевська О. М.
к.е.н., доцент кафедри
корпоративних фінансів і контролінгу,
Сиротенко М.Р.
факультет фінансів, 4 курс
КНЕУ імені Вадима Гетьмана

ГРАНТОВЕ ФІНАНСУВАННЯ СТАРТАПІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Економіка України потребує додаткового фінансування, оскільки наразі всі кошти йдуть на воєнні потреби. Малому бізнесу та мікробізнесу складніше, ніж великим компаніям, через значно менший запас міцності. Тому з'явилося чимало можливостей для залучення грантових коштів на розвиток, зокрема для стартапів.

Зазвичай грантові кошти становлять невелику частку фінансування потреб території в економічно розвинутих країнах. Натомість в Україні, де доступ до інших джерел фінансування є вкрай обмеженим, саме грантові інструменти часто мають вирішальне значення для фінансування різноманітних стартапів задля економічного розвитку країни. Грантові кошти нерідко виконують супровідну та підтримувальну функцію щодо інших інструментів фінансування, зокрема інвестицій чи кредитів міжнародних фінансових організацій.

Джерелом отримання коштів для впровадження стартапів є благодійні фонди, які, в свою чергу, надають допомогу у вигляді грантів. Основними донорами допомоги Україні є уряди США, Канади, ФРН, Нідерландів, Великої Британії, Швеції, Швейцарії, Японії, Європейський Союз, ООН. Слід зазначити, що цілі, на які уряди цих країн спрямовують допомогу, дуже часто збігаються з метою проектів, що реалізовуються в Україні за кредитні кошти МФО. Саме тому є доцільним здійснення постійного моніторингу та прийняття участі в різних грантових програмах.

На сьогоднішній день підприємці зіштовхнулися з багатьма проблемами, які важко вирішити без зовнішньої допомоги. Насамперед це стосується малого та середнього бізнесу, який змушений шукати нові шляхи фінансування для розширення поточної діяльності чи запуску нових напрямків під час війни, тому наразі діє багато грантових програм, конкурсів та програм підтримки від держави, Європейського Союзу та світових компаній для українського бізнесу. Гранти переважно надаються для реалізації разового проекту коротко- чи середньострокової тривалості із обґрунтовано доведеним кінцевим результатом. Щодо обсягу фінансування, тут існує безліч можливостей. Все залежить як від фонду, що надає грантове фінансування, так і від програми, у межах якої оголошується грантовий конкурс. Урядом України запроваджено грантові програми для започаткування бізнесу, розвитку підприємництва та навчання. Українці зможуть отримати: мікрогранти для створення власного бізнесу; гранти для розвитку переробного підприємства; державне фінансування закладки саду; кошти для розвитку тепличного господарства; грант на реалізацію стартапу, у тому числі в сфері ІТ; кошти на навчання ІТ-спеціальностям. Також Українські стартапи можуть отримати фінансування та навчання через різні фонди. Наприклад, від фонду ЄС EIT JumpStarter у рамках преакселераторної програми. Компанія, яка посяде перше місце отримає €7 500 де пріоритет надаватиметься тематичним стартап-проєктам, пов’язаним із виробництвом. Український соціальний венчурний фонд USVF у співпраці з SILab Ukraine запустили програму смартгрантів на підтримку діяльності соціальних підприємств в умовах війни. Розмір одного гранту до 10 000 євро з податками. Отримати допомогу можуть діючі соціальні підприємства, у яких є потенціал для зростання та яким необхідна підтримка для розвитку та масштабування. Діяльність має впроваджуватися на території України, відповідати викликам воєнного часу та бути спрямованою на задоволення потреб цивільного населення[1].

Для залучення коштів у реалізацію проєктів створено унікальну електронну платформу Advantage Ukraine, на якій зібрано понад 500 інвестпроектів та

можливостей у 10-ти галузях економіки[2]. Отримано понад сто запитів від стратегічних та портфельних інвесторів зі США, Великої Британії, Німеччини, Данії, Бельгії, Республіки Корея та ін. В межах ініціативи Advantage Ukraine інвестори в першу чергу цікавляться такими галузями української економіки, як інновації та технології, агропромисловий комплекс, видобуток корисних копалин, інфраструктура, промислове виробництво та логістика. Також чималий інтерес викликають стартап-проєкти в секторі енергетики й оборонної промисловості [3].

Таким чином, грантове фінансування в умовах сьогодення є основним інструментом залучення коштів у реалізацію стартап-проєктів у різні галузі для відновлення повоєнної економіки України.

Список використаних джерел:

1. В Україні дають гранти до €7 500 для стартапів. URL: https://ain.ua/2022/10/25/v-ukrayini-dayut-granty
2. Інвестиції в Україну та відновлення економіки. URL: https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=62bfd716-8665-4a4c-9e2d-6325ba53b3c8&title=InvestitsiiVUkrainuTaVidnovlenniaEkonomiki
3. Офіційний сайт «Advantage Ukraine». URL: https://advantageukraine.com

УДК 336

Нагорна О.В,
доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу
Лєка Т.В,
аспірантка ІІІ року навчання кафедри корпоративних фінансів і контролінгу
КНЕУ імені Вадима Гетьмана

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ КРЕДИТУВАННЯ АПК В УКРАЇНІ

АПК залишається однією з інвестиційно-привабливих газузей економіки в Україні. Специфіка сільськогосподарського виробництва вимагає виваженої

державної політики протекціонізму та формування стратегії розвитку АПК, враховуючи системні зміни, які відбулись в частині вільного обігу землі, нового оподаткування для аграріїв та одноосібників, а також існучих викликів та проблем, які виникли в умовах невизначеності. Переважна кількість аграріїв потребують додаткового фінансування за рахунок залучення кредитних коштів, однак в нових несприятливих реаліях доступ до них надто складний. І тут варто наголосити, що АПК є досить кредитомісткою галуззю, діяльність якої без кредитного забезпечення майже неможлива.

Проблеми останнім часом особливо загострюються. Постає питання щодо важливості окреслення ключових проблем кредитування АПК за трьома суб'єктами, що представлено в табл 1.

Таблиця 1

Ключові проблеми кредитування АПК за трьома суб'єктами

ІБЛОК ***Проблеми банківської системи***	***ІІ БЛОК*** ***Проблеми агропідприємств***	***ІІІ БЛОК*** ***Проблеми держави***
Низька ліквідність банків	Невідповідність потреб аграріїв у кредитних ресурсах та можливостей банківських установ й інвесторів	Недостатній обсяг бюджетних коштів
Відсутність довгострокових ресурів	Проблеми, що напряму пов’язані із реалізацією продукції (неплатежі або надмірні, ризики)	Відсутність політичних та економічних гарантій для вітчизняних та іноземних інвестицій
Завищені вимоги до позичальника та надмірна бюрократія	Підвищена нестійкість фінансового стану підприємств та відсутність ліквідного майна, яке можна надати у заставу	Вкрай заплутана податкова система;
Недосконала система оцінка кредитоспроможності та інвестиційної кредитоспроможності позичальника, а особливо в частині ризиків; Відсутня ефективна оцінка землі.	Висока вартість кредитів	Заполітизованість усіх процесів підтримки та допомоги для галузі.

На наш погляд, можна ще додати низку проблем, пов'язаних саме з державною підтримкою - відсутність довіри до держави з боку агроформувань, недосконаліть та змінність законодавчо-нормативної бази й програмного планування. Адже, урядові програми постійно переглядаються, вносяться корективи та завжди бракує коштів на їх фінансування. На жаль, змінюються й правила щодо розподілу державних коштів за відповідними напрямами, що обумовлює недоотримання підтримки тими виробниками, які найбільше потребують допомоги. Існує й обмежений доступ, тобто працює механізм за принципом «не для всіх».

Загалом, вітчизняна банківська система спроможна забезпечити якщо не зростання обсягів кредитування бізнесу, то, принаймні, їх збереження на довоєнному рівні задля тисячі агро підприємців аби вони змогли відновити та модернізувати виробництво, адаптувавши його до нових умов сьогодення.

УДК 336.6

Нагорний Є. О.
Старший викладач кафедри
корпоративних фінансів і контролінгу
КНЕУ імені Вадима Гетьмана

РОЛЬ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ У ПОВОЄННОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ ВІДНОВЛЕННІ УКРАЇНИ

Військова агресія проти нашої держави внесла корективи майже в усі сфери нашого повсякденного життя в цілому. Проте більш за все страждає вітчизняна економіка, яка враховуючи значні обсяги скорочення експорту, має зменшення обсягу ВВП на рівні 30-35%. Відновлення стабільного функціонування економіки нашої держави в першу чергу залежить від малого та середнього бізнесу. За даними урядового порталу, в Україні малий та середній бізнес відіграє ключову роль в економіці, забезпечуючи близько 64% доданої вартості, 81,5% зайнятих у бізнесі працівників та 37% податкових надходжень [].

Для підтримки вітчизняного бізнесу під час війни, держава вже імплементувала певний ряд програм, які мають на меті полегшення ведення бізнесу: це звільнення підприємців від сплати ЄСВ, якщо підприємство не отримує дохід, а також звільнення від сплати земельного та екологічного податків на період воєнного стану для тих бізнесів, що розташовані у зоні бойових дій. Уряд також запустив проєкт єРобота. На порталі Дія можна подати заявку на отримання гранту від держави на розвиток бізнесу. Дані кошти дадуть змогу кожному, хто має бажання, навички та план запустити власну справу або розширити свій бізнес. Можна буде придбати обладнання, закупити сировину або оплатити оренду приміщення.

За даними дослідження Офісу Президента, за 9 місяців 2022 року Україна експортувала товарів на суму 33 млрд доларів США, що на 31,5% менше, ніж за аналогічний період 2021 року [2]. Одним із завдань, які стоїть перед українським та середнім бізнесом - є його вихід на закордонні ринки.

Відтак, вересневе опитування українських підприємців показало, що за останні місяці UBI (Ukrainian Business Index) зріс до 33,9% (зі 100%). Це означає, що бізнес з кожним місяцем війни все краще адаптується до її наслідків. Війна росії проти України завдала нищівних наслідків економіці нашої держави та водночас стала потужним каталізатором для розвитку бізнесу. І саме малий та середній бізнес, який має змогу більш гнучко адаптуватися до сьогоднішніх реалій, стане основою економічного відтворення держави в післявоєнний час.

Цікавим є також той факт, що за перші три місяці війни, українці зареєстрували понад 30 тисяч підприємств. І це дуже позитивна тенденція, адже саме малий та середній бізнес є фундаментом, на якому відновлюватиметься економіка післявоєнної України. Адаптуючись до нової реальності, кожен другий підприємець (50%) був змушений трансформувати свою бізнес-діяльність. Найчастіше ці зміни стосувалися переорієнтації бізнесу на оборонні потреби країни (17%), перехід до іншої сфери бізнесу (16%) чи перенесення виробничих потужностей в інші регіони України або за кордон (13%).

Для відновлення бізнесу знадобиться час та підтримка. Залежно від довгострокової ситуації в Україні, 41% опитаних прогнозують повернення до довоєнних показників протягом року, 30% вважають, що для цього знадобиться від одного до двох років, а 23% очікують, що зможуть повністю відновитися не раніше ніж, за два-три роки. Серед головних потреб нині активного бізнесу — нові замовлення та ринки збуту (56%), кошти на розвиток (33%) та допомога з логістикою (23%) [3].

Втім, незважаючи на зменшення рівня доходів та складнощі, з яким стикається малий та середній бізнес сьогодні, українські підприємці активно донатять гроші на благодійність та підтримують волонтерські ініціативи — про це заявляють 74% опитаних.

Як висновок слід відзначити, що створення сприятливих умов для розвитку малого та середнього бізнесу та його масштабування вже сьогодні — це цілі, за допомогою наша економіка буде відновлена в найбільш короткі строки. Лише сильна економіка дасть нам змогу досягти нашої першої найбільш бажаної мети — подолати ворога а потім відродити довоєнні показники розвитку та продовжити економічне зростання.

Список використаних джерел:

1. Підтримка малого і середнього підприємництва. URL: https://www.kmu.gov.ua/diyalnist/reformi/ekonomichne-zrostannya/pidtrimka-malogo-i-serednogo-pidpriyemnictva (дата звернення 25.10.2022)

2. Обсяги експорту та імпорту України під час війни. URL: https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3592275-ukraina-za-devat-misaciv-importuvala-tovariv-na-392-milarda.html (дата звернення 20.10.2022)

3. Малий і середній бізнес: Скільки часу знадобиться на відновлення після війни в Україні — дослідження Mastercard. URL: https://biz.nv.ua/ukr/markets/skilki-chasu-treba-dlya-vidnovlennya-biznesu-v-ukrajii-pislya-viyni-mastercard-50261211.html (дата звернення 11.11.2022)

УДК 336.221.4

Нагорний О. Б.
студент 5 курсу
факультету Фінансів і банківської справи
Одеський національний економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ ВЕЛИКОБРИТАНІЇ ТА ВПРОВАДЖЕННЯ ЇХНЬОГО ДОСВІДУ В УКРАЇНІ

Податки являють собою односторонні відносини між державою та її населенням і підприємцями. По суті, податки забезпечують зворотній зв'язок із платниками податків, фінансуючи відповідні витрати [1].

Таким чином, податкова система України – це не лише сукупність загальнодержавних і місцевих податків, що встановлюються згідно з процедурами, встановленими Податковим кодексом України, а й система податкових відносин, узгоджених між державою та платниками податків.

Згідно статті 8 Податкового кодексу України система оподаткування визначає загальнодержавні та місцеві податки і збори [3]. Загальнодержавні податки включають податок на прибуток підприємств, ПДФО, ПДВ, акцизний податок, екологічний податок, рентна плату та мито. До місцевих податків і зборів належать: податок на майно, єдиний податок, збір за паркування транспортних засобів, туристичний збір.

Так, для прикладу, у Великобританії теж діє двоступенева система оподаткування, яка складається із загальнодержавних і місцевих податків. Податки складають приблизно 90% дохідної частини англійського державного бюджету. Головними джерелами державних доходів є податки, а саме: податки на дохід (враховують прибуток), до яких належать прибутковий податок із фізичних осіб (який дуже диференційований залежно від величини доходу громадян, сімейного стану, матеріального становища платника податків і з урахуванням усіх обставин застосовуються пільги і знижки; при сплаті цього

податку діють три основні ставки: 20, 25 і для найбагатших – 40% доходу), корпоративний податок (стандартна ставка – 33%) і податок на нафтовий дохід; податок на капітал, який враховує податок зі спадщини (до 40%), податок на приріст капіталу, консульський збір та імпортні мита; непрямі податки – ПДВ (17,5%), акцизи і митні платежі; платежі за державним страхуванням, які дають право на отримання допомоги. Основні принципи, що є в основі сучасної податкової політики уряду Великої Британії, полягають у тому, що податкова система має: заохочувати зайнятість і стимулювати кожного до праці; сприяти накопиченню і довгостроковим інвестиціям; бути справедливою [2].

З огляду на вищезазначене, українська податкова система має бути спрямована на створення системи, яка стимулює підприємницьку та інвестиційну діяльність, враховуючи тривалий та стабільний податковий досвід Великобританії.

Окремі моделі оподаткування не лише сприяють створенню стабільної та ефективної податкової системи, а й значно зменшують певну вагу тіньової економічної діяльності, яка негативно впливає на державні бюджети. Тому в більшості випадків малий законний бізнес та індивідуальні підприємці змушені платити значні податки, на відміну від великих прибуткових організацій, які приховують свої реальні доходи шляхом шахрайства та корупції [1].

Ми також вважаємо, що необхідно встановити жорсткий контроль і відповідальність за приховування прибутків та ухилення від сплати податків великими компаніями, що в кінцевому результаті призведе до ліквідації тіньових секторів вітчизняної економіки.

Успішна побудова податкової системи є важливою умовою інтеграції України у світовий ринок. Реформування податкового законодавства України є необхідною умовою ефективного функціонування всієї економічної системи.

Таким чином, створення податкової системи, яка орієнтована на вітчизняних виробників і водночас сприяє новим інвестиціям, економічному розвитку та конкурентоспроможності, надає пільги та переваги новим технологічно оновленим підприємствам сприяє виконанню державного

бюджету. На думку законодавців, зниження ставки єдиного соціального внеску сприятиме зростанню економічної активності суб'єктів господарювання, які перебувають у скрутному фінансовому становищі внаслідок економічного спаду та фінансово-економічної кризи, а також сприятиме витісненню тіньового бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Кобзар О. О., Опально В. В. Аналіз економічної діяльності домогосподарств, як суб'єктів ринкової економіки України. *Економічні студії.* 2015. № 2 (06). С. 65–69. URL: http://www.lef.lviv.ua/files/archive/journal/2015/2(06)_2015.pdf#page=65

2. Д'яконова І.І., Макаренко М.І., Журавка Ф.О. та ін. Міжнародні фінанси: навч. посіб. / за ред. М.І. Макаренка та І.І. Д'яконової. Київ: Центр учбової літератури, 2013. 548 с.

3. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text

УДК 336.5.02

Нагорний О. Б.

студент 5 курсу

факультету Фінансів і банківської справи

Одеський національний економічний університет

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМКИ ВИКОРИСТАННЯ БЮДЖЕТНИХ КОШТІВ В УКРАЇНІ У ПОВОЄННИЙ ПЕРІОД

У складній ситуації, в якій зараз перебуває Україна (обмеженість фінансових ресурсів, необхідність захисту незалежності та територіальної цілісності), важливу роль відіграє бюджетна політика, яка має бути жорсткою, але справедливою і активною. Необхідно визначити пріоритетний напрямок

розвитку національної економіки, створити умови для захисту товаровиробників, сприяти залученню іноземних інвестицій.

Програмно-цільовий метод у бюджетному процесі – метод управління бюджетними коштами для досягнення конкретних результатів за рахунок коштів бюджету із застосуванням оцінки ефективності використання бюджетних коштів на всіх стадіях бюджетного процесу [1].

Процес бюджетування із застосуванням програмно-цільового методу починається з огляду соціально-економічної проблеми, яку необхідно вирішити. Для цього розробляються результативні бюджетні програми, на основі яких лише формується бюджет. Структура розробленої програми узгоджується з визначеними пріоритетами, плануванням соціально-економічного та стратегічного розвитку регіону [3].

При подоланні руйнівних наслідків війни та створенні умов для сталого розвитку України варто вдаватися до виваженої та обґрунтованої політики державних витрат. Національні бюджети та іноземна допомога повинні відігравати важливу роль у допомозі у відновленні та модернізації державного сектора та перебудові приватного сектора.

За оцінками Світового банку, майже 80% короткострокових економічних і гуманітарних потреб України покривається державними коштами. Він охоплює відновлення державної власності та підтримку приватної власності. Враховуючи нестачу внутрішніх резервів у зруйнованій війною економіці, іноземна допомога в достатній кількості є необхідною для успішної відбудови України.

До війни витрати зведеного бюджету у відсотках до ВВП коливалися від 33,8% у 2021 році до 37,8% у 2020 році. За винятком видатків на охорону здоров’я через пандемію та економічної активності через бум будівництва доріг, фінансування основних категорій видатків характеризувалося тенденцією до зниження. Війна, розпочата Росією, переломила сформовану тенденцію. Витрати зросли з 33,8% у 2021 році до 57,7% ВВП із січня по серпень 2022 року. Це збільшення відбулося насамперед за рахунок фінансування секторів оборони, державної політики та безпеки [2].

Національне реагування на гострі соціально-економічні проблеми, відбудова економіки, створення довгострокової основи післявоєнного розвитку вимагають фундаментальних змін у структурі національних витрат, розробки та фінансування нових програм. Прогноз фінансового кредитування на 2023-2025 рр. ґрунтується на припущеннях щодо пріоритетів післявоєнної реконструкції, деяких зобов'язань щодо відновлення від іноземних донорів та наявності загального ліміту державного фінансування. Доходи бюджету, іноземні гранти та позики [3].

Соціальні витрати у 2023 році, ймовірно, залишаться високими на рівні 9,1% ВВП. Згодом цей показник може знизитися до 8,4-8,5% через зниження соціальної напруги та гострі проблеми у сферах інфраструктури та економічного відновлення. Збиток, заподіяний транспортному сектору, оцінюється в 29,9 мільярда доларів США, а для його відновлення потрібно приблизно 73,8 мільярда доларів США. Оскільки обсяг інвестицій, необхідних для відновлення інфраструктури, перевищує можливості уряду, очікується зовнішня допомога у формі грантів, позик і гарантій. Рівень фінансування освіти до війни був в межах 5,7-6% ВВП. Внаслідок падіння реального ВВП у 2022 році цей показник зріс до 6,3% ВВП. Аналізуючи показники можна зробити висновок, що після війни рівень фінансування може бути скромним з огляду на численні потреби країни. Прогнозується, що рівень видатків на освіту буде на рівні 6% ВВП у 2023 році та 5,4-5,5% ВВП у 2024-2025 роках [2].

Крім того, на початку жовтня західні партнери зобов'язалися надати Україні 37,5 млрд. євро військової допомоги, або 28% ВВП. У проекті фінплану-2023 бюджетні призначення на оборону закладені в розмірі 870 млрд. грн. або 13,6% ВВП. Після закінчення війни реалістичні прогнози щодо бюджетних асигнувань на розвиток оборонної та військової промисловості сягнуть близько 6,5% ВВП протягом 2024-2025 років [2].

У середньостроковій перспективі важливо забезпечити координацію та гармонізацію державних видатків України, спрямованих на реконструкцію та іноземні донорські програми. Співпраця з державними інституціями та

виховання відповідальності українців за результати відбудови своєї країни має забезпечити позитивний результат відбудови та сталість її результатів.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17#Text
2. Богдан Т. Війна і державні фінанси: скільки потрібно грошей на відновлення і де їх брати. Економічна правда. URL: https://www.epravda.com.ua/columns/2022/11/3/693382/
3. Про затвердження Основних підходів до запровадження програмно-цільового методу складання та виконання місцевих бюджетів: Наказ Міністерства фінансів України № 805 від 02.08.2010 р. URL: https://ips.ligazakon.net/document/MF10114

УДК 336.64

Науменкова С.В.,
професор кафедри фінансів
Київського національного
університету імені Тараса Шевченка

РОЗБУДОВА ПОТЕНЦІАЛУ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ДЛЯ ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Реалізація проектів на засадах публічно-приватного партнерства (PPP) являє собою якісно новий етап взаємодії держави і бізнесу, розбудова потенціалу якого дозволяє подолати обмежені можливості держави та територіальних громад при фінансуванні суспільно значущих проектів в умовах повоєнного відновлення [1, с. 47]. На наш погляд, особливої уваги заслуговує така форма взаємодії держави та бізнесу, як People-First PPPs, яка являє собою нову форму моделі PPP третього покоління, що призначена для досягнення стійкого економічного і соціального

розвитку на основі програм публічно-приватного партнерства з орієнтацією на забезпечення соціальної справедливості [2, сс.151-152].

З огляду на зростаючі макроризики та ризики країни, важливо оцінити готовність і можливості України щодо реалізації проєктів PPP, використовуючи поширені в міжнародній практиці методи та інструменти, використання яких відображено в окремих публікаціях на цю тему [3 - 5].

Зауважимо, що фахівці Групи Світового банку (WBG) надають допомогу урядам в обґрунтуванні зважених рішень для реалізації заходів, спрямованих на покращення доступу та якості інфраструктурних послуг, у т. ч. на основі розвитку публічно-приватного партнерства. Фахівцями WBG розроблені методичні підходи та інструменти для вдосконалення державної експертизи проєктів PPP. З огляду на це, заслуговує на увагу практика використання скринінгових інструментів Групи Світового банку для оцінки умов та готовності України до реалізації таких проєктів.

Особливої уваги потребує процес оцінки, управління та моніторингу фіскальних ризиків, що виникатимуть при реалізації проєктів PPP в умовах повоєнного відновлення. Доцільно звернути увагу на такий інструмент міжнародної практики, як модель оцінки фіскального ризику публічно-приватного партнерства (Fiscal Risk Assessment Model (PFRAM). PFRAM є одним з найпоширеніших скринінгових інструментів для оцінки фінансової прийнятності проєкту на основі більш точного вартісного оцінювання потенційних фіскальних витрат та ризиків проєктів PPP. Оцінка передбачає збір конкретної проєктної інформації, визначення ролі державних органів на ключових етапах проєктного циклу. Цей інструмент в основному призначений для допомоги підрозділам у міністерствах фінансів в процесі прийняття обґрунтованих фіскальних рішень, забезпечує структурований процес збору інформації для проєкту, дотримуючись п’ятиступеневого дерева рішень щодо формування та аналізу:

– очікуваного грошового потоку для приватного партнера;

– макроекономічних наслідків реалізації проєкту на засадах державно-приватного партнерства, що порівнюють фіскальну ситуацію з проєктом та без нього;

– побудови матриці фіскального ризику: фіскальний ризик приймає на себе уряд (візуалізація з використанням теплової карти ризику);

– аналізу чутливості за факторами, що враховують курсові зміни національної валюти та зміни ВВП;

– відображення результатів у формах державної фінансової звітності: баланс, звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід), звіт про рух грошових коштів [2, сс. 162-163].

Також заслуговує на увагу використання моделі DRAFT для розкриття інформації в проєктах публічно-приватного партнерства. Ця модель забезпечує систематичну структуру для проактивного розкриття інформації щодо проєктів PPP, що може допомогти ефективному моніторингу та публічному розкриттю інформації про трансакцій, що здійснюються в межах таких проєктів.

Механізм публічно-приватного партнерства в умовах повоєнного відновлення може бути ефективно використаний при реалізації проєктів енергоефективності та проєктів альтернативної енергетики, враховуючи загострення ситуації в енергетичному секторі України [6, сс. 385-387]. Також особливої актуальності набуває релізація проєктів PPP щодо розвитку цифрової інфраструктури для подолання обмеженості цифрового доступу населення до базових фінансових послуг [7, сс.150, 152].

Розбудова потенціалу публічно-приватного партнерства передбачає вдосконалення інструментарію оцінювання проєктних рішень для вирішення таких завдань, як:

– проведення розширеної експертизи стратегічної прийнятності проєкту PPP та його узгоджуваності з державними пріоритетами. Проєкт має бути розроблений на основі чіткого формулювання потреб щодо зміцнення критичної інфраструктури, а також розвитку виробничої та суспільно значущої інфраструктури;

– розробка моделей проєктів PPP для аналізу ефективності та оцінювання сукупних ризиків з урахуванням різних сценарних умов та впливу макро- та мікроризиків;

– оцінювання стійкості проєктів PPP, вдосконалення інструментарію захисту інтересів кредиторів та інвесторів, моніторингу фінансово-економічних та соціально- екологічних наслідків.

Список використаних джерел:

1. Науменкова С.В., Овсянникова Я.О. Особливості оцінювання ефективності проектів публічно-приватного партнерства: зарубіжний досвід та українська практика. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. 2013. №134. С.47-51.
2. Науменкова С.В. Проєктне фінансування. Київ: Знання України, 2022. 217 с.
3. Науменкова С., Міщенко С., Тіщенко Є. Фінансові інструменти убезпечення від політичних ризиків у проектному фінансуванні. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 2016. №10 (187). С. 6 – 17.URL: https://doi.org/10.17721/1728-2667.2016/187-10/1.
4. Mishchenko V., Naumenkova S., Ivanov V., Tishchenko I. Special aspects of using hybrid financial tools for project risk management in Ukraine. *Investment Management and Financial Innovations.* 2018. 15(2). P.257–266. URL: http://dx.doi.org/10.21511/imfi.15(2).2018.23
5. Naumenkova S., Tishchenko I., Mishchenko S., Mishchenko V., Ivanov V. Assessment and mitigation of credit risks in project financing. *Banks and Bank Systems.* 2020. №15(1). P. 72–84. URL: http://dx.doi.org/10.21511/bbs.15(1).2020.08
6. Naumenkova S., Mishchenko V., Mishchenko S. Key energy indicators for sustainable development goals in Ukraine. *Problems and Perspectives in*

Management. 2022. №20(1). P. 379-395. URL: http://dx.doi.org/10.21511/ppm.20(1).2022.31

7. Mishchenko V., Naumenkova S., Grytsenko A., Mishchenko S. Operational risk management of using electronic and mobile money. *Banks and Bank Systems*. 2022. №17(3). P. 142-157. URL: http://dx.doi.org/10.21511/bbs.17(3).2022.12

УДК: 336.7

Побідьонна Я. В.

Науковий керівник: Гмиря В. П.

Черкаський державний бізнес-коледж

РОЛЬ ФІНАНСОВОГО РИНКУ В АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Стійкий розвиток будь-якої держави за сучасних умов визначається, в першу чергу, станом розвитку її фінансового ринку, адже саме ним забезпечується перетікання фінансових ресурсів між різноманітними економічними агентами із застосування ресурсів банківської системи чи фондового ринку.

Головне завдання фінансових ринків — забезпечити передачу фінансових ресурсів від тих, хто має надлишки, до тих, хто потребує інвестицій. У той же час вони зазвичай переходять від тих, хто не може ефективно використовувати свої кошти, до тих, хто їх використовує ефективно. Це не тільки сприяє підвищенню ефективності та продуктивності всієї економіки, але й економічному добробуту кожного члена суспільства [2].

Структура фінансового ринку за функціональним критерієм можна зазначити, що на кредитному ринку здійснюється обіг боргових фінансових інструментів, на валютному – валютних цінностей, на фондовому – цінних паперів, на грошовому – грошових коштів, на страховому – формування та

реалізація страхових послуг, на ринку нерухомості – здійснення операцій з купівлі-продажу відповідних об’єктів [4].

У реальній економіці на ринках підприємства часто зіткнулися з різноманітними ризиками, що зумовлює ієрархічність різних форм та джерел фінансування інвестицій, у тому числі з використанням фінансових інструментів. За сучасних умов ринок цінних паперів виступає ключовим елементом фінансового ринку та фінансового сектора економіки в цілому, при цьому характеризується особливою інституційною та організаційно-функціональною специфікою, забезпечуючи трансформацію заощаджень в інвестиції та вибір напрямків їх продуктивного використання.

Аналіз показників розвитку вітчизняного фондового ринку розпочнемо з оцінки обсягів та кількості випусків акцій та облігацій (табл. 1.1).

Таблиця 1.1.

Обсяг та кількість випусків акцій і облігацій в Україні у 2018–2021 рр.

Показник	Рік				Відносне відхилення до попереднього року		
	2018	2019	2020	2021	2019	2020	2021
Обсяг випуску акцій, млн. грн	22263,97	63539,4	32982,8	42884,28	185,4	-48,1	30,0
Кількість випусків, шт	93	78	71	86	-16,1	-9,0	21,1
Обсяг випуску облігацій, млн. грн	15458,53	11206	32949	9979,08	-27,5	194,0	-69,7
підприємствами	15458,53	11006	32749	9779,08	-28,8	197,6	-70,1
банками	0	200	200	200	-	0,0	0,0
страховими компаніями	0	0	0	0	-	-	-
Кількість випусків облігацій, шт.	110	88	96	113	-20,0	9,1	17,7
Обсяг випуску інвестиційних сертифікатів пайових інвестиційних фондів, млрд. грн	5,94	12,95	5,05	7,53	118,0	-61,0	49,1
Обсяг випуску акцій корпоративних інвестиційних фондів, млрд грн	16,6	25	38,52	50,9	50,6	54,1	32,1

* побудовано автором за даними [1]

В першу чергу маємо звернути увагу, що впродовж досліджуваного періоду спостерігався помітний тренду розвитку вітчизняного фондового ринку. Так, якщо в певному періоді відбувалося зростання обсягів випуску акцій, то значно скорочувався випуск облігацій і навпаки. Так, у 2019 році спостерігається скорочення обсягу випуску облігацій на 27,5 %, в той час як випуск акцій зростає практично удвічі. В 2020 році спостерігається протилежна ситуація: випуск акцій скоротився на 48,1 %, в той час як майже вдвічі зросли обсяги випуску облігацій.

Проте 2021 рік, хоча й не суперечить загальному тренду, проте характеризується зовсім іншими показниками. Так, обсяги випуску акцій зросли всього на 30 %, в той час як випуск облігацій скоротився фактично на 70 %. І вже з цих показників можемо говорити про відчутне скорочення обсягів традиційних фінансових інструментів.

Натомість майже постійно збільшувалися обсяги випуску інвестиційних сертифікатів пайових інвестиційних фондів (лише з просіданням на 61 % у 2020 році) та акцій корпоративних інвестиційних фондів.

Якщо оцінювати показники торгів в цілому на всіх біржах, то маємо відзначити наявність дуже позитивного тренду. При цьому, якщо приріст обсягів торгів за три роки склав 73 %, то лише протягом 2021 року – 34,7 %. Отже, можемо відзначити значне пожвавлення фондового ринку України перед самим початком повномасштабних військових дій на значній частині територій нашої держави.

Підсумовуючи, зазначимо, що проблема подальшого розвитку фінансового ринку в Україні та посилення його ролі в інвестиційному процесі носить комплексний характер і вимагає вирішення багатьох питань у процесі подальших економічних перетворень. При цьому створення в нашій країні сприятливого інвестиційного клімату, побудова ефективної моделі фінансового ринку, забезпечення умов для трансформації заощаджень в інвестиції та переміщення інвестиційних капіталів у реальний сектор економіки повинні розглядатися як ті доданки, які дозволять переломити негативні тенденції у

розвитку економіки та вийти на траєкторію стійкого економічного зростання, незважаючи на несприятливі зовнішні фактори та світову кон'юнктуру.

Список використаних джерел:

1. Аналітичні дані щодо розвитку фондового ринку / Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. URL: https://www.nssmc.gov.ua/news/insights/ (дата звернення 08.11.2022).
2. Благун П. Фінансовий ринок України – сучасний погляд на сутність поняття. Вісник СумДУ. Серія: Економіка. 2019. № 2. С. 13–20. (дата звернення (08.11.2022).
3. Статистика фінансового сектору / Національний банк України: офіційний веб-ресурс. URL: https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial (дата звернення 09.11.2022).
4. Фінансовий ринок: навч. посібник [С. С. Арутюнян, Л. В. Добриніна та ін.]; за заг. ред. Арутюнян С. С. Київ: Гуляєва В. М., 2018. 484 с. (дата звернення 09.11.2022).

УДК 336.22

Пономарьова В.С.
студентка 51 групи
факультету фінансів та банківської справи
Науковий керівник: Мартинюк І.В.,
к.е.н., доцент
Одеського національного економічного університету

ПРОБЛЕМАТИКА МІСЦЕВИХ ПОДАТКІВ В УКРАЇНІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Вагомим інструментом функціонування та розвитку місцевого самоврядування є питання місцевого оподаткування. Саме успішне виконання функцій та завдань, які покладені на органи місцевого самоврядування, неможливе без належного фінансового забезпечення, тому підвищення ролі місцевих податків і збільшення їх частки у складі доходів є головним з напрямів

зміцнення місцевих бюджетів та розширення фінансової автономії відповідних територій країни [1, с.5].

З початку розгортання повномасштабної війни Російської Федерації проти України Парламент ухвалив суттєві зміни до законодавства, що передбачають значне послаблення оподаткування на період воєнного стану. Адже, на жаль, війна внесла зміни не тільки в життя кожної людини, а й у важливі системи, які забезпечують життєдіяльність нашої країни, одна з яких податкова система. Наказом Міністерства фінансів України №225 затверджено "Порядок підтвердження можливості чи неможливості виконання платником податків обов'язків щодо дотримання термінів сплати податків та зборів, подання звітності". Законодавчо затверджені підстави щодо неможливості виконання як юридичними особами, так і фізичними особами податкового обов'язку [2]. Розглядаючи сплату податків саме юридичними особами, виявлено, що на теперішній час багато суб'єктів господарювання через вагомі на те причини і підстави можуть не сплачувати деякі податки. Даний фактор впливає на зменшення надходжень до бюджетів громад.

Розглянемо та проаналізуємо динаміку надходжень місцевих податків з 2018 по 2021 рік.

Динаміка надходжень місцевих податків до місцевих бюджетів України, 2018-2021 рр. (у млн. грн)

	2018	**2019**	**2020**	**2021**
Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, сплачений юридичними особами, які є власниками об'єктів житлової нерухомості	115,17	142,27	171,09	188,75
Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, сплачений фізичними особами, які є власниками об'єктів житлової нерухомості	391,69	554,90	684,82	835,67
Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, сплачений фізичними особами, які є власниками об'єктів нежитлової нерухомості	407,18	648,75	889,41	1111,67
Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, сплачений юридичними особами, які є власниками об'єктів нежитлової нерухомості	2721,94	3536,35	4013,60	5684,64
Земельний податок з юридичних осіб	8241,19	11488,69	10828,82	11815,53
Орендна плата з юридичних осіб	15288,09	17193,53	16369,41	18887,72
Земельний податок з фізичних осіб	1629,42	1860,92	1984,75	2028,09
Орендна плата з фізичних осіб	2162,39	2292,51	2288,65	2531,98
Транспортний податок з фізичних осіб	176	151,07	93,28	59,04
Транспортний податок з юридичних осіб	138,9	124,924	109,52	99,31
Єдиний податок	29564,2	35270,21	38030,97	46282,39

Джерело: створено автором на основі [3]

З огляду на вищенаведене, динаміка надходжень місцевих податків в Україні у 2018-2021 рр. характеризується поступово зростаючими показниками, окрім надходжень з транспортного податку, що може бути зумовлено скороченням переліку авто, з яких потрібно платити податок, та зниженням платоспроможності громадян. А у 2022 році результати звісно будуть зовсім інші. Області нашої країни зазнали різного ступеню впливу через військову агресію росії. Відповідно різними є і наслідки для місцевих бюджетів: чим далі від лінії фронту, тим вищі показники виконання місцевих бюджетів.

Незважаючи на позитивну динаміку протягом останніх років, розглянемо проблематику місцевих податків:

- в Україні більшість податкових надходжень втрачається через різні схеми з мінімізації податкових зобов'язань (зменшення нормативно-грошової оцінки, площі нерухомості або ділянки, встановлення неправомірної пільги) та взагалі ухилення від сплати;
- відсутність повних відомостей в Державному реєстрі речових прав на нерухоме майно та земельному кадастрі щодо прав власності користування земельними ділянками;
- проведення нормативно-грошової оцінки земель (багато суб'єктів господарювання розраховуючи річну суму плати за землю не враховують потрібний коефіцієнт індексації);
- на рівень надходжень до місцевих бюджетів впливає фактор надання пільг без проведення їх економічного аналізу.

Діюча в Україні система місцевих податків і зборів, як і податкова система країни в цілому, потребує постійного вдосконалення. Тому важливими заходами для збільшення надходжень, на наш погляд, є:

- активізація роботи щодо укладання договорів оренди з місцевими громадами;
- проведення інвентаризації всіх земельних ділянок та контроль щодо їх реєстрації в Державному реєстрі речових прав на нерухоме майно;
- перегляд пільг для окремих категорій, що призводить до втрат місцевих бюджетів;

- своєчасне проведення нормативно-грошової оцінки земель (щонайменше один раз на 5-7 років);
- створення при виконавчих комітетах місцевих рад груп по наповненню місцевих бюджетів за участю працівників податкових органів, Державного земельного кадастру тощо;
- проведення роз'яснення серед платників податків щодо прийняття рішень, шляхів наповнення бюджету;
- розширення переліку місцевих податків та зборів, що можуть бути введені органами місцевого самоврядування на відповідній території;
- розширення бази оподаткування транспортним податком, що надасть можливість додатково отримувати фінансові ресурси до місцевих бюджетів.

Таким чином, на тлі розглянутої проблематики місцевих податків, слід оцінити та взяти до уваги дотримання вищезазначених напрямів, що можуть стати запорукою створення міцної, стабільної системи місцевого оподаткування в Україні.

Список використаних джерел:

1. Місцеві податки і збори / Т. Станкус, Ю. Крот. — Х.: Фактор, 2017. -80 с.
2. Наказ Міністерства фінансів України від 29.07.2022 № 225 "Про затвердження Порядку підтвердження можливості чи неможливості виконання платником податків обов'язків https://tax.gov.ua/ (дата звернення: 13.11.2022).
3. Річні звіти Державної казначейської служби про виконання Державного бюджету за 2018-2021 роки. URL: https://www.treasury.gov.ua (дата звернення: 13.11.2022).

УДК:336.767.1

Прилуцький Б.В.
факультет фінансів, 4 курс
Мякишевська О. М.
к.е.н., доцент кафедри
корпоративних фінансів і контролінгу,
КНЕУ імені Вадима Гетьмана

ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ У ПОСТВОЄННИЙ ПЕРІОД

У сучасних умовах господарювання не існує певних стандартів використання фінансових інструментів для регулювання національної економіки держави. Кожний уряд окремої країни вибирає свої специфічні методи і прийоми контролю за економікою виходячи з її потреб, стану, показників та багатьох інших факторів, які мають на неї вплив. Тому актуальною темою буде розгляд того, який інноваційно-інвестиційний розвиток фінансових інструментів України є необхідним для поствоєнного розвитку та відновлення України.

Для країн, що відчули на собі наслідки системної кризи, пройшли важкі часи війни, революції, рано чи пізно, постає важливе завдання ліквідації дисбалансів та відновлення економіки. Об'єктивний аналіз та емпіричні оцінки вказують на необхідність модернізації української економіки та відповідних змін монетарної та фіскальної політики, які мають відповідати поставленим цілям і довгостроковій стратегії розвитку, а на даному етапі підтримати відновлення й перехід до прискореного економічного зростання.

Важлива роль у процесі фінансової підтримки економічних реформ належить монетарній політиці, ефективність інструментарію якої значною мірою залежить від дій Національного банку та довіри до нього. Так, Національний банк України, Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку,

Міністерство фінансів України та Фонд гарантування вкладів фізичних осіб втілюють Стратегію розвитку фінансового сектору України до 2025 року[1].

Стратегія визначає п’ять стратегічних напрямів: фінансова стабільність, макроекономічний розвиток, фінансова інклюзія, розвиток фінансових ринків та інвестиційно-інноваційний розвиток. Кожен напрямок має свої стратегічні цілі та індикатори виконання.

Інноваційна фінансова політика України є основою економічного розвитку та найважливішим інструментом реалізації інвестиційного спрямування держави у повоєнний період. Так, Європейська комісія розпочала акцію у розмірі 20 мільйонів євро на підтримку українського інноваційного співтовариства[2].

Для збільшення інвестиційної привабливості нашої країни необхідні інновації в фінансовому секторі України які пов’язані з такими аспектами: - усі сегменти фінансового ринку мають бути очищені від проблемних установ, підвищена платоспроможність учасників, зміцнена стійкість фінансової системи, відновлена довіра клієнтів до учасників ринку; - забезпечення приведення фінансового сектору у відповідність до стандартів ЄС у частині захисту прав споживачів, ліцензування, нагляду та контролю, відновлення платоспроможності фінансових установ, застосування заходів впливу, виведення з ринку проблемних фінансових установ; фінансові інструменти в гривні інтегровані в глобальні фінансові ринки.

Основним показником що характеризує фінансовий ринок це ліквідність. Саме тому стратегічним напрямком є створення ліквідних ринків фінансових інструментів та механізмів/ інструментів для зниження ризиків здійснення фінансових операцій (Табл.1).

Таблиця 1.

Індикатори стратегічного напряму[1]

Стратегічний напрям	Індикатори виконання стратегічного напряму	Поточне значення індикатора на 15.11.2022	Цільове значення індикатора на 01.01.2025
Створення ліквідних ринків фінансових інструментів та механізмів/ інструментів для зниження ризиків здійснення фінансових операцій	Впроваджено розрахунок кривої дохідності державних облігацій України на постійній основі	Не запроваджено	На постійній основі здійснюється розрахунок кривої дохідності державних облігацій України
	Наявність торговельної платформи/платформ для забезпечення твердого анонімного ціноутворення на ринку ОВДП	Немає	Торговельна платформа обслуговує не менш ніж 30% від середньоденного обсягу торгів
	Проведення IPO акцій в Україні та здійснення публічних пропозицій корпоративних облігацій	Не проведено	Проведено IPO акцій та здійснено публічні пропозиції корпоративних облігацій
	Підвищено місце України в рейтингу за IGC World Economic Forum за компонентом "Ринкова капіталізація"	112 (2021)	Перші 60 місць
	Здійснено запуск обігу товаророзпорядчих цінних паперів	Не здійснено	Створено правове поле для обігу товаророзпорядчих цінних паперів
	Забезпечення функціонування ринків деривативних фінансових інструментів	Не забезпечено	Створено правове поле для функціонування ринків деривативних фінансових інструментів

На даний час фінансовий ринок України потребує суттєвої трансформації. Вирішення проблем у сфері формування ефективної політики держави щодо залучення внутрішніх нагромаджень домогосподарств і суб'єктів господарювання за допомогою впровадження в обіг привабливих фінансових інструментів для формування інвестиційних ресурсів та спрямовування їх на підтримку та розвиток економіки країни. Таким чином, наявність інструментів фінансового ринку, що відповідатимуть потребам передусім вітчизняних

інвесторів, буде важливим чинником регулювання економіки України у повоєнний період.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт НБУ. Проект «Стратегія розвитку України до 2025 року». URL: https://bank.gov.ua/ua/about/develop-strategy

2. Офіційний сайт ЄС. Доклад Європейської комісії з інвестицій. URL: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/uk/IP_22_3533

УДК 336.71

Примостка А.О.,

к.е.н., докторант

кафедри фінансів ім. В. Федосова,

КНЕУ імені Вадима Гетьмана

ІННОВАЦІЙНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ

В сучасному суспільстві інновації виступають основою його прогресивного розвитку, мають наскрізний характер і охоплюють всю економіку, пронизуючи всі її рівні від окремих бізнесів, фірм, підприємств, галузей, регіонів до макроекономіки, включаючи продуктивні сили (засоби виробництва, навчання працівників) та виробничі відносини. В конкурентній боротьбі йде змагання не стільки за володіння капітальними ресурсами і матеріальними цінностями, скільки за здатність до розроблення і впровадження інновацій. Інновації та інноваційні технології - це не просто успішний науковий пошук, а пропозиція розвитку нових напрямів, форм, інструментів, правильна подача ідей венчурним інвесторам для залучення фінансових ресурсів у нові проекти, практична реалізація задумів вчених. Відтак, з одного боку, інновації є необхідною умовою конкурентоспроможності, з іншого - конкуренція створює стимули для активізації впровадження інновацій. У вітчизняній практиці останніми роками найбільш динамічний розвиток інновацій спостерігається у фінансовій сфері. Це, насамперед, цифрові фінанси як драйвер для цифровізації

економіки, розвиток безготівкової економіки, підвищення рівня фінансової інклюзії, діджиталізація, активізація дистанційного обслуговування користувачів фінансових послуг.

У 2020 р. в Україні було прийнято «Стратегію розвитку фінансового сектору України до 2025 року», метою якої є забезпечення подальшого реформування та розвитку фінансового ринку відповідно до провідних міжнародних практик та імплементації заходів, передбачених Угодою про асоціацію між Україною та ЄС та іншими міжнародними зобов'язаннями України. Це кардинально змінило принципи та концептуальні підходи до регулювання вітчизняного фінансового сектору, адже починаючи з другої половини 2020 р., НБУ регулює діяльність не лише банків, а й небанківських фінансових установ: страхових та фінансових компаній, кредитних спілок, лізингодавців. Стратегія орієнтована на досягнення багатовекторних цілей та виконання широкого спектру завдань, серед яких, крім розвитку та регулювання ринку небанківських фінансових послуг, поставлені завдання розвитку ефективної інфраструктури ринків капіталу, створення ліквідних ринків фінансових інструментів та механізмів хеджування ризиків, інтеграції фінансового ринку України в європейський фінансовий простір. Відповідно до Стратегії у рамках сприянню відновленню економіки однією з головних цілей є інноваційний розвиток ринку фінансових послуг [1].

Повномасштабна війна проти України кардинально змінила хід подій в країні, що матиме суттєві і довготривалі наслідки й для фінансового сектору. Проте, як показують події 2022 року, фінансова система, зокрема банківська система України, змогла успішно протистояти викликам війни. Для банків НБУ надав доступ до бланкового кредитування для підтримки ліквідності та запровадив необхідні обмеження для уникнення паніки на валютному ринку. Банки виявилися операційно стійкими, майже безперебійно надаючи послуги клієнтам у тих регіонах, де це було безпечно для працівників та клієнтів. Із середини червня працювало вже близько 85% банківських відділень країни.

Вважаємо, що одним з потужних факторів збереження фінансової стійкості в цей період стала культура використання в Україні онлайн-банкінгу, який отримав потужний розвиток під час пандемії COVID 19. Дистанційний банкінг надавав клієнтам можливість управляти своїми коштами, створював у них відчуття захищеності та доступності власних заощаджень. Якщо в перші дні війни спостерігався підвищений попит на зняття готівкових коштів, то досить швидко завдяки тому, що НБУ та банки забезпечили безперебійне обслуговування персональних карток клієнтів ситуація стабілізувалася. Важливо й те, що банківська система забезпечила розрахунки картками не лише в Україні, а за її межами, що в період масової евакуації громадян було життєво важливо.

В подоланні наслідків кризи у вітчизняному фінансовому секторі за обставин, що склалися, та руху в напрямі відновлення економіки основна роль належить НБУ. В період воєнного часу з огляду на реалізацію значних фінансових ризиків, НБУ перейшов до політики регуляторного послаблення, однак це стосується, насамперед, прийняття оперативних рішень. Щодо ринків фінансових послуг, то надмірне його регулювання у вітчизняній практиці стає перешкодою до виконання наступного кроку у цифровізації фінансового сектору. Зокрема, як видно із переліку фінансових корпорацій у Класифікаторі [2], багато типів корпорацій не представлені на вітчизняному ринку. Відтак, успішно функціонуючі, інноваційні фінансові компанії мають використовувати обхідні шляхи для свого функціонування. Яскравим прикладом є функціонування необанків. Наприклад, Monobank декларує можливість спілкування лише у формі онлайн-підтримки. Однак, хоча фактичний договір підписується з «Універсал банком», співробітники відділень «Універсал банку» відмовляються надавати кваліфіковану підтримку, хоч і зобов’язані це роботи згідно умов договору. Схожа ситуація з усіма необанками, хоч наразі вони є флагманом у цифровізації фінансового сектору.

І хоча законодавча база є, зарегульованість таких фінансових послуг гальмує їх розвиток. Деякі з послуг взагалі відсутні, хоча можуть бути запозичені

із зарубіжної практики. Напрямами подальшого розвитку та впровадження інновацій можуть бути, наприклад, цифрові брокерські послуги, проведення міжнародних грошових переказів, емісія недержавних електронних грошей та інші. Для подолання цих недоліків є багато можливих альтернативних рішень у регулюванні цього сегменту, адже ті ж самі регуляторні політики можуть бути значно спрощені та, у деяких випадках, конкретизовані та специфіковані для уникнення можливостей для різного тлумачення.

Список використаних джерел:

1. Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу:https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Strategy_FS_2025.pdf?v=4 – Назва з екрану.

2. Державна служба статистики України. Наказ «Про затвердження Класифікації інституційних секторів економіки України» від 03.12.2014 № 378. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0378832-14 – Назва з екрану.

УДК 336

Руда В. Г.

студентка 3 курсу,

ОП «Корпоративні фінанси»

Науковий керівник: Нагорний Є. О.

старший викладач кафедра

корпоративних фінансів і контролінгу

КНЕУ імені Вадима Гетьмана

ОСОБЛИВОСТІ ТА ВИКЛИКИ ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ ПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

Сьогодні, в умовах динамічних глобалізаційних процесів, наша країна втрачає ресурси, потужності, інфраструктуру, людський капітал, фінанси, а

також рівень конкурентоспроможності. При цьому, таке явище, як війна, створило і певні можливості для України, зокрема в контексті переорієнтації на нові ринки, пошуку більш надійних союзників та торгівельних партнері на теренах глобального економічного простору, а також зниження залежності від країни-агресора. Основним наслідком від війни, не залежно від того як її детермінувати – чи то як події, що спричиняють безпрецедентне знищення економічної системи України, чи то як можливість для зміни векторів розвитку держави, є втрати. Відповідно, сьогодні перед українською владою стоїть важливе завдання – сформувати оптимальну стратегію післявоєнного відновлення економіки, яка зможе забезпечити поступовий вихід країни із кризи.

Від стану промисловості, ступеня її руйнації і збереженні у галузевому, так і у просторовому вимірі, напряму залежить швидкість і якість повоєнного відновлення економіки країни, житлової та комунальної інфраструктури, відновлення зайнятості та доходів населення. Таке відновлення має стати "вікном можливостей" для створення сучасної, розвиненої промисловості у продуктовому, структурному, технологічному, організаційному плані, характерному для індустріально розвинених країн світу.

Перелік секторальних пріоритетів структурних трансформацій в промисловості має формуватися виходячи з раніше визначених ключових проблем, на розв’язання яких має бути спрямоване повоєнне відновлення, а також на формування нового високопродуктивного і технологічно передового переробного виробництва. Аналогічно до підходів ЄС вирішення цих проблем доцільно розглядати як стратегічні пріоритети розвитку країни, в організаційно управлінському плані, досягнення кожного з них слід здійснювати через відповідні національні проекти. Такими пріоритетами/проектами можуть бути [1]: нове житло і розумні міста, логістика та інфраструктура, медицина, національна оборона, продовольча безпека, зелена економіка тощо.

Розбудова відповідних пріоритетних секторів і виробництв має відбуватися за активної участі держави на основі реалізації концепції сучасного державного підприємництва, що застосовуються в розвинених країнах Європи та

США. У цьому зв’язку варто зосередитись на створені власних «національних чемпіонів» – стратегічно важливих для економіки і безпеки держави великих підприємств та їх об’єднань у сфері промисловості та критичної (енергетичної, транспортної) інфраструктури з максимальною локалізацією технологічних ланцюгів виробництва всередині країни, мережею суміжних виробництв, що входять у ці технологічні ланцюги і поєднані між собою на основі індустріально-регіональних кластерів, починаючи від видобутку і постачання мінеральних ресурсів, виготовлені проміжних товарів, закінчуючи випуском продукції кінцевого споживання для внутрішнього ринку і експорту. Держава має виступити організатором створення таких компаній на засадах публічно-приватного партнерства, участі (повної/часткової) у капіталі компаній, інвестиційної та інноваційної (із залученням розробок вітчизняних наукових установ, придбанні іноземних ліцензій) підтримки діяльності компаній [2].

Слід приділити особливу увагу утворенню ланцюгового зв’язку між виробництвом та споживанням продукції згаданих компаній, використовуючи інститут державного замовлення та публічних закупівель для відповідного формування ринків збуту у суміжно-пов’язаних секторах та сферах.

Для забезпечення локалізації виробництва з використанням власної мінерально-сировинної бази слід переглянути нинішню політику щодо експорту критично-важливої для виробництва сировини (металобрухт, мінеральна руда для виробництва рідкоземельних і кольорових металів, деревина), щодо поспішної приватизації промислових підприємств (в тому числі з видобутку зазначеної критично-важливої сировини), щодо державних закупівель (у частині встановлення вимог щодо локалізації), щодо державного програмування розвитку у частині законодавчо-нормативного забезпечення запуску та реалізації національних проектів і включені у їх реалізацію національної промисловості.

Отже, державне підприємництво, як сучасна модель поведінки держави в економіці, має закласти довгострокові позитивні тренди структурних індустріальних і суспільних трансформацій, заснованих на принципах раціоналізму, національних інтересів та загального добробуту. Досягнення

стратегічних пріоритетів розвитку країни має відбуватись на основі комплементарного поєднання структурних та фундаментальних факторів розвитку у проведенні політики відновлення.

Список використаних джерел:

1. Гуменюк В. В. Зарубіжний досвід повоєнної трансформації державного управління і уроки для України. Економіка України. 2022. № 8. С. 34–54. DOI: https://doi.org/10.15407/economyukr.2022.08.034.
2. Кіндзерський Ю. Повоєнне відновлення промисловості України: виклики та особливості політики. Економічний аналіз. 2022. Том 32. № 2. С. 101–117. DOI: https://doi.org/10.35774/econa2022.02.101.

УДК 336.71

Руда В. Г.
студентка 3 курсу,
ОП «Корпоративні фінанси»
Науковий керівник: Урванцева С. В.
к.е.н., доцент, доцент кафедри
корпоративних фінансів і контролінгу
КНЕУ імені Вадима Гетьмана

БАНК РОЗВИТКУ ЯК ІНСТИТУЦІЯ ПІСЛЯВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

З початку повномасштабного вторгнення військ рф на територію України, соціально-економічне становище в нашій державі значно погіршилося. З кінця лютого 2022 року спостерігаємо падіння ВВП, наростання від'ємного сальдо зовнішньоторгівельного балансу, скорочення золотовалютних резервів, зростання рівня безробіття й рівня інфляції, зниження рівня життя населення. Багато бізнесів зупинилися або суттєво скоротили виробництво, деякі великі підприємства, наприклад Кременчуцький нафтопереробний завод або

“Азовсталь”, були знищені фізично. Крім того, блокада Чорного моря серйозно ускладнила експорт аграрної та металургійної продукції (це основна група товарів, які експортує Україна). Окрім цього зменшилися інвестиції в економіку і були призупинені нові проєкти.

Наразі міжнародні партнери разом з українським урядом активно розробляють масштабну програму відновлення України. Вирішальну роль у виведенні економіки країни з кризи покликаний зіграти банківський капітал. Рушійною силою при цьому може стати новий інституціональний елемент у структурі фінансово-кредитної системи України – спеціалізований інвестиційний банківський інститут (Банк розвитку).

Банки розвитку є ключовим елементом підсистеми фінансових інституцій в системі інститутів розвитку. Як правило, вони створюються державою, мають 100% державний капітал та особливий правовий статус. На них покладається функція фінансування інвестиційних проєктів національного рівня. Особливий статус та фінансова підтримка, яка надається державою, дозволяє банкам розвитку ефективно вирішувати важливі завдання у сфері довгострокового фінансування структурних економічних реформ.

Діяльність банків розвитку у стимулюванні інвестиційних та інноваційних процесів має бути зосереджена на наступних напрямах [1]:

- розширення фінансової бази інвестиційних та інноваційних процесів в економіці, в тому числі, й на регіональному рівні;

- подолання структурно-галузевої деформації інвестиційного процесу, пов'язаної з високою часткою інвестицій у сировинні сектори економіки;

- стимулювання інвестиційної та інноваційної активності суб'єктів малого та середнього бізнесу, в тому числі, через підтримку їх виробничої та інноваційної кооперації з провідними підприємствами;

Для чого Україні потрібен свій Банк розвитку і як він може допомогти у післявоєнній відбудові? Очікується, що установа буде посередником між західними урядами, міжнародними фінансовими організаціями та приватними інвесторами з одного боку та інвестиційними проєктами з відбудови України – з

іншого (іноземним інвесторам буде простіше вкласти ресурси в інструменти, емітовані таким банком, ніж обирати серед десятків напрямків для інвестування в повоєнній країні). Банк акумулюватиме грантові кошти та пільгові кредити, розподіляючи їх у вигляді пільгових позик між перспективними проєктами, які відповідатимуть стратегії відбудови економіки.

Крім того, Банк може стати посередником з розподілу щонайменше частини отриманих від росії репарацій або арештованих за кордоном активів. Для держави створення такого банку корисне ще й тому, що він спрямовуватиме іноземні інвестиції в непривабливі для класичних інвесторів проєкти (з надто довгим терміном окупності чи низьким рівнем прибутковості).

Світова практика діяльності державних банків вказує на їх високий потенціал у забезпеченні економічного росту. На сьогодні банки розвитку створені й діють як інструмент державної економічної політики держави більш ніж у 30 країнах світу, в тому числі Німеччині, Іспанії, Швеції, США, Японії, Південній Кореї, Китаї, Індії, Казахстані, Бразилії, Мексиці [2].

В якості найбільш успішного й надійного банку розвитку сучасності більшість експертів називають німецьке спеціальне кредитне відомство «Kreditanstalt fur Wiederaufbau» (KfW), яке було створено у 1948 р. для відновлення після Другої світової війни [3].

Напрями KfW визначаються загальними завданнями щодо сприяння економічному зростанню й зайнятості в країні, фінансуванням експорту та міжнародним співробітництвом у сфері розвитку, основним серед яких є: а) стимулювання розвитку економіки; б) сприяння розвитку малого й середнього підприємництва; в) фінансова підтримка експортоорієнтованих підприємств; г) надання фінансової підтримки країнам, що розвиваються, і країнам з перехідною для реалізації спільних інвестиційних проєктів; д) фінансування будівництва, купівля й модернізація житла; е) фінансова підтримка містам і громадам у фінансуванні інфраструктурних проєктів.

У сучасних умовах банківська група KfW як корпорації складається з трьох структурних бізнес-одиниць, а саме: KfW Förderbank, KfW Mittelstandsbank, KfW Entwicklungsbank.

KfW Förderbank – найбільший структурний підрозділ у банківській групі, основні сфери діяльності: будівництво енергоефективного житла, інфраструктура, послуги освіти й охорона навколишнього середовища.

KfW Mittelstandsbank (банк малих і середніх підприємств) пропонує програми розвитку для підприємців, малих і середніх компаній, банків. Займається довгостроковим кредитуванням програм розвитку, реалізацією інноваційних програм названих суб'єктів.

KfW Entwicklungsbank – банк розвитку, який відповідає за фінансове співробітництво з країнами, що розвиваються, і країнами з перехідними економіками, надає інвестиційні послуги, сприяє інвестиціям в інфраструктуру та фінансові системи.

Отже, метою посткризової трансформації фінансово-кредитної системи України має стати нова модель її інфраструктури, спрямована на формування та використання внутрішніх інвестиційних ресурсів відповідно до пріоритетів відновлення та модернізації економіки. Процес управління національними інвестиційними проєктами має забезпечуватися фінансовими ресурсами спеціалізованого інвестиційного банку розвитку, створеного державою. Джерелом ресурсної бази банку розвитку можуть бути: кошти державного бюджету; запозичення на внутрішньому та зовнішньому ринках цінних паперів; залучені кошти небанківських фінансових інститутів; кредити міжнародних фінансових організацій; прибуток від власної діяльності.

Міжнародна практика діяльності банків розвитку свідчить про їхній високий потенціал у забезпеченні економічного зростання. За рахунок використання механізмів ДПП підвищується доступність і знижується вартість інвестиційних ресурсів, що дозволяє залучати інвестиції для реалізації проєктів у традиційно менш привабливі для інвесторів сектори економіки, зокрема, у галузі з довготривалими термінами окупності і високих інвестиційних ризиків.

Особливий статус та фінансова підтримка держави сприятимуть ефективному вирішенню банком розвитку таких завдань: кредитування середньо- і довгострокових інвестиційних проєктів пріоритетних галузей економіки України, а також проєктів, пов'язаних із вирішенням соціальних завдань та екологічних проблем; комплексна кредитна підтримка експортних операцій національних виробників; запозичення на зовнішньому й внутрішньому ринку для фінансування національних проєктів розвитку.

Список використаних джерел:

1. Світовий досвід створення інститутів розвитку: висновки для України (на прикладі державних банків розвитку). [Електронний ресурс]. – Електрон. дані. – Національний інститут стратегічних досліджень, 2009. – No10. – Режим доступу: http://old.niss.gov.ua/Monitor/october09/02.htm

2. Сирота А.І. Банк розвитку як інструмент модернізації економіки України /А.І. Сирота // Держава та регіони. Серія: право. – 2016 р. – No 3(41). – С. 50-54.

3. Rodrik D. Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration Development /D. Rodrik, A. Subramanian, F. Trebbi // NBER Working Paper. – Vol. 12. – Dec. 2008. – 46 p.

УДК 336.6

Садчикова О. О.

студентка 3 курсу,

факультету фінансів та банківської справи

Одеський національний економічний університет

ДЕВІАНТНА ПОВЕДІНКА ПЛАТНИКІВ ПОДАТКІВ

В Україні значна частина податків недонадходить до бюджету через застосування інструментів ухилення від сплати податків та агресивного податкового планування, що масово використовується платниками податків. Про це свідчать аналіз ключових схем уникнення оподаткування та розрахунки

обсягів збитків для держави від цих схем, виконані експертами аналітичних центрів:

1. Уникнення оподаткування за експортно-імпортними операціями, зокрема за допомогою офшорних схем. Починаючи з 2016 року на тлі відновлення економіки продовжується збільшення відтоку капіталів за кордон: у 2019 році переміщення прибутків до низькоподаткових юрисдикцій досягло річних обсягів у діапазоні 130–220 млрд. UAH, внаслідок чого до бюджету не надійшло податків у розмірі від 23 млрд. до 40 млрд. UAH на рік (попереднього року — від 22 млрд. до 36 млрд. UAH).

2. Ухилення від сплати податків за допомогою порушення митних правил, контрабанди та корупції на кордоні. Щорічні обсяги потенційної контрабанди та порушення митних правил — у діапазоні 226–320 млрд. UAH, із відповідними втратами бюджету від 68 до 96 млрд. UAH.

3. Зарплати у «конвертах». Близько мільйона підприємств отримують доплати у конвертах. Офіційно зареєстровані працівники отримують орієнтовно від 50 млрд. до 55 млрд. UAH готівкою, при цьому умовні втрати бюджету та Пенсійного фонду становлять 25–27 млрд. UAH.

Іншими, менш масштабними за обсягами, але все одно вагомими схемами є: ухилення від сплати ПДВ (втрати бюджету у сумі від 20 млрд. до 30 млрд. UAH на рік), конвертаційні центри (від 15 млрд. до 25 млрд. UAH на рік), контрафакт (близько 11,5–16 млрд. UAH на рік), тіньова оренда сільськогосподарських земель (від 8 млрд. до 27 млрд. UAH на рік), зловживання податковими пільгами і спеціальними режимами **(**близько 6-10 млрд. UAH) тощо.

На рис. 1 можна наочно побачити динаміку втрат бюджету від несплати податку на прибуток. В Україні спостерігалося середньорічне виведення капіталів на суму 10,4 млрд. USD за період з 1991 по 2018 рік включно, а сумарні втрати бюджету від несплати податку на прибуток за період з 2011 по 2018 рік становлять понад 313 млрд. UAH (понад 20 млрд. USD).

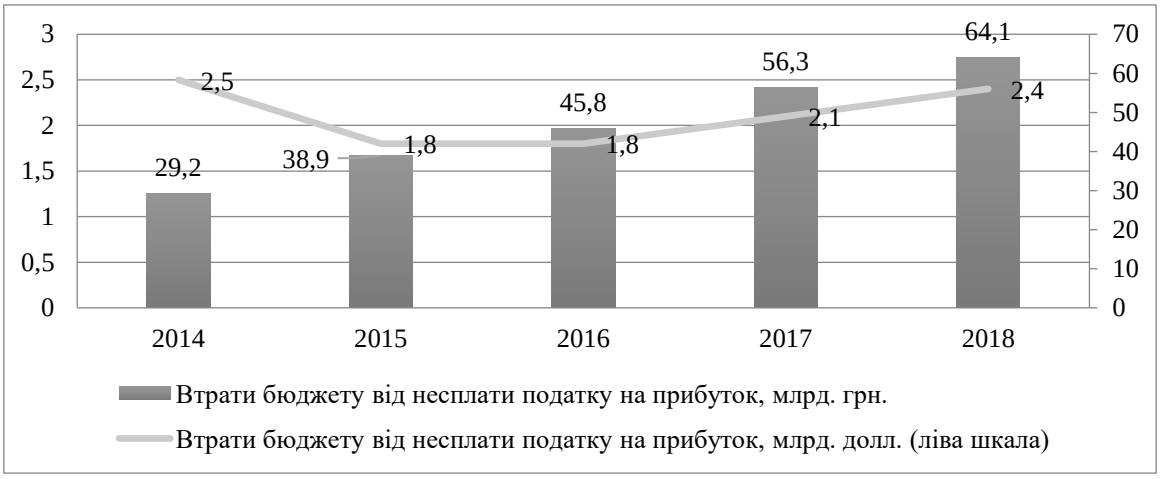


Рис. 1. Динаміка втрат бюджету від несплати податку на прибуток через нелегальний фінансовий відтік з України [1]

Серед основних причин ухилення від сплати податків слід відзначити реакцію платників у відповідь на посилення податкового навантаження, на підвищення податкових ставок, відсутність моральної відповідальності (моральний фактор), недосконаліть форм та методів контролю з боку податкових органів (технічні причини), практика просування інтересів окремих груп платників податків (політичний фактор), бюджетний дефіцит, зростання цін і зниження платоспроможності населення, порівняння економічних наслідків сплати та несплати податків (економічні причини). Зіставлення вигод та переваг від несплати податків з сумлінністю взаємовідносин з бюджетом може розглядатися як головний спонукальний мотив до вчинення податкових правопорушень.

За даними офіційної статистики Офісу Генерального прокурора, у 2020 році було зареєстровано 1019 кримінальних проваджень за ухилення від сплати податків (рис. 2).



Рис. 2. Динаміка кримінальних проваджень щодо ухилення від сплати податків [2]

Цей показник на 20,8% менший від показника відкритих проваджень у 2019 році. Таке зменшення обумовлено не стільки карантинними обмеженнями, а скоріше відсутністю значної кількості податкових перевірок, результати яких є приводами для ініціації відповідними органами кримінальних проваджень щодо ухилення від сплати податків. Кількість закритих кримінальних проваджень за 2020 рік склала 112 проваджень, та було ухвалено всього 7 вироків, з яких 5 обвинувальних та 2 виправдувальних. Головним напрямом боротьби з податковими злочинами є їх профілактика, що має відповідати принципам демократизму, законності та справедливості, які, в свою чергу передбачають наявність і розвиток правової бази, виконання вимог ефективності і системності. Вважаємо, що варто посилити виховну роботу серед представників бізнесу та широких верств населення щодо необхідності реєстрації діяльності і сплати податків, поширювати партнерські відносини між бізнесом та правоохоронними органами, зокрема з податковою службою. [3]

Список використаних джерел:

1. Звіт про проведення національної оцінки ризиків у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансуванню тероризму. URL: https://finmonitoring.in.ua/NRA2019.pdf.

2. Статистична інформація про стан злочинності та результати прокурорсько-слідчої діяльності // Генеральна прокуратура України. URL: https://old.gp.gov.ua/ua/statinfo.html.

3. Баранов С.О. Ухилення від сплати податків як основний чинник тіньової економіки. Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 12. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/12_2016/23.pdf.

УДК 336.6

Скрипник А.В.
Студент факультету
фінансів та банківської справи
Одеського національного економічного університету

ПОДАТКОВЕ СТИМУЛЮВАННЯ ЗАХИСТУ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Війна, розпочата російською державою, справляє руйнівну дію на екологію як України, так і на глобальну екосистему. Визначення методології розрахунку впливу на навколишнє середовища у воєнний та післявоєнні періоди для нашої країни – одне з першочергових перспективних завдань.

Важливою проблемою сучасності є зміни в кліматі по всій планеті. Згідно останнього звіту Всесвітньої метеорологічної організації ООН, останні 8 років спостерігалися критично високі температури повітря. Головною причиною цього зазначають рекордні обсяги викидів парникових газів. Наслідки вже спостерігаються у всіх частинах світу (температура повітря у Великобританії вперше перевищила 40° С, а вересневі урагани завдали значних збитків у Флориді та Колумбії). Задля часткового попередження наслідків кліматичних змін ООН прагне запустити новий план дій на Кліматичному саміті. [1] Тому нагальним і далі залишається питання екологізації економік країн світу.

Екологізація економіки - це система заходів, що забезпечать вирішення економічно-екологічних проблем, зокрема проблеми «захист довкілля – отримання прибутку». «Зелена» екологія передбачає зменшення викидів шкідливих сполук, популярізацію збереження ресурсів та енергії. [2]

Одним з напрямків у сфері екологізації є система екологічного оподаткування. В Україні основою екологічного оподаткування є власне екологічний податок. Екологічний податок стягується за викиди забруднюючих речових в атмосферу; скиди забруднюючих речових в водні об’єкти; розміщення відходів та утворення і тимчасове зберігання радіоактивних відходів.

Окрім того, до екологічного оподаткування можна віднести акцизні податки на паливо, електроенергії та автомобілі. Сплата акцизних податків має змотивувати користувачів більш раціонально використовувати ресурси. Варто відзначити, що в Україні до кінця 2022 року діє пільговий режим ввезення електромобілів. Однак, важко однозначно стверджувати, що електрокари – ідеальний варіант для захисту навколишнього середовища.

Остання складова в українському екологічному оподаткуванні – рентна плата за використання води, лісових ресурсів та надр для видобутку корисних копалин.

Якщо провести порівняння екологічного оподаткування в Україні з країнами ЄС, можна виділити декілька проблем нашого податкового законодавства. По-перше, в Україні низькі ставки екологічного податку. Зокрема, ставка за викиди двооксиду вуглецю складає 30 гривень за тону. В порівнянні з країнами Європейського Союзу - це один з найнижчих показників. У Швеції ставка по цьому податку складає 115 євро за тону, у Франції – 17, у Німеччині – 25, у Норвегії – 69. При цьому викиди діоксиду вуглецю в Україні більші у 2,8 разів, ніж у Швеції, та у 2,5 разів - ніж у Норвегії. [2]

По-друге, в екологічного податку недостатньо широка база оподаткування. В країнах Європейського Союзу використовується близько 500 видів екологічних податків. [3, с. 1] Так, у Швеції сплачуються податок за відходи та їх зберігання, податок на енергію, транспортний податок, збір на захист довколишнього середовища, податок на пакування та податок на продукцію, що містить екологічно шкідливу складову. У Польщі ж існує податок за вирубку дерев та насаджень, ставки за яким коливаються від 8 % (догляд зелених зон) до 23 % (комерційна деревозаготівля). [4, с. 110]

Щодо екологічно шкідливої продукції, то у Швеції, Франції, Чехії, Словаччині, Литві та Австрії діє податок на відходи електричного та електронного устаткування. Він закладений у кожній одиниці товару і найбільше сплачується за холодильники . У Швеції сума за ним складає 30 євро, а в Чехії – всього 5,5 євро. [5, с. 786] Цікавим також є податок на затори, що діє в 2 містах

Швеції – Стокгольмі та Гетерборзі. Він сплачується в години час піку, а на деяких ділянках доріг діє постійно, окрім Різдва та Пасхи.

Ще один поки не поширений екологічний податок – податок на авіаперевезення та паливо для літаків. Цей вид податків діє у Великобританії, Німеччині, Австрії та Швеції. Розмір ставок залежить від напрямків рейсів та від дальності польотів.

При реформуванні екологічного оподаткування в Україні важливо враховувати досвід європейських країн. Однак, при впровадженні нових податків або підвищенні ставок за діючими податками, необхідно переглянути спрямованість екологічного оподаткування. В нашій країні навіть для екологічних податків головною є фіскальна функція. У країнах Європейського Союзу ключовою є саме стимулююча функція, яка полягає в мотивації інвестувати в екологічні інновації та популяризації «зеленої» економіки шляхом впровадження пільг та відшкодувань. Особливої актуальності реформа екологічного оподаткування в Україні набуде у мирний час, коли проблема охорони навколишнього середовища на тлі відбудови зруйнованих територій під час російської агресії знов буде пріоритетною в суспільстві.

Список використаних джерел:

1. Eight warmest years on record witness upsurge in climate change impacts. World meteorological organization. URL: https://public.wmo.int/en/media/press-release/eight-warmest-years-record-witness-upsurge-climate-change-impacts

2. Мартинюк І. В. Екологізація податкової політики як важливий напрям розвитку країни / І. В. Мартинюк // Електроний журнал «Економіка та суспільство», № 22, 2020. URL: https://www.economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/48

3. Звіт щодо інструментів стимулювання зеленої модернізації промислових підприємств в країнах ЄС та в Україні. Київ, 2021. URL: https://mepr.gov.ua/files/%D0%B7%D0%B2%D1%96%D1%82.pdf

4. Нікола С. О. Екологічне оподаткування як інструмент державного впливу на економіку природокористування / Нікола С. О., Гусєв А. О. // Економіка та підприємництво, № 4 (115), 2020.
5. Кужель В. В. Закордонний досвід ресурсного оподаткування та його адаптація у вітчизняну податкову систему / Кужель В. В., Николюк Н. П., Опалко К. С. // Modern directions of scientific research development, Chicago, USA. 2022.

УДК 336.7

Сопіт О.О.,
студентка 3-го курсу,
факультету маркетинг
Куліш Г.П.,
к.е.н., професор кафедри
корпоративних фінансів і контролінгу
КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ВАЛЮТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЯК СКЛАДОВА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Валютне регулювання є невід'ємною складовою державного регулювання економіки та грошово-кредитної політики центральних банків. Відповідно до законодавства суб'єктом, який уповноважений застосовувати весь арсенал як економічних, так і адміністративних методів валютного регулювання є НБУ. На сьогодні валютне регулювання Національним банком України здійснюється у відповідності до Законів України «Про Національний банк України» та «Про валюту та валютні операції», який був введений в дію 7 лютого 2019 року [1] і став новою ліберальною моделлю валютного регулювання, він передбачив здатність НБУ долати фінансові кризи незалежно від їх природи та створювати умови для економічного зростання країни.

На жаль, 24 лютого 2022 року обставинами, що загрожували стабільності банківської та фінансової системи держави стала збройна агресія росії щодо України. І Національний банк України згідно з діючим законодавством одразу почав оперативно приймати рішення, відповідні умовам війни, зокрема для

забезпечення населення коштами, проведення безготівкових розрахунків, рефінансування банків, запроваджуючи особливий порядок роботи валютного ринку в Україні, ухвалив постанову Правління No 18 від 24 лютого 2022 року «Про роботу банківської системи в період запровадження воєнного стану», якою серед інших заходів було передбачено:

– заборонити видачу готівкових коштів з рахунків клієнтів в іноземній валюті, крім підприємств та установ, що забезпечують виконання мобілізаційних планів (завдань), Уряду та окремих дозволів Національного банку України;

– призупинити роботу валютного ринку України, крім операцій продажу іноземної валюти клієнтами;

– зафіксувати офіційний курс на 24.02.2022 на рівні 29,2549 грн. за 1 USD;

– увести мораторій на здійснення транскордонних валютних платежів (крім підприємств та установ, що забезпечують виконання мобілізаційних планів (завдань) та Уряду, окремих дозволів НБУ);

– зупинити здійснення обслуговуючими банками видаткових операцій за рахунками резидентів держави, що здійснила збройну агресію проти України [3].

Упродовж терміну дії воєнного стану в Україні регулятор оперативно реагує на поточну ситуацію, запроваджуючи нові та/або послаблюючи вже діючі обмеження. Зокрема, станом на 10 травня 2022 р. встановлені такі правила здійснення валютних операцій:

1. Зняти кошти з валютного рахунку в Україні можна: у гривні у розмірі 100 тис. грн на день; у валюті рахунку в еквіваленті 100 тис. грн на день без комісій.

2. Зняття коштів з рахунків за кордоном: ліміт до 100 тис. грн в еквіваленті на день також поширюється на зняття валюти за кордоном із рахунків в іноземній валюті, що відкриті в українських банках;
крім того, встановлено ліміт на зняття валюти з гривневих рахунків обсягом до 100 тис. грн на місяць. Ці обмеження покликані запобігти виведенню капіталу за кордон.

3. Обмеження на продаж іноземної валюти (готівкової та безготівкової) відсутні.

4. Конвертація долар/євро можлива лише у безготівковій формі.

5. Продати іноземну валюту можна у відчинених відділеннях банків, операторів поштового зв'язку та у обмінниках і через онлайн-банкінг.

6. Офіційний курс гривні до долара – 29,25 грн/$ (зафіксований на 24 лютого 2022 року).

7. Дозволено придбання товарів критичного імпорту, які визначаються постановою Кабінету Міністрів України та призначені для забезпечення національної безпеки і оборони, всебічної підтримки Збройних Сил України;

8. Із 14 квітня банки можуть продавати готівкову іноземну валюту населенню.

За оцінками НБУ, відновлення продажу готівкової валюти банками сприятиме зменшенню можливостей для функціонування ринку нелегальних валютообмінних операцій та відповідно зниженню ризиків. Водночас для запобігання тиску на валютний ринок передбачено, що уповноважена установа може продавати готівкову валюту клієнтам у межах різниці між загальним обсягом купівлі нею готівкової іноземної валюти та обсягом її продажу. Також НБУ визначив особливості встановлення курсів готівкових валют для операцій уповноважених установ із клієнтами:

▪ курс продажу готівкової валюти уповноваженими установами може відхилятися не більше ніж на 10% від офіційного курсу НБУ на день здійснення операції;

▪ курс купівлі готівкової валюти уповноваженими установами не має бути нижчим за офіційний курс НБУ на день здійснення операції.

Продаж безготівкової валюти банками клієнтам - фізичним особам і надалі заборонений, крім винятків, визначених постановою No18 від 24 лютого 2022 року (зі змінами).

9) Із метою недопущення неконтрольованого виведення капіталу за кордон Національний банк заборонив банкам достроково погашати кредити, отримані ними від нерезидентів.

Варто відмітити, що НБУ не встановлював обмежень на випуск валютних карток. Замовити нову картку можна звернувшись у відділення банку, яке працює, чи засобами онлайн-банкінгу. У більшості банків можна отримати віртуальну картку, якою потім можна розраховуватися за допомогою платіжних застосунків Apple Pay або GooglePay.

Сьогодні більшість переказів у валюті з України за кордон заборонені. Серед винятків, зокрема, оплата витрат за кордоном, пов'язаних зі смертю громадян, лікуванням в медичних закладах, транспортуванням хворих та оплата навчання на рахунки навчальних закладів за кордоном, а з 10 травня 2022 року – з метою виплати аліментів.

Тимчасово заборонено розрахунки за кордоном з метою купівлі цінних паперів, акцій, облігацій та сплати брокерських послуг за цими операціями, що здійснюються з використанням карток, емітованих українськими банками.

Ці зміни покликані обмежити непродуктивний відтік капіталу та захистити міжнародні резерви України. У той же час іноземним інвесторам дозволено переказувати за кордон кошти, що будуть отримані у зв'язку з проведеною після 1 квітня 2023 року виплатою погашення або сплатою доходу за облігаціями внутрішньої державної позики України (згідно з умовами їх розміщення). Це сприятиме підвищенню зацікавленості нерезидентів у купівлі ОВДП, у тому числі за кошти, отримані від планових погашень та виплат доходу [4]. Потрібно зазначити, що відповідні обмеження – це необхідний крок для підтримки економіки та фінансової системи в умовах збройної агресії російської федерації.

Підсумовуючи, необхідно зазначити, що аналіз інструментів валютного регулювання засвідчує: НБУ сприяє збереженню фінансової стабільності України та максимальної підтримки діяльності Збройних Сил. Позитивною є оцінка експертів Міжнародного валютного фонду щодо всіх заходів, вжитих Національним банком для забезпечення неперервності функціонування фінансової системи під час воєнного стану.

Проте, НБУ вже поступово послаблює обмеження на валютному ринку. І після відміни воєнного стану обмеження будуть ним скасовані до довоєнного

рівня. Зокрема, це стосуватиметься відміни фіксованого валютного курсу. Проте регулятор здійснюватиме такі дії поступово, щоб уникнути потрясінь на валютному ринку. Після визволення територій України від російських загарбників, Національний банк України скасує усі адміністративні обмеження та повернеться до звичного режиму інфляційного таргетування з плаваючим обмінним курсом та обліковою ставкою як головного монетарного інструменту.

Список використаних джерел:

1. № 18 від 24 лютого 2022 р. «Про роботу банківської системи в період запровадження воєнного стану» Режим доступу: https://biz.ligazakon.net/analitycs/211744_yak-valyutne-regulyuvannya-natsbanku-vpliva-na-t-galuz-ta-zed-poslugi-v-ukran
2. Державне регулювання під час війни. Режим доступу: https://voxukraine.org/derzhavne-regulyuvannya-pid-chas-vijny-yak-nbu-adaptuvav-finansovu-systemu-ukrayiny-do-novyh-umov-vprodovzh-sta-dniv-voyennogo-stanu/
3. Постанова Правління No 18 від 24 лютого 2022 року «Про роботу банківської системи в період запровадження воєнного стану». Режим доступу: https://cutt.ly/MPK7QFe
4. Міжбанківський валютний ринок поступово відновлює свою роботу. Режим доступу: https://cutt.ly/kAMWESr

УДК: 368.8

Супрун Н.В.

к.е.н., доцент кафедри фінансів,

банківської справи і страхування

Яценко Н.О.

магістр кафедри фінансів,

банківської справи і страхування

Державний університет економіки і технологій

СТРАХУВАННЯ РИЗИКІВ У ПРОЦЕСІ ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ УКРАЇНИ

Сьогодні на території нашої держави триває найбільша в Європі, після закінчення Другої світової, російсько-українська війна. Страшні людські

жертви, захоплення територій, руйнація інфраструктури – звісно усі ці військові злочини відобразилися на економічній діяльності. Падіння економіки в цілому очікується на рівні 30% ВВП. Страхова галузь понесла шалені втрати. В перші місяці війни зменшення надходження страхових премій по ринку перевищило 50%. На кінець року прогнозується зменшення на рівні 25-30% [1].

Певною мірою утриматися в умовах великих втрат, пов'язаних з війною, страховим компаніям допоміг досвід роботи в умовах пандемії COVID-19. Саме під час пандемії були розроблені і масштабовані моделі оптимізації витрат на основі дистанційної роботи з клієнтами. Під час війни ця робота триває. З'являються страхові послуги, що реалізуються в дистанційному форматі, передбачають автоматичне здійснення страхових виплат на базі повідомлення страхувальника, яке супроводжується детальними фото-відео матеріалами з місця події. Але даний резерв підтримки ділової активності вже вичерпано. Отже, бізнес-моделі необхідно адаптувати до нових реалій війни та повоєнної відбудови економіки.

На сьогодні актуальними є страхування від військових ризиків, яке є в світовій практиці. В основу страхування таких ризиків покладається державно-приватне партнерство.

Зараз триває перелом у війні на користь України. На цій фазі необхідно забезпечити традиційним страховим захистом громадян і бізнес на територіях, що не входять до безпосередньої зони зіткнення. Водночас необхідно розробити і впровадити захист від наслідків ракетно-артилерійських обстрілів (обстріли, здійснені росіянами та їх наслідки обліковуються і за майже 9 місяців війни сформована статистична база). Точковий і часто неточний характер ракетних влучань дає можливість застосовувати ймовірнісний підхід і визначати нетто-премії на покриття

таких ризиків. Провідні західні страховики оцінюють можливість надання відповідного перестрахового захисту [2]. Зокрема, Lloyd’s пропонує комплексний страховий захист для об’єктів української енергетики (включаючи атомну).

Широке поле для страхування відкривається в повоєнному відтворенні країни: будівництво (житлове і промислове); відновлення інфраструктури; аграрне страхування, включаючи ризик підриву на мінах під час виконання робіт.

Українські страхові компанії мають дуже малі фінансові потужності для того щоб розміщувати відповідні ризики. Найбільший розмір капіталу станом на 1.07.2022 року мала українська страхова компанія ARX - 1464809 тис. грн. (приблизно 36620 тис. доларів США). Починаючи з 2008 року і до сьогодення українські страховики практично не нарощували капітал за рахунок емісії нових акцій. Низький рівень капіталізації не дозволить українським страховикам брати на утримання великі і катастрофічні ризики. Лідери ринку можуть залишати на власному утриманні ризики, які вимірюються десятками мільйонів доларів, чого не достатньо для страхування у сфері відновлення багатьох інфраструктурних проєктів, розмінування територій, експорту зернових, перевезення вартісних вантажів. Головна проблема полягатиме у отриманні перестрахових гарантій.

Процес відновлення української економіки після перемоги в значній мірі залежитиме від західних технологій, поставок обладнання та фінансування. Звісно, що сумісні операції обов’язково потребуватимуть страхового захисту.

Можливість якісного страхового захисту забезпечить реалізація наступних заходів: 1) створення державного фонду страхових гарантій для сприяння міжнародному перестрахуванню великих і катастрофічних

ризиків; 2) формування пулів національних страховиків для страхування великих і катастрофічних ризиків; 3) докапіталізація страхових компаній шляхом проведення емісії нових акцій; 4) подальша реалізація інноваційних страхових послуг, що надаються у цифровому форматі.

Список використаних джерел:

1. Рейтинг страхових компаній України. *Forinsurer :* веб-сайт. URL : https://forinsurer.com/ratings/nonlife (дата звернення: 15.11.2022 р.)

2. The role of insurance industry. *Lloyd's :* веб-сайт. URL : https://www.lloyds.com/news-and-insights/futureset/futureset-insights/ukraine-a-conflict-that-changed-the-world/role-of-insurance-industry/ (дата звернення: 15.11.2022 р.)

УДК 336.227:347.235

Ткач Т.В.

студентка 4 курсу Факультету

фінансів та банківської справи

Науковий керівник: Дубовик О.Ю.

к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів

Одеський національний економічний університет

ДОСВІД ІНОЗЕМНИХ КРАЇН В ОПОДАТКУВАННІ НЕРУХОМОСТІ

Податок на нерухоме майно є не лише ефективним інструментом на шляху до гармонізації податкової системи, а й однією із найважливіших складових податкового механізму держави, оскільки у нерухомості найбільш прозоро і точно відображається тенденція до збільшення нагромадженого багатства, яке є неважким при обліку, а отже – зручним у використанні в якості об'єкта оподаткування. Роль податків на нерухомість в Україні є незначною у порівнянні

з іншими країнами, тому постає потреба у реформуванні системи оподаткування нерухомого майна з урахуванням зарубіжного досвіду.

З огляду на дослідження Світового Банку можемо спостерігати, що в країнах з економікою, що розвивається, податок на нерухоме майно складає до 80% усіх надходжень до місцевих бюджетів. Зокрема, у країнах Східної Європи, таких як Литва, Польща, Словенія, Словаччина питома вага податку на нерухомість становить 50% від усіх податкових надходжень, у США – до 2/3 всіх надходжень. У Канаді, наприклад, цей показник становить більше 80%, а у Великій Британії та Ірландії – взагалі майже 100% доходів місцевих бюджетів. [1] Тому можемо зробити висновок, що податок на нерухомість є одним з основних джерел наповнення місцевих бюджетів, й відповідно, здійснює вагомий вплив на розвиток соціально-економічного добробуту населення у розвинутих зарубіжних країнах. Але для ефективного його стягнення й регулювання слід звернутися до зарубіжного досвіду щодо застосування такого податку і грамотного управління ним.

Перше, на що слід звернути увагу, це на особливості розрахунку податку на нерухоме майно в зарубіжних країнах, а точніше – на формування його бази оподаткування. В Україні, як ми знаємо, базою оподаткування є загальна площа об’єкта житлової або не житлової нерухомості, що вважається досить застарілим і неефективним явищем у світовій практиці. Наприклад, у Великій Британії об’єктом оподаткування майна являється лише нерухомість, яка має комерційне призначення, а базою оподаткування в цьому випадку виступає річна плата за оренду. А от в Іспанії, Фінляндії, Італії та Литві податок на нерухомість регулюється відповідно до кадастрової вартості, встановленої на державному рівні, де місцева влада бере на себе повноваження встановлювати ставку податку. Щодо Польщі, Словаччини, Чехії та Угорщини, то тут оподатковується тільки та частина нерухомості, яка безпосередньо використовується, тобто є корисною для самих суб’єктів оподаткування. У Швеції оподаткування нерухомості базується на оціночній вартості, яка розраховується державним податковим агентством та переглядається кожні три роки, а також редагується

на основі реалізації за попередні роки. Розмір податку на нерухоме майно в США збільшується по мірі того, як нерухомість зростає в ціні і обчислюється за допомогою ринкової вартості та офіційної оцінки певного округу. [2] З огляду на досвід зарубіжних країн, найбільш підходящим варіантом для України вважаємо оподаткування нерухомого майна на базі оціночної або ж кадастрової вартості з наближеним її значенням до ринкової.

У багатьох країнах поняття податку на нерухоме майно є досить широким і включає декілька видів, зокрема: податок на нерухомість, податок на бізнес, податок на транспортні засоби, податок на будівлі, податок на зростання вартості землі у містах, будівельний податок, податок на продаж будівель, податок на перевищення допустимого ліміту щільності забудови, податок за перевищення межі питомої зайнятості площі, податок на приріст капіталу, податок на спадщину тощо. Таке різноманіття податків є ефективним і справедливим засобом збагачення державної казни, тому такий механізм має існувати і в українській системі оподаткування.

Вагомою перевагою в механізмі оподаткування нерухомого майна зарубіжних країн над Україною є те, що на ставку самого податку впливають декілька чинників, зокрема такі як амортизація, місцезнаходження та вид майна і т. ін. Запровадження таких алгоритмів допоможе якісно оцінити вартість майна і встановити справедливий розмір податку. Таким чином оподаткування набуде диференційованого характеру, коли розмір податку буде напряму залежати від вдалого району розташування, якісного стану майна і т. ін. Заодно це допоможе врегулювати проблему із невідповідністю розміру стягнених податків і фінансовим станом суб’єкта, так як в Україні, на відмінну від інших країн, податки на нерухомість стягуються здебільшого із таких верств населення, рівень прибутку яких середній або ж нижче середнього. При урахуванні певних факторів, перерахованих вище, оціночна вартість буде регулюватись залежно від рівня «добробуту» майна. Це також буде хорошим стимулом доброчесної сплати податків для платників, оскільки від наповнення місцевої казни буде залежати і привабливість певної території, а отже, і ринкова вартість. Крім того, варто

обчислювати розмір майнового податку з урахуванням рівня доходів сім'ї, як наприклад це роблять у Франції.

Отже, з урахуванням свого невеликого шляху на світовій арені як незалежної держави, Україні однозначно є чого повчитися у розвинених країн аби ліквідувати існуючі недоліки у механізмі розрахунку податку на нерухоме майно, а також розвивати свої економічні позиції.

Список використаних джерел:

1. Чуб Г. Податок на нерухомість: топ-5 гарячих запитань. URL: https://pkrv.dp.gov.ua/news/podatok-na-neruhomist-top-5-garyachuh-zaputan-6391.

2. Дулько А. М. Становлення і розвиток оподаткування нерухомого майна в Україні. Ірпінь, 2017. 207 с.

УДК: 330.322.1

Усатюк О.Ю.,
здобувач вищої освіти,
3-й курс, бакалаврат,
ОП « Корпоративні фінанси»,
Науковий керівник: Гернего Ю.О.,
д. е. н., доцент, доцент кафедри
корпоративних фінансів і контролінгу
КНЕУ імені Вадима Гетьмана

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ ДЛЯ РЕАЛІЗАЦІЇ МОДЕЛІ ПІСЛЯВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ В УКРАЇНІ

Наразі в Україні ведеться повномасштабна війна, одним із критичних наслідків якої є сповільнення темпів соціально-економічного розвитку. Тому, у післявоєнний період нагальним завданням є упровадження ризикових та інноваційних ідей та відкрита підтримка новітніх проектів, що слугуватиме джерелом соціально-економічної стабілізації та економічного зростання.

Особливої актуальності набуває обґрунтування потенціалу венчурного фінансування для реалізації пріоритетів інноваційного розвитку та зростання, зокрема важливо зупинитися на дослідженні зарубіжного досвіду стимулювання венчурного фінансування.

Метою нашого дослідження є обґрунтування сутнісних характеристик венчурного фінансування та оцінка практик окремих країн світу задля їх застосування в контексті післявоєнного відновлення економіки України.

У теоретичному розумінні венчурне фінансування — це вкладення з високим ризиком, які інвестор робить у проєкти та компанії, що зростають або щойно з'явилися [1, с.395]. Це потенційно перспективні фірми, які не мають коштів, щоб самостійно втілити незвичайний проєкт. Венчурне фінансування не є відособленим процесом від інших процесів у системі соціально-економічного розвитку. На практиці процес венчурного фінансування відбувається у межах єдиної екосистеми за участі низки ключових гравців, а саме: підприємців, венчурних капіталістів та обмежених партнерів-інвесторів.

Венчурні інвестори можуть вкладати кошти у компанії, які знаходяться на різних етапах розвитку. Всього існує п'ять таких етапів. За статистикою саме на останніх двох етапах інвестори/ інвестиційні фонди воліють вкладати найбільше грошей. Це пов'язано з відносним зменшенням ризику, бо на останніх етапах фірма може надати бізнес план або ж бізнес модель з певним підтвердженням фінансової стабільності і ефективності інвестицій.

Суб'єктами венчурного інвестування виступають: венчурні підприємства, інвестори або ж інвестиційні фонди.

Стосовно венчурних інвесторів, то це учасники ринку, які мають необхідні для фірми, що планує виходити на ринок кошти і прагнення вкласти їх на тривалий термін у стартап або компанію-початківця, якщо вважає їхню діяльність перспективною [3, с.2]. Натомість інвестор зазвичай отримує або акції, або просто частку в компанії, з очікуваним ростом доходів в майбутньому. Тому його очікувана прибутковість — вища за середньоринкову у даній галузі.

Інвестор може вкладати кошти двома способами: через венчурні фонди, довіряючи управління інвестиціями ним, або самостійно, стаючи так званим “бізнес-янголом”- це, як правило, колишні власники великих та успішних компаній, які вже отримали великий капітал і хочуть продовжити справу свого життя вже через молоде покоління, фінансуючи проекти, які, на їхню думку, не тільки мають принести прибуток у майбутньому, але й служити інструментом розвитку нових галузей економіки, науки та техніки [3, с.3].

Венчурне фінансування на основі венчурного капіталу, як результат адаптації господарської системи до вимог підвищення інноваційного процесу, передбачає дольову участь інвесторів венчурного капіталу в капіталі венчурної фірми шляхом придбання акцій через варіанти, опціони або через конвертовані цінні папери.

Україна у післявоєнний стан як ніколи потребуватиме залученню венчурного фінансування задля покращення економіки. Тому вдалим варіантом для швидкого розвитку венчурного фінансування є прийняття досвіду іноземних країн.

Досвід фінансування розвитку венчурного бізнесу країнами з «наздоганяючої» економікою (Японія, Сінгапур, Фінляндія, Ізраїль, Тайвань, Південна Корея) підтверджує, що держава з високим ступенем корумпованості бюрократії є неефективним прямим інвестором.

Саме на прикладі Сінгапура можна пов’язати збільшення залучення в Сінгапурі венчурного фінансування з ростом економіки країни. Також, саме на прикладі Сінгапуру яскраво підкреслюється важливість податкової політики, яка б стимулювала розвиток венчурного інвестування в країні. Так, на території країни діє єдиний податок на дохід компаній 17%, незалежно від того, чи є компанія місцевої або іноземної не має значення. Також діють схеми повного або часткового звільнення від оподаткування як для нових, так і для існуючих компаній. Не менш важливим для стимулу венчурного інвестування є відсутність подвійного оподаткування. Також Сінгапур показує важливість створення партнерських зв’язків з венчурними підприємцями інших країн.

На прикладі Японії підкреслюється важливість державної підтримки. Так, для стимулювання зростання венчурних інвестицій, у країні створені Фонд сприяння малим і середнім венчурним підприємствам, Корпорація фінансування малого бізнесу, Центр сприяння розвитку підприємств. І саме характерною рисою венчурних компаній Японії виступає те, що вони беруть на себе фінансове забезпечення, як дольовим так і кредитним капіталом. Вже на початковому етапі розвитку венчурної компанії інвестор контролює пакет акцій.

Застосування зарубіжних практик та досвіду може слугувати суттєвим фактором для стимулювання розвитку венчурного фінансування в Україні. Проте, варто зосередити увагу на внутрішніх передумовах для максимально результативного застосування зарубіжних проблем венчурного фінансування. Після всіх проведених досліджень, можна зробити такий висновок, що для успішного розвитку венчурного фінансування необхідні: довгострокова державна інноваційна політика і конкретна програма співфінансування венчурного бізнесу; значні інвестиції в розвиток людського капіталу — основи створення та ефективності венчурного бізнесу; венчурні підприємці (бізнес-ангели), які, як правило, виростають з венчурних менеджерів; венчурні менеджери; конкурентне середовище у венчурному бізнесі.

Список використаних джерел:

1. Краснокутська Н. В. Інноваційний менеджмент: Навч. Посібник/ Н.Краснокутська — К.: КНЕУ, 2003. — 504 с. 393-398

2. Диба М. І., Гернего Ю. О. Венчурне фінансування: навчальний посібник. К.:КНЕУ, 2021. 144 с

3. Притуляк Н. М. Венчурне фінансування інноваційної діяльності (теоретичний аспект) / Н. М. Притуляк // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. - № 2. – 5 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.investplan.com.ua/pdf/8_2013/5.pdf

УДК: 336.6

Халявка Я.С.
здобувач вищої освіти
факультету фінансів,
ОП «Корпоративні фінанси».
Науковий керівник: Бабяк Н. Д.
к.е.н., професор кафедри
корпоративних фінансів і контролінгу
КНЕУ імені Вадима Гетьмана

«АНАЛІЗ ВІДХИЛЕНЬ» ЯК ІНСТРУМЕНТ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ ІНФРАСТРУКТУРИ В УКРАЇНІ

З 2014 року в Україні триває війна за її виживання та майбутнє. З 2014 року було завдано великих збитків на територіях ОРДЛО.

24 лютого 2022 року відбулося широкомасштабне вторгнення Росії в Україну. Війна з локальної переросла в велику. Було завдано нечуваних збитків Українській державі як матеріальних, так і людських. Відновлення втрачених людських ресурсів, одних з найкращих українців, потребує час та значні кошти. Значні кошти розуміються в тому значенні, що для якісного вивчення та забезпечення високого рівня розвитку людей потрібні школи, лікарні, дорожня інфраструктура, сприятливі умови для ведення бізнесу тощо.

До прикладу можна взяти такі, як Київська, Харківська, Херсонська, Донецька області [1]:

- Сумарно зруйновано шкіл — 1174
- Сумарно зруйновано лікарень — 494
- Сумарно пошкоджено доріг, км — 11848,3
- Сумарно пошкоджено житлових площ, млн, кв.м — 34353,5

4 липня 2022 року Україна представила план відновлення країни на спеціальній конференції у Лугано, що знаходиться в Швейцарії. Було представлено 850 проєктів з фінансуванням, яке досягає до 750 млн доларів [2].

21 квітня було підписано Указ Президента України №266/2022 про створення Національної ради з відновлення України від наслідків війни, що відповідає за такі напрями як [3]:

- розроблення плану заходів з післявоєнного відновлення та розвитку України;
- визначення та напрацювання пропозицій щодо пріоритетних реформ, прийняття та реалізація яких є необхідними у воєнний і післявоєнний періоди;
- підготовка стратегічних ініціатив, проектів нормативно-правових актів, прийняття і реалізація яких є необхідними для ефективної роботи та відновлення України у воєнний і післявоєнний періоди.

Попри те, що цей орган не є виконавчим, а консультаційним, в його обов'язки входить контроль над тим, як будуть розподілятися та використовуватися ресурси призначені для відновлення. Така велика кількість програм й коштів потребує чітко прописаних правил та стеження за коштами. Один з таких інструментів, який найперше спадає на думку, коли порівнюються планові та реальні показники, є аналіз відхилень.

«Аналіз відхилень — це метод аналізу між бюджетними і фінансовими затратами» [4].

Для полегшення подальшого пояснення аналізу відхилень, можна замінити слова "бюджетний" на "плановий" та "фінансовий" на "фактичний".

В світі більшість речей не йдуть за планом, це може проявлятися в різних ситуаціях, від маленьких до великих. Не завжди відхилення від запланованого курсу подій є поганим, і що менш помітною ситуація є, то їй надається менше значення певним індивідом. Стан речей різко відрізняється в компаній, від ФОПів до великих корпорацій. Відхилення є сигналами, що стосуються або самої компанії та/або ситуації на ринку. А особливо це стосується країн, невеличка похибка може коштувати перевитрат на проєкт аж до по повного його скасування через велику собівартість. У випадку України така ситуація не тільки нашкодить самому

відновленню держави (зупинка одного проєкту може потягнути за собою тимчасову або повну зупинку інших), а й зменшить інвестиційну привабливість.

Відхилення між плановими показниками і фактичними повинні бути обґрунтованими і тільки на основі цих обґрунтувань складаються подальші плани.

На базі цих планів та результатів аналізу відхилень показників розробляється або удосконалюється система координації і контролю, що в свою чергу допомагає у досягненні стратегічних цілей, а також дає під підґрунтя для застосування інших інструментів фінансового контролінгу.

З урахуванням викладеного вище, можна дійти таких висновків: постійний, що щорічний, що щомісячний, що щоденний контроль над використанням залучених фінансів дозволить покращити користь від наданої допомоги дружніх держав Україні, а також дозволить українській громадськості коригувати у правильне русло усі відхилення у вкладанні коштів у відновлення, що в свою чергу дозволить зменшити корупційну складову України.

Список використаних джерел:

1. ПЛАН ВІДНОВЛЕННЯ УКРАЇНИ. URL: https://recovery.gov.ua/ (дата звернення: 15.11.2022).

2. Ukraine Recovery Conference (URC 2022) in Lugano. URL: https://www.urc2022.com/ (дата звернення: 14.11.2022).

3. УКАЗ ПРЕЗИДЕНТА УКРАЇНИ №266/2022 «Питання Національної ради з відновлення України від наслідків війни». URL: https://www.president.gov.ua/documents/2662022-42225 (дата звернення: 15.11.2022).

4. Рожелюк В., Завитій О. Аналіз відхилень і бюджетний контроль підприємств суб'єктів ринкового середовища. *Наукові записки Тернопільського державного педагогічного університету ім.. В. Гнатюка. Сер. Економіка*. 2001. №7.С.199-202. URL: http://dspace.wunu.edu.ua/jspui/handle/316497/15171?mode=full

УДК 330

Цікра А.О.
Студент група ФІ-203
КНЕУ імені Вадима Гетьмана
Климчук І.О.
к.п.н., доцент кафедри військової підготовки,
Національного Університету Оборони України
імені Івана Черняховського

ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ УКРАЇНИ

Повномасштабне вторгнення росії в Україну, яке почалося понад дев'ять місяців тому, призвело до великих людських жертв, масового переміщення населення та значного пошкодження інфраструктури. Величезним був також вплив на економічну активність: реальний ВВП [1] різко скоротився, інфляція [2] різко зросла, торгівля була серйозно порушена, а бюджетний дефіцит зріс до безпрецедентного рівня.

Попри те, що війна триває, українська влада, експерти та партнери вже активно розробляють плани повоєнного відновлення України. Війна в Україні — це безумовно катастрофа. Однак з іншого боку вона відкриває вікно можливостей, зокрема долучити до модернізації і відновлення країни світових експертів різних галузей.

4 липня у щоденному зверненні [3] Володимир Зеленський заявив, що відбудовою України потрібно займатися не після перемоги у війні, а вже зараз.

Важливим є врахування досвіду коли відбудовувати Європу після Другої Світової Війни почали аж через три роки після її завершення. До того життєздатність повоєнної західноєвропейської економіки підтримував імпорт з Північної Америки і субсидії та позики з США та Канади. Так не могло тривати довго, саме тому розробили план Маршалла — програму технічної і економічної допомоги Європі не лише для підтримки, але й для відновлення економіки. Якщо

економіку країни після війни не відновити, її потрібно буде постійно дотувати. І останнє у результаті виходить значно дорожче.

21 квітня Президент України підписав наказ про утворення Національної ради з відновлення України від наслідків війни**.** Це консультативно-дорадчий орган, на який поклали обов'язок власне розробити план відновлення.

До складу Національної ради з відновлення України від наслідків війни входять винятково представники Офісу Президента та Уряду. Однак до робочих підгруп Ради запрошують і представників громадськості та міжнародних експертів.

Згідно з повідомленнями очільника Офісу Президента, план розробили і презентували у Комітеті з питань економічного розвитку Верховної Ради 2 травня. Основні принципи на яких він побудований:

- повний доступ до ринків ЄС та Великої сімки;
- отримання статусу кандидата, а потім повноправне членство в ЄС;
- побудова економіки на принципах дерегуляції та лібералізації;
- налагодження логістичних маршрутів в західному напрямку;
- перехід від експорту сировини до переробки в тих галузях, які дають найбільшу експортну виручку;
- розвиток вітчизняного військово-промислового комплексу;
- самодостатність в енергетиці досягатиметься збільшенням видобування власного газу та розвитком атомної енергетики;
- кліматична модернізація;
- локалізація не менше 60% [4].

У липні на конференції в Лугано Україна представила потужний та всеохоплюючий план відновлення країни. Реалізація цієї стратегії розрахована на 10 років і вона отримала схвальні оцінки та підтримку від міжнародних партнерів. План включає в себе 15 програм. Найдорожчими стали пункти про відновлення та модернізацію житла та інфраструктури регіонів. На неї потрібно 150-250 млрд доларів. Розширення та інтеграція логістики з ЄС коштуватиме 120-160 млрд доларів. Третьою за вартістю стала програма енергетичної

незалежності та "зеленого" курсу. Вона вартує 130 млрд доларів. Також план відбудови включає виділення 60-80 млрд доларів на макрофінансову стабільність, 75 млрд доларів на забезпечення конкурентного доступу до капіталу, та по 50 млрд доларів на розвиток секторів оборони та економіки [5].

Відповідно до плану цьогоріч Україні потрібно 60-65 млрд доларів на оборону та безпеку, відбудову зруйнованого житла та інфраструктуру й макроекономічну стабільність, тобто зростання економіки при стабільному рівні цін та мінімальному безробітті. Частину з цих коштів вже нам надали.

Згідно з представленим планом 750 млрд доларів планують профінансувати так:

1. 250-300 млрд доларів — партнерські гранти. Ці гроші підуть на оборону та безпеку, відбудову зруйнованого житла тощо;
2. 200-300 млрд доларів — кредити від партнерів. З них фінансуватимуть модернізацію інфраструктури, підтримку фінансової системи тощо;
3. 250 млрд доларів — приватні інвестиції. Вони вкладатимуться в інфраструктурні проєкти тощо [6].

Проте Денис Шмигаль заявляв, що ключовим джерелом відновлення мають бути конфісковані активи Росії та російських олігархів. За словами прем'єр-міністра, це — 300-500 млрд доларів. Також частина коштів на відновлення надходитиме з бюджету України [7].

Водночас для руху в ЄС нам потрібно буде продовжити реформи**,** розпочаті до війни і узгодити своє законодавство з європейським**.** Наприклад, запровадити європейську систему сертифікації, продовжити велику приватизацію, антикорупційну і судову реформи.

Наразі Кабмін дозволив замовникам купувати усе необхідне за прямими договорами. Єдина умова — про ці закупівлі треба прозвітувати, можна одразу, можна після війни. Так само, як дозволили купувати усе необхідне для боротьби з COVID-19 напряму навесні 2020 року. Але воєнним закупівлям, як і коронавірусним свого часу, теж потрібно буде поступово повертатися в конкурентне русло.

Таким чином, інструменти інвестиційно-інноваційного повоєнного відновлення України складаються як із традиційних галузей економіки (АПК, металургія, енергетика), відновлення зруйнованих галузей (ЖКГ, будівництво, логістика) так і створення нових галузей (зелена металургія, глибока переробка АПК).

Список використаних джерел:

1. ВВП України скоротився більш ніж на 37% - Держстат : Слово і діло аналітичний портал. 2022. https://www.slovoidilo.ua/2022/09/09/novyna/ekonomika/vvp-ukrayiny-skorotyvsya-bilsh-nizh-37-derzhstat

2. В Україні прискорилась інфляція: на що найбільше зростають ціни: Слово і діло аналітичний портал. 2022. https://www.slovoidilo.ua/2022/10/12/novyna/ekonomika/ukrayini-pryskorylasya-inflyacziya-najbilshe-zrostayut-cziny

3. Володимир Зеленський. Відеозвернення від 04.07.2022 року: https://m.facebook.com. https://m.facebook.com/zelenskiy.official/posts/pfbid04pTBU4TaeYPdXhvJGUQy8RtyNM6ZmwNksQrf3umVqpkUnnLgEZsWUKwHRifYH86Ql?_rdr

4. Андрій Єрмак. Запис від 02.05.2022: t.me. https://t.me/ermaka2022/427

5. План відновлення України. https://recovery.gov.ua/

6. Ukraine’s National Recovery Plan. National Recovery Council july 2022. https://uploads-ssl.webflow.com/621f88db25fbf24758792dd8/62c166751fcf41105380a733_NRC%20Ukraine%27s%20Recovery%20Plan%20blueprint_ENG.pdf

7. Денис Шмигаль. Промова Прем'єр-міністра на сесії високого рівня «Рамка для сталого процесу відновлення в Україні» в межах Конференції з питань відновлення України: Урядовий портал. https://www.kmu.gov.ua/news/promova-premyer-ministra-na-sesiyi-visokogo-rivnya-ramka-dlya-stalogo-procesu-vidnovlennya-v-ukrayini-v-mezhah-konferenciyi-z-pitan-vidnovlennya-ukrayini.

УДК.336.767.3

Шалаєв В.Ю.
факультет фінансів, 4 курс
Мякишевська О. М.
к.е.н., доцент кафедри
корпоративних фінансів і контролінгу,
КНЕУ імені Вадима Гетьмана

ІНВЕСТИЦІЇ У ВІЙСЬКОВІ ОБЛІГАЦІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДТРИМКИ УКРАЇНИ ПІД ЧАС ВІЙНИ

Для підтримання економіки під час військових дій, Україні необхідне фінансування як на внутрішніх, так і на зовнішніх фінансових ринках. Одним із дієвих та ефективних способів залучення коштів на забезпечення проведення пріоритетних видатків держбюджету України в умовах воєнного стану є придбання військових облігацій. Їх розміщення розпочалося після прийняттям Постанови КМУ «Про випуск облігацій внутрішньої державної позики «Військові облігації»» від 25 лютого 2022 р. №156, який у такий спосіб окреслив намір залучити до 400 млрд грн.[1].

Прибутковість військових облігацій трохи нижча, ніж за звичайним суверенним боргом. Але інвесторів більше приваблює не перспектива заробити, а як допомогти країні виграти війну та хоча б частково застрахувати свої кошти від інфляції. На даний момент військові облігації посідають друге місце за обсягом внутрішніх державних позик (ОВДП). Згідно з статистики станом на 26 вересня 2022 року загальний обсяг власності в гривні для юридичних осіб склав 81,7 млрд грн., а для фізичних 6,3 млрд грн. Завдяки військовим облігаціям держава залучає додатковий капітал і підтримує економіку за рахунок випуску та розміщення облігацій внутрішньої державної позики в бездокументарній формі, особливістю яких є фіксований рівень доходності [2].

До особливостей військових облігації які відрізняють їх від інших видів боргових фінансових інструментів є наступне: - відсутність податку на дохід фізичних осіб (18%) та військового збору (1,5%); - дохідність річних ОВДП вища, ніж за річними депозитами у державних банках та банках з іноземним

капіталом; - відсутня брокерська комісія на операції з цими цінними паперами; спрощена верифікація індивідуальних інвесторів, не потрібно підтверджувати дохід у межах 400 тис. грн. [3].

Більшість фінансових компаній на ринку військових облігацій скасували власні комісії за проведення торгових та депозитарних операцій, сприяючи у такий спосіб залученню максимально широкого кола громадян, які висловили намір придбати облігації. Лібералізації розміщення військових облігацій сприяє і Національний банк, спростивши механізм ідентифікації та верифікації покупців та зупинивши на період воєнного часу проведення планових та позапланових виїзних перевірок банків та небанківських установ щодо здійснення нагляду у сфері фінансового моніторингу, дотримання валютного та санкційного законодавства.

Схематично процес розміщення військових облігацій відбувається наступним чином:

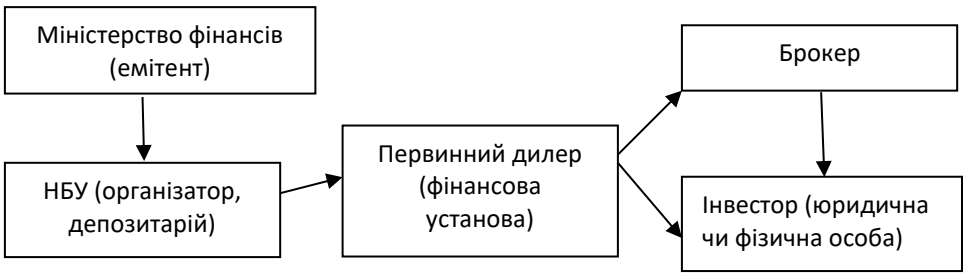


Рис.1. Процес розміщення військових облігацій

Військові облігації передбачають термін інвестування від 3 місяців до 1,5 років. Чим довший термін, тим вищий відсоток і, отже, вищий дохід. Держава на цей час розміщує військові облігації з дохідністю 10–11% у гривнях. Наприклад, короткострокові облігації в гривні – на 3 місяці – принесуть їх власникам 9,5%, на 6 місяців - від 10 до 12%, на рік - від 11 до 14%, на півтора роки – від 11,5% до 16%, а на 2 роки - 14%. Найменшу відсоткову ставку мають облігації від 3,5% до 4,5% у доларах та 2,5% у євро [4].

Українські банки пропонують гривневі депозити зі ставками від 6% до 13% річних. Як бачимо, держава пропонує значний рівень дохідності своїх облігацій, які відповідають ринковим умовам залучення вкладів банками. Беручи до уваги

відсутність оподаткування, то дохід від інвестування фізичними особами саме у військові облігації перевищуватиме депозитний дохід.

Міністерство фінансів обмежує різке підвищення ставок ОВДП, оскільки розглядає військові облігації як вияв патріотизму, а не як засіб інвестування. Водночас на період воєнного стану Мінфін все ж підвищив прибутковість деяких гривневих цінних паперів до 16% річних, а також усіх доларових державних облігацій. З іншого боку, процентні ставки за гривневими 3-місячними військовими облігаціями та за ОВДП, номінованими в євро не змінилися.

За даними Національного банку, станом на кінець вересня 2022 року обсяг ОВДП у громадян і суб'єктів господарювання України становив 14 128,3 млн грн., що становить 15,8% від загального обсягу придбаних ОВДП, номінованих у гривні, $199,9 млн дол. США, що складає 22,7% від загальної кількості військових державних облігацій, номінованих у доларах США та 150,3 млн євро, а це 52,6% від загальної кількості військових державних облігацій, номінованих у євро. Нерезиденти володіють облігаціями військової позики на суму понад 1 151,7 млн грн. та 2 млн дол.[5].

Зважаючи на те, що військові облігації не лише не дають великого доходу, не захищають від інфляції у повній мірі, та все ж таки ОДВП дають можливість Національному банку утримати валютний курс гривні. До того ж військові облігації є непоганою альтернативою банківським депозитам, які в цілому дуже близькі за механізмом отримання доходу, що дозволяє диверсифікувати інвестиційний портфель.

Список використаних джерел:

1. Про випуск облігацій внутрішньої державної позики "Військові облігації". Постанова КМУ від 25 лютого 2022 р. № 156 URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/156-2022-%D0%BF

2. Облігації внутрішньої державної позики «Військові облігації»: https://tax.gov.ua/baneryi/umov-pridbannya-ovdp/obligatsii-vnutr-derjavnoi-poz

3. Військові облігації: як вберегти гроші від інфляції та допомогти армії: https://ua.news/ua/money/voennye-oblygatsyy-kak-uberech-dengy-ot-ynflyatsyy-y-pomoch-armyy

4. Все, що треба знати про військові облігації: переваги, ризики та допомога у війні: https://investohills.com/news/analitika/vse-shho-treba-znati-pro-vijskovi-obligacii-perevagi-riziki-ta-dopomoga-u-vijni/

5. Статистика щодо продажу та погашання ОВДП: https://bank.gov.ua/ua/news/all/viplati-uryadu-za-pogashennyami-ovdp-iz-pochatku-povnomasshtabnoyi-viyni-na-547-mlrd-grn-perevischuyut-zapozichennya-vid-prodaju-vidpovidnih-tsinnih-paperiv-na-auktsionah--depozitariy-nbu

УДК 330.332

Шуплат О.М.

к.е.н., доцент, доцент кафедри

корпоративних фінансів і контролінгу

КНЕУ імені Вадима Гетьмана

ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

23 червня 2022 року Єврорада надала Україні статус кандидата на вступ до ЄС. Разом із затвердженням статусу кандидата в ЄС Єврокомісія висунула Україні сім вимог, що стосуються проведення реформ, щоб в майбутньому з країни-кандидата вона могла стати членом Євросоюзу. Крім того, на Міжнародній конференції з відновлення України (URC 2022) в м. Лугано було ухвалено сім принципів, які стануть рецептом відновлення України, частину якого фінансуватимуть міжнародні донори та партнери [1]. Ці події відкривають перед Україною великі можливості самореалізації та розкриття її економічного потенціалу. І потрібно невідкладно продовжувати працювати над імплементацією плану згідно затверджених принципів в рамках євроінтеграції.

На сьогодні економіка країни знаходиться в стані найбільшого економічного стресу за понад 30-річний період її незалежності. У липні цього року за оцінками міжнародних експертів державі нанесена шкода на рівні 33-35% валового продукту України. В таких умовах Україна не спроможна забезпечити соціально-економічний розвиток за рахунок власних фінансових ресурсів і потребує притоку іноземного капіталу. Більше того, економічні наслідки війни є суттєвим негативним фактором не тільки внутрішнього

національного ринку, а й глобального. Без участі міжнародної спільноти – у першу чергу фінансової допомоги, а також технічної, відновлення країни може затягнутися на довгий період, і матиме критичні наслідки як для громадян України, так і інших держав.

Для залучення такої підтримки та забезпечення інтересу міжнародних інвесторів уряд України має здійснити чіткі кроки в напрямі формування сприятливого інвестиційного клімату [2].

Отже, формування сприятливого інвестиційного клімату є одним із стратегічних завдань, що сьогодні постали перед українською державою. Від його поліпшення залежить можливість стабілізації національної економіки та її подальша соціально-економічна динаміка.

Пропонуємо виокремити низку заходів щодо зміни в повоєнній стратегії держави цілей структурної її економічної політики з акцентом на підтримку малого бізнесу та самозайнятість населення. Серед них: розбудова національної фінансової системи щодо створення механізмів довгострокового інвестиційного кредитування, конкурсного розподілу державних інвестиційних ресурсів, ефективної концентрації заощаджень населення для фінансування цілей економічного розвитку; прискорення реформування амортизаційної системи шляхом її лібералізації та посилення інвестиційної спрямованості; впровадження механізмів участі індивідуальних інвесторів в операціях на фінансовому ринку; розвиток державно-приватного партнерства задля підтримки інвестиційної та інноваційної діяльності; забезпечення постійної взаємодії органів виконавчої влади та підприємців, покращення інформаційного супроводу реалізації інвестиційних проектів; розвиток програм довгострокового кредитування індивідуальних інвестицій, зокрема, в підвищення енергетичної економічності житла, освіту, житлове будівництво.

На нашу думку всіляку підтримку слід надати створенню окремого Фонду відновлення України та спільно з ЄС створити спеціальний трастовий фонд для відновлення України.

В переліку заходів щодо фінансового забезпечення виконання «Плану відновлення та розвитку України» в умовах євроінтеграції слід зробити на захисті внутрішнього виробника і протидії імпорту. Нацбанк фактично в ручному режимі тримає курс гривні з початку повномасштабної війни і покриває платіжний дисбаланс за рахунок резервів та зовнішніх надходжень. Наразі це рішення допомогло запобігти паніці і зберегти банківську систему, не допустити гіперінфляції. Однак щойно ситуація стабілізується, валютні обмеження поступово зніматимуться і Нацбанк почне повертатися до принципів ринкового курсоутворення.

За підсумками проведеного аналізу вважаємо, що докорінної зміни вимагає стратегія управління непрацюючими кредитами (NPL), які отримали такий статус внаслідок війни. Оцінити зростання рівня непрацюючих кредитів можливо буде лише після війни. Це може бути 50% або всі 80%. В умовах відсутності додаткового капіталу для формування нових резервів (який формується з прибутку або за рахунок грошей акціонерів) українська банківська система ризикує зупинитися. Раціональним виходом з ситуації було б створення спеціальної державної інституції, яка взяла б на себе тягар управління проблемними кредитами. Держава, шляхом викупу у банків найбільш проблемних кредитів за допомогою НБУ або західних партнерів, перевила б до цієї інституції кредити NPL [3].

На етапі відбудови економіки країни вкрай актуальним є розвиток іпотечного кредитування та відновлення її інфраструктури. Самостійно держава на зможе все відбудувати, а тому нагальними будуть програми доступної іпотеки, в яких українські банки гратимуть ключову роль. Такі програми мають забезпечити житлом громадян України, чиї домівки зруйновано. Крім того, економіка потребуватиме пільгових кредитів на відбудову зруйнованих та запуск зупинених підприємств, закупівлю обладнання, модернізацію та поповнення обігових коштів. Це мають бути програми перезапуску українського бізнесу подібні до “програми 5-7-9”, які адмініструватимуть українські банки.

На нашу думку Україні на своєму євроінтеграційному шляху слід домагатися активного залучення іноземних фінустанов. Європейські фінансові інститути можуть зайти в капітал українських банків і врятувати їх від банкрутства. Таке входження можливе шляхом відкриття кредитних ліній для фінустанов України з можливою їхньою конвертацією в капітал банків. Водночас ці кредити мають спрямовуватися на відновлення післявоєнної економіки. До війни подібна програма підтримки була організована між Європейським банком реконструкції та розвитку і державним Укргазбанком.

Список використаних джерел:

1. Економіка України під час війни: оперативна оцінка, квітень 2022. Центр економічної стратегії. URL: https://ces.org.ua (дата звернення: 29.08.2022).

2. Гура А.О. Інвестиційний клімат в Україні: сучасний стан та напрями покращення. *Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди «Економіка»*. 2015. Вип. 15. С. 188-196.

3. Данилишин Б.М. Щодо стану інвестиційних процесів в економіці України та шляхів їх активізації. LB.ua URL: https://lb.ua/blog/bogdan_danylysyn/503439_shchodo_stanu_investitsiynih_protsesi.html (19.01.2022)

УДК 330.36

Юркевич О.М.
к. е. н., доцент кафедри
корпоративних фінансів і контролінгу
КНЕУ імені Вадима Гетьмана
Смагін В.Л.
д. е. н., професор кафедри менеджменту
Національного транспортного університету

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙНИ

Фінансова стабільність економічної системи має важливе значення для забезпечення сприятливих умов її економічного зростання, а в окремих випадках і виживання. Особливої актуальності набувають питання визначити ризики і

загрози фінансовій стабільності України в умовах війни та обґрунтувати пропозицій щодо її зміцнення.

Події останніх років мають критичну концентрацію ризику і випробовують стабільність економічної системи країн і фінансової системи, зокрема, в частині їх здатності протистояти шокам і підтримувати належний рівень фінансової безпеки.

В період дії форс-мажорних обставин, які викликані такими масштабними загрозами, як війна та пандемія, фінансова система країни стає вкрай вразливою в частині її стабільності. Більшість науковців пов’язують порушення фінансової стабільності з неможливістю фінансової системи повною мірою виконувати свої функції, що набуває прояв у втраті фінансовою системою ліквідності та капіталізації, порушенням своєчасності платежів та розрахунків, втраті можливості ефективно трансформувати вільні ресурси в інвестиції, неможливості правильно оцінити ризики і управляти ними. Тому першочерговим завданням Уряду є забезпечення фінансово-економічної стабільності, а вже потім – відновлення і структурна перебудова економіки України.

Повномасштабна війна росії проти України призвела до зростання рівня системних ризиків які впливають на стабільність фінансової системи: підвищення інфляційного тиску, валютних ризиків, зниження експортного потенціалу, зростання цін на енергоносії, падіння ВВП, слабкий фінансовий стан бізнесу і населення. Зі зростанням видатків державного бюджету зростає ризик його монетарного фінансування, небезпека якого полягає в потенційній девальвації гривні і зростанні інфляції. Також для задоволення посиленого попиту на валюту НБУ проводить валютні інтервенції, що вичерпують міжнародні резерви.

Так, першим із стратегічних напрямів Стратегії розвитку фінансового сектору України до 2025 року є забезпечення фінансової стабільності, серед завдань якого прописано необхідність забезпечення стійкості фінансового сектора до викликів. Виконання цих завдань передбачено за рахунок забезпечення контролю над кредитними ризиками та обмеженням концентрації

ризиків, підвищенням вимог до професійних учасників фондового ринку, вживанням заходів по запобіганню дефіциту ліквідності, тощо [1].

З огляду на те, що державні регулятори, які відповідають за стабільність фінансової системи в країні (НБУ, Міністерство фінансів України, Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку, Фонду гарантування вкладів фізичних осіб), керуючись Стратегію розвитку фінансового сектору України до 2025 року, останні роки активно проводили роботу по реформуванню фінансового сектору, можна спостерігати значний запас міцності фінансової системи. Однак, поточна ситуація вимагає своєчасної реакції і проведення виважених антикризових заходів державними регуляторами.

Якщо аналізувати заходи НБУ спрямованих на пом'якшення наслідків економічної та фінансової кризи, то можна відмітити такі: перехід до політики регуляторного послаблення, в частині невживання заходів впливу до фінансових установ при недотриманні показників достатності капіталу, тимчасова фіксація валютного курсу, валютні обмеження та інтервенції, активна політика із залучення фінансової допомоги країн-партнерів для фінансування дефіциту бюджету та підтримки міжнародних резервів, активізація кредитування за державними програмами на базі співпраці з Фондом розвитку підприємництва, підняття облікової ставки, тощо.

Діяльність Міністерства фінансів України сконцентрована на питаннях пошуку шляхів фінансування зростаючих видатків бюджету за умови зменшення бюджетних надходжень. Основна увага приділялась довгостроковим запозиченням на пільгових умовах та грантових коштах. Для залучення внутрішнього фінансового ресурсу з перших днів війни здійснюється емісія військових облігацій. В листопаді 2022 року було розміщено черговий випуск військових облігацій на 4,7 млрд гривень та 7,9 млн доларів, з терміном обігу 140 днів на 1 153 млн гривень під 14% річних, 315 днів – на 307 млн гривень під 14% річних та 553 дні на 3 268 млн гривень під 19% річних. Папери в доларах мають термін обігу 162 дні і дохідність 4,25%річниих. [2] Прогнози, щодо макроекономічних показників наступні [3]:

- Нацбанк погіршив свій прогноз зростання ВВП наступного року з 5,5% до 4%, але водночас покращив оцінку спаду цього року з 33,4% до 31,5%;

- інфляція, яка на сьогодні більше 24% за підсумками цього року прогнозується на рівні 30%;

- необхідність фінансування дефіциту держбюджету у 2023 році у $3-4 млрд на місяць порівняно з $5 млрд на місяць у 2022 році. Проєкт держбюджету України на 2023 рік, ухвалений у першому читанні, передбачає зовнішнє фінансування дефіциту в розмірі $38 млрд, або близько $3,2 млрд на місяць, зокрема $15 млрд від МВФ. [4]

- зменшення попиту на послуги фінансового сектору з огляду на падіння доходів населення і бізнесу, погіршення якості кредитного портфеля банків та інших кредитних установ

Підсумовуючи вищезазначене, доходимо до висновку, що фінансова стабільність України значною мірою залежить від міжнародної фінансової допомоги, від відновлення економіки і зростання ВВП, від швидкої реакції регулятивних органів.

В умовах воєнного стану задля збереження фінансової стабільності доцільно [5]:

− залучати кошти від міжнародних партнерів на пільгових умовах, з дотриманням максимально можливої економії бюджетних ресурсів і одержаних коштів з міжнародних резервів; − проводити збільшення бюджетних видатків лише на пріоритетні цілі, а саме – забезпечення обороноздатності країни та соціальний захист населення, водночас виключне надання податкових пільг;

− посилити роль банківської системи, зокрема державних банків, у відновленні економіки.

Забезпечення фінансової стабільності в Україні в умовах війни, а також післявоєнного відновлення економіки потребують нових підходів до реалізації бюджетно-податкової, монетарної та боргової політики держави.

Список використаних джерел:

1.Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 року (оновлена у березні 2021 року). URL :https://bank.gov.ua/ua/news/all/strategiya-rozvitku-finansovogo-sektoru-ukrayini-do-2025-roku-7686.

2. Мінфін розмістив військових облігацій на понад 5 млрд гривень в еквіваленті URL : https://www.stockworld.com.ua/ru/news/minfin-rozmistiv-viiskovikh-obligatsii-na-ponad-5-mlrd-griven-v-ekvivalenti.

3. Макросценарій уряду на 2023 рік базується на активних бойових діях протягом 6 місяців. URL: https://www.smida.gov.ua/news/allnews/makroscenarijuraduna2023rikbazuetsanaaktivnihbojovihdiahprotagom6misacivpersijvicepremer.

4. Україна та МВФ найближчими тижнями продовжать роботу над моніторинговою програмою - якорем майбутньої повноцінної програми. URL : https://www.smida.gov.ua/news/allnews/ukrainatamvfnajblizcimitiznamiprodovzatrobotunadmonitoringovouprogramouakoremmajbutnoipovnocinnoiprogramiglavamisiifondu.

5. Возняк Г., Дмитрик О. Фінансова стабільність та напрями її зміцнення: кейс для України в умовах війни світ фінансів. Актуальні питання теорії і практики фінансів. 2022. № 2(71)/2022 URL : http://sf.wunu.edu.ua/index.php/sf/article/view/1513/1521.

Наукове видання

Сучасні інструменти управління корпоративними фінансами

Збірник матеріалів

VI Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції студентів, аспірантів та молодих вчених

16 листопада 2022 р.

Видано в авторській редакції

Підписано до друку 05.12.22. Формат 60×84/8
Друк. арк. 22,79. Зам. № 22-5741

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
03680, Україна, м. Київ, пр. Перемоги, 54/1
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру
суб'єктів видавничої справи (серія ДК, №235 від 07.11.2000)
E-mail: litera_kneu@ukr.net