

# **МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**

Дніпровський державний аграрно-економічний університет  
УО «Гродненский государственный университет имени Янки Купалы»  
Запорізький національний університет  
Національний університет «Львівська політехніка»  
Одеський національний університет імені І.І.Мечникова

Збірник наукових праць  
за матеріалами міжнародної науково-практичної  
інтернет-конференції

## **«ФІНАНСУВАННЯ, ІНВЕСТИВАННЯ ТА КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В КРИЗОВІЙ ЕКОНОМІЦІ»**

присвяченої 15-річчю кафедри фінансів та банківської справи  
Дніпровського державного аграрно-економічного університету

20 травня 2018 року

Частина 1

ДДАЕУ  
м.Дніпро

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ УКРАИНЫ**

Днепровский государственный аграрно-экономический университет  
УО «Гродненский государственный университет имени Янки Купалы»  
Запорожский национальный университет  
Национальный университет «Львовская политехника»  
Одесский национальный университет имени И.И.Мечникова

Сборник научных трудов  
по материалам международной научно-практической  
интернет- конференции

**«ФИНАНСИРОВАНИЕ, ИНВЕСТИРОВАНИЕ  
И КРЕДИТОВАНИЕ:  
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ  
В КРИЗИСНОЙ ЭКОНОМИКЕ»**

посвященной 15-тилетию кафедры финансов и банківського дела  
Днепровского государственного аграрно-экономического университета

20 мая 2018года

Часть 1

ДГАЭУ  
г.Днепр

УДК 336.77  
ББК 65.263я

*Рекомендовано вченою радою Дніпровського державного аграрно-економічного  
університету  
(протокол №6 від 24.04.2018р.)*

### **Програмний комітет конференції**

- Кобець А.С. – голова, доктор наук з держуправління, професор, ректор Дніпровського державного аграрно-економічного університету
- Грицан Ю.І. – доктор біол. наук, професор, проректор з наукової роботи ДДАЕУ (заступник голови)
- Павлова Г.Є. – доктор екон. наук, професор, директор Навчально-наукового інституту економіки ДДАЕУ (заступник голови)
- Катан Л.І. – доктор екон. наук, професор, завідувач кафедри фінансів та банківської справи, керівник Інноваційного центру аграрних технологій ДДАЕУ, (заступник голови)
- Maria Fic - prof PWr. Politechnika Wroclawska, Wydział Informatyki i Zarządzania, Poland
- Daniel Fic - prof. WSOWL, WSB Wyższa Szkoła Oficerska Wojsk Lądowych im. gen. Tadeusza Kościuszki, Wydział Zarządzania, Wrocław, Wyższa Szkoła Bezpieczeństwa, Wydział Studiów Społecznych w Poznaniu, Poland
- Череп А.В. – доктор екон. наук, професор, декан економічного факультету Запорізького національного університету, академік Академії економічних наук
- Бондарчук М.К. – доктор екон. наук, професор кафедри фінансів Національного університету «Львівська політехніка», академік Академії наук вищої освіти
- Демчук Н.І. – доктор екон. наук, професор кафедри фінансів та банківської справи ДДАЕУ
- Платоненко Е.И. – канд. екон. наук, доцент, заведуюча кафедри фінансов и бухгалтерского учета УО «Гродненский государтсвенный университет имени Янки Купаль», Беларусь
- Журавльова Т.О. – канд. екон. наук, професор, завідувач кафедри економіки та моделювання ринкових відносин Одеського національного університету імені І.І.Мечникова

**Фінансування, інвестування та кредитування в Україні: проблеми та перспективи розвитку в кризовій економіці: Збірник наукових праць за матеріалами Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, 20 травня 2018р. Частина 1.- ДДАЕУ, 2018.- 395с.**

Матеріали конференції висвітлюють актуальні проблеми та перспективи фінансування, інвестування та кредитування в умовах кризової економіки. Збірник рекомендується для студентів, аспірантів, викладачів, науковців, а також фахівців-практиків, які цікавляться питаннями фінансово-інвестиційного розвитку як країни в цілому, так і окремих підприємств різних галузей економіки.

УДК  
ББК

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

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

© Автори текстів, 2018

© ДДАЕУ, 2018

## КАФЕДРИ ФІНАНСІВ ТА БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ ДДАЕУ 15 РОКІВ

У Дніпровському державному аграрно-економічному університеті економічна підготовка студентів для сільського господарства почалася з 1934 року, коли була організована базова економічна кафедра, яка в подальшому стала основою для організації інших кафедр при створенні економічного факультету.

У 1960 році в сільськогосподарському інституті відкривається економічне відділення на агрономічному факультеті, яке потім стає самостійним підрозділом інституту. Економічний факультет розпочав свою діяльність із двох спеціальних кафедр (політичної економії та економіки і організації сільськогосподарського виробництва) та двох загальноуніверситетських кафедр (іноземних мов та фізичного виховання).

Історія розвитку кафедри фінансів та банківської справи бере свій початок з 1962 року, коли на базі Дніпропетровського сільськогосподарського інституту у відповідності до Постанови Уряду про підготовку спеціалістів економічного профілю (бухгалтерів та економістів) для сільськогосподарських підприємств була створена кафедра бухгалтерського обліку та статистики.

З відкриттям спеціальності «Фінанси» на базі кафедри бухгалтерського обліку і фінансів Навчально-наукового інституту економіки (ННІЕ) 26 березня 2003 року за наказом ректора на базі кафедри бухгалтерського обліку і фінансів Навчально-наукового інституту економіки ДДАУ була створена кафедра фінансів, яка є наймолодшою на факультеті обліку та фінансів.

В 2015 назву кафедри у зв'язку з відкриттям нової магістерської спеціальності «Банківська справа» змінено на кафедру фінансів та банківської справи.

Починаючи з перших кроків свого існування як наукового осередку, на кафедрі поступово створювалась міцна база для відповідної науково-дослідної роботи в сфері інноваційної та інвестиційної діяльності, методів оновлення розвитку аграрних формувань, удосконалення управління інформаційними ресурсами.

Сучасне обличчя кафедри сформувалося завдяки значним зусиллям багатьох людей і насамперед тих, хто її очолював. Першим завідувачем кафедри був д.е.н., професор Сазонець І.Л. (2003-2004 рр.), потім кафедру очолювали к.т.н., доц. Катан Л.І. (2004-2005 рр.), д.е.н., проф. Дацій О.І. (2005-2006рр.), д.е.н., проф. Плаксінко В.Я. (2006-2008 рр.), к.е.н., доц. Масюк Ю.В. (2008-2014 рр.). З 2014 року кафедру очолює д.е.н., професор Катан Л.І.

Кафедрою фінансів проводиться активна науково-дослідна робота, результати якої оприлюднюються викладачами кафедри у вигляді доповідей на міжнародних та національних наукових конференціях, симпозіумах.

Щиро вдячні всім науковцям, які долучились до участі в міжнародній конференції, присвяченій 15-річчю кафедри.

## **СЕКЦІЯ 1.**

### **АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ, ІНВЕСТИВАННЯ ТА КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ В КРИЗОВІЙ ЕКОНОМІЦІ**

## **СЕКЦИЯ 1.**

### **АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ, ИНВЕСТИРОВАНИЯ И КРЕДИТОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В КРИЗИСНОЙ ЭКОНОМИКЕ**

**УДК 336.572**

#### **ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

**О.С. Аладко, Д.С. Филипня**

Научный руководитель – старший преподаватель А.А. Пузыревская  
Белорусский государственный технологический университет

Республика Беларусь имеет социально-ориентированную рыночную экономику, т.к. расходы бюджета на отрасли социальной сферы являются приоритетными (они составляют 40-50% от общего объема расходов бюджета РБ).

Развитие социальной сферы в Республике Беларусь идет в соответствии с целями и задачами, которые были поставлены Президентом Республики Беларусь и Правительством государства, а именно повышение уровня жизни населения, снижение социального неравенства, восстановление экономической и политической роли страны, сочетание рыночных механизмов хозяйствования и регулирующей роли государства.

Большинство хозяйствующих бюджетных организаций относятся к социальной сфере. При планировании расходов бюджета на отдельные учреждения социальной сферы необходимо больше внимания уделять детализации расходов и их обоснованию.

Источником формирования финансовых ресурсов организаций социальной сферы является госбюджет. Величина бюджетных средств зависит от состояния экономики республики и размера национального дохода. Но этих средств недостаточно для нормального функционирования организаций, поэтому используются внебюджетные средства:

- средства от оказания платных услуг населению и другим организациям;
- доход от сдачи в аренду помещений и оборудования, за проживание в общежитии;
- безвозмездные поступления от физических и юридических лиц, международных организаций, в том числе добровольные пожертвования;
- средства от иной приносящей доход.

Степень участия республиканского и местных бюджетов в финансировании расходов на социальную сферу неодинакова. Основная масса учреждений непромышленной сферы финансируется из местных бюджетов.

Расходы на социальную сферу в Беларуси включают в себя:

- расходы на здравоохранение;
- расходы на образование;
- расходы на физическую культуру, спорт, культуру и СМИ;
- расходы на проведение социальной политики.

Основной проблемой в сфере здравоохранения является недостаточное финансирование. До сих пор в некоторых поликлиниках и больницах существует проблемы с устаревшим оборудованием. Дабы решить проблему с финансами, можно внедрить обязательную систему медицинского страхования, как, например, в Германии. Данную услугу стоило бы применить к трудоспособному населению, а для пенсионеров, инвалидов и

детей оставить бесплатной. И заключать данные страховки можно в государственных страховых компаниях, так как они представляют систему государственных гарантий в области предоставления медицинской помощи гражданам. Тем самым, население стало бы одним из источников финансирования, что позволило бы снизить нагрузку расходов бюджета в данной сфере. А сэкономленные средства на здравоохранении могли бы быть потрачены на другие сферы.

Вместе с обязательной медицинской страховкой в нашей стране можно развивать дополнительную медстраховку, в которую включено больше услуг [1].

Что касается образования, то доля расходов на содержание учреждений образования в структуре бюджета составляет около 15%. Недостаточное финансирование всей системы образования, приводит к низкому качеству материальной базы для обучения (образовательной программы, кадровый потенциал, материально - техническое обеспечение), образовательных процессов (научная и учебная деятельность, образовательные технологии), результатов деятельности вуза (процент приема выпускников на работу, характеристики их карьерного роста).

В последние годы наблюдается тенденция подготовки только тех кадров, в которых нуждается рынок труда. Это позволит сэкономить значительные бюджетные средства. Данную стратегию осуществляют посредством сокращения бюджетных мест на невостребованные специальности.

Расходы Беларуси на образование и здравоохранение самые высокие в СНГ.

С 2001 г. в республике начала действовать система оказания социальной помощи многодетным семьям. Для них были изменены условия льготного кредитования, субсидирования и оказания финансовой помощи в погашении льготных кредитов и предусмотрена более существенная государственная поддержка в жилищном строительстве.

Последовательно проводимая Правительством Республики Беларусь экономическая политика, направленная на достижение основной цели социально-экономического развития республики - дальнейшее повышение уровня и качества жизни населения.

Около половины всей расходной части бюджета г. Минска занимают расходы на развитие отраслей непродовольственной сферы, что еще раз подтверждает социально-ориентированный характер бюджета города.

В Республике Беларусь социальная сфера финансируется в основном из государственного бюджета. Расходы на социальную сферу в общей сумме расходов бюджета имеют достаточно большой удельный вес, однако в последние годы происходит некоторое снижение этого показателя. Бюджетные средства распределяются в основном по каналам местных бюджетов. Особенно это характерно для таких отраслей социальной сферы, как образование и здравоохранение [2].

К основным недостаткам существующей методики планирования можно отнести: отсутствие взаимосвязи величины расходов с показателями по отдельным статьям расходов; наличие в планах учреждений неэффективных расходов и отсутствие обоснований по отдельным статьям и т. д.

Пошагово проводимая Правительством Республики Беларусь экономическая политика, направленная на достижение основной цели социально-экономического развития республики – дальнейшее повышение уровня и качества жизни населения.

#### Литература

1. Омарова, Э.А. Обязательное медицинское страхование и добровольное медицинское страхование: сравнительный анализ, проблемы и перспективы развития.
2. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016 – 2020 гг.

## ТЕНДЕНЦІ РОЗВИТКУ ПРОЕКТНОГО ФІНАНСУВАННЯ ЗА ДОПОМОГОЮ ЕКСПОРТНО-КРЕДИТНИХ АГЕНСТВ

**Л.О. Аксьонова**, к.е.н., доцент кафедри банківської справи  
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Проблеми розвитку проектного фінансування в Україні пов'язані з тим, що реалізації проекту за класичною схемою проектного фінансування характерна високою вартістю, тому можливість залучення експортних кредитних агентств (ЕКА) для потенційного зниження вартості проектного фінансування - це актуальне завдання. Але механізм проектного фінансування за участю експортних кредитних агентств має відмінні риси, де обов'язковою умовою є використання в проекті імпортованих матеріалів і технологій тієї країни, банком якої надано синдикований кредит.

Розвиток такої форми фінансування напряду залежить від спільних рішень міжнародного об'єднання експортних кредитних агентств Berne Union і Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР). Berne Union, або Бернський союз, є провідною глобальною асоціацією в галузі експортного кредитування та інвестиційного страхування. Його члени включають офіційні експортні кредитні агентства, що фінансуються урядом, багатосторонні фінансові установи та приватні кредитні страховики з 73 країн світу. Частка членів Бернського союзу в світовій торгівлі в 2017 році зросла майже до 14%, згідно з даними за останній рік [1]. Що стосується ОЕСР, то організація розробила і щорічно переглядає спеціальний регламент для національних ЕКА, умови якого безпосередньо впливають на можливість використання ЕКА в механізмі проектного фінансування в країнах, які є її членами.

У 2016 році члени Бернського союзу забезпечили захист банківських ризиків, експортерів та інвесторів в розмірі 1,9 трильйона доларів США, що еквівалентно 11% світової транскордонної торгівлі товарами і послугами. Торгова комерція, підписана членами організації в 2017 році, становить, згідно останнім дворічного звіту, 2,35 млрд. дол. США. Левова частка бізнесу членів Бернського союзу припадає на короткострокову транскордонну торгівлю, яка становить 2,1 млрд. дол. США (табл.1). Середньострокові і довгострокові експортні кредити становлять 179 млрд. дол. США, а інвестиційне страхування - до 64 млрд. дол. США [1].

Таблиця 1

Короткостроковий експортний кредит [1]

Кредитні ліміти. Топ-10 країн, млн. долл	2015 рік	2016 рік	Відхилення, %
1. США	77,217	80,662	104,5
2. Німеччина	60,462	62,423	103,2
3. Англія	52,401	50,991	97,3
4. Франція	43,809	45,893	104,8
5. Італія	43,324	44,346	102,4
6. Китай	34,910	36,116	103,5
7. Іспанія	30,855	31,265	101,3
8. Нідерланди	29,442	29,952	101,7
9. Швейцарія	27,137	27,642	101,9
10. Бельгія	21,997	22,283	101,3
11. Інші	562,437	575,117	102,3

Звернемося до ситуації в Україні, стосовно проблеми розвитку проектного фінансування та можливостями залучення експортних кредитних агентств (ЕКА). По оцінці, що укладає Світовий банк, у рейтингу Doing business, Україна в 2017 році посіла 80 місце серед 190 країн світу. В минулому році Україна була на 83 місці серед 189 країн. Серед позитивних змін, які полегшать ведення бізнесу в Україні, у матеріалах Світового банку відзначається прогрес України у захисті прав міноритарних інвесторів та виконанні контрактів. Але, порівняно із 2016 роком, ряд показників в Україні не змінилася, або навіть

погіршилася. А це такі: вирішення проблем із неплатоспроможністю; міжнародна торгівля; доступ до отримання кредитів та інше [2]. Крім того, в Україні впродовж року проявилися і негативні наслідки в банківському секторі. Частка держави у банківському секторі зросла до 60%. Під кінець 2017 року, згідно із даними НБУ, проблемні кредити у банківській системі зросли до рекордного рівня. При цьому, якщо загальна частка непрацюючих кредитів у всій системі у липні сягнула 58%, то у державних банках вона становила усі 70%. [3]

Саме тому позитивним є створення в Україні експортно-кредитного агентства, яке буде стимулювати український експорт за допомогою різних фінансових інструментів, таких як видача гарантій за експортними контрактами, страхування зовнішньоекономічних договорів від комерційних і некомерційних ризиків, розширення кредитування експорту. Здешевлення відсоткової ставки за кредитами за допомогою агентства дає змогу вирішувати цілий ряд проблем, пов'язаних з фінансуванням експортної продукції вітчизняних виробників та використанням механізму проектного фінансування. Крім того, проблема фінансування при великих імпорتنих контрактах вельми не проста. В Україні кредитних ресурсів небагато, вони короткострокові і дорогі, тому залучати на внутрішньому ринку не завжди доцільно. У зв'язку з цим імпортери пред'являють підвищений попит на розумні і економічно вигідні схеми фінансування, і один з таких варіантів - отримання кредиту під гарантії експортних кредитних агентств. Це один із способів залучення більш дешевого кредитування з використанням принципів експортного фінансування в системі проектного фінансування.

Тому, враховуючи нагальну потребу в такій структурі, Уряд за ініціативи Мінекономрозвитку прийняв рішення про створення Експортно-кредитного агентства та затвердив його установчі документи. Агентство буде діяти у формі приватного акціонерного товариства (ПрАТ). Відповідальним за виконання дій, пов'язаних зі здійсненням приватного розміщення акцій приватного акціонерного товариства, визначається Мінекономрозвитку. Кількість акцій у першому випуску становитиме 200 тис. штук. Статутний капітал ЕКА становитиме 200 млн. грн. і забезпечуватиметься з коштів Державного бюджету [4].

Експортно-кредитне агентство (ЕКА) на добровільних засадах здійснює страхування, перестраховування, надає гарантії за договорами, які забезпечують розвиток експорту, а також бере участь у реалізації програми часткової компенсації відсоткової ставки за експортними кредитами [4, ст.2]. А одним із основних напрямів державної підтримки експортної діяльності є впровадження програм кредитної підтримки українських експортерів з державного бюджету через уповноважені банки.

Якщо вітчизняний бізнес буде впроваджувати механізм проектного фінансування за рахунок залучення експортних кредитних агентств, то для зниження вартості проектного фінансування нашим банкам необхідно адаптувати свої власні критерії, обмеження і фінансові ковенанти кредитування за схемою проектного фінансування під специфічні умови, які відповідають особливостям функціонуванням ЕКА, а на майбутнє, і Berne Union і ОЕСР.

На сьогодні особливу увагу слід приділити взаємодії українських банків з іноземними фінансово-кредитними інститутами. Це обумовлено тим, що іде нарощування взаємодії в результаті посилення процесів глобалізації, які, в свою чергу, потребують пошук конкурентних переваг українських банків. Слід визначити ряд напрямів взаємодії: 1) пов'язане кредитування; 2) постфінансування по імпортним аккредитивам; 3) фінансування під гарантії експортних кредитних агентств [5].

В результаті можна зробити висновок, що для стабільного розвитку проектного фінансування вітчизняним банкам необхідно нарощувати обсяг проектів за участю ЕКА в своєму кредитному портфелі, а також укладати довгострокові контракти з великим числом ЕКА як розвинених, так і країн, що розвиваються. Для вирішення цих завдань вітчизняним банкам необхідно удосконалювати свої власні методи оцінки проектів, фінансові зобов'язання надання кредитів за схемою проектного фінансування і враховувати динамічно мінливі умови міжнародних об'єднань ЕКА і вимог регламенту ОЕСР.

#### Література

1. Офіційний сайт Berne Union. // [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.berneunion.org/>



2. Doing Business Report (ББ) "Doing Business 2018" - [Електронний ресурс] . – Режим доступу: <http://russian.doingbusiness.org/rankings>

3. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article>

4. Закон України «Про забезпечення масштабної експансії експорту товарів (робіт, послуг) українського походження шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту». (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2017, № 4) // [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1792-19>

5. Долгий В.И. Роль экспортно-кредитных агентств в развитии механизма проектного финансирования // Вестник СГСЭУ. – Финансы, денежное обращение и кредит. – №2(51), 2014.- С.87-90. [Електронний ресурс]. Режим доступу:<https://cyberleninka.ru/article/v/rol-eksportnyh-kreditnyh-agentstv>

**УДК 336. 71(477)**

## **ФУНКЦІЇ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ В СУЧАСНОМУ УПРАВЛІННІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ**

**О. Ф. Андросова, к.е.н., доцент**

Запорізький національний технічний університет

У концептуальній моделі корпоративної культури важлива роль відводиться її функціям. Функції корпоративної культури відображають не тільки її сутнісну характеристику, напрями дослідження, але й значення в системі менеджменту для підвищення ділової активності організації.

Просвітницько – виховна функція – допомагає у вихованні морально-етичних, економічних, інноваційних норм та диктує певні орієнтири поведінки працівників. КК є носієм базових установок, що вироблені певними традиціями і яких прагнуть дотримуватися в організації. Вона сприяє у формуванні типу поведінки, який найкраще відповідає духу організації.

Мотиваційна функція надзвичайно актуальна, оскільки за умови збігу організаційної культури із життєвими принципами працівників організації, вона заохочуватиме їх до активної діяльності, стимулюватиме розвиток ініціативи, і зміцнення інноваційного потенціалу організації.

Стабілізуюча функція забезпечує психологічну відпірність працівників організації до кризових станів. Актуальна в умовах сучасних глобалізаційних викликів.

Захисна функція – дає змогу пристосуватися до зовнішнього середовища за допомогою сильних конкурентних переваг організації. Ефективна організаційна культура належить до числа конкурентних переваг і в багатьох організаціях є вирішальним фактором досягнення успіху.

Селективна функція забезпечує психологічну комфортність в організації шляхом ефективною кадровою політики (природний добір працівників, які сприймають цінності організаційної культури).

Системоутворювальна функція сприяє утворенню сучасних, нестандартних організаційних структур (атомістичні, едхократичні, франчайзингові тощо), в яких стимулюється нестандартне мислення, що сприяє ефективному прийняттю управлінських рішень.

Оптимізаційна функція завдяки інтеграції попередніх функцій КК оптимізує складові елементи організації: структуру, поведінку, процеси. Разом з економічними показниками вона може бути критерієм оцінки перспективності бізнесу та ефективності управління. Ця функція є дієвою, коли корпоративна культура відповідає місії організації та її ролі в суспільстві.

Інтегрувальна функція завдяки системі цінностей дає змогу об'єднати інтереси всіх рівнів організації та її працівників; розвиває у них відчуття цілісної єдності з організацією.

Регулювальна функція завдяки певним правилам, нормам поведінки (формальним і

неформальним) КК упорядковує всі господарські, організаційні, інформаційні процеси, надаючи їм усталеного й узгодженого характеру. Вона зорієнтована на ефективні партнерські відносини й споживача та підвищення соціальної відповідальності суб'єктів ринку.

Функція управління якістю – оскільки корпоративна культура є якісною категорією, що характеризує якість середовища організації, то, відповідно, ця якість трансформується в якість праці і якісне виконання всіма працівниками своїх функцій.

Комунікативна функція забезпечує зв'язок із іншими культурами через подібні базові установки, цінності, а також зв'язок із зовнішнім середовищем організації.

Функція орієнтації на споживача – виконує роль регулятора взаємозв'язку із зовнішнім середовищем, зокрема, ринком, на якому присутні споживачі зі своїми цінностями й нормами поведінки. Отже, враховуючи цілі, запити та інтереси споживачів, відображених в елементах культури, завдяки КК можна налагодити хороші і стабільні взаємовідносини з клієнтами.

Адаптивна функція забезпечує взаємне пристосування працівників до організації та організації до працівників завдяки прийнятним цінностям і філософії організації. Адаптивна функція, разом із стабілізуючою, сприяє пристосуванню організації до різних коливань на ринку і підтриманню фінансової стійкості. Тоді вона доповнюється захисною функцією.

Економічна функція зумовлена вимогами часу і необхідністю управління змінами. Вона реалізовується завдяки популяризації креативних настроїв та інновацій в організації і сприяє посиленню свободи в діях усіх працівників та залученню їх до процесів управління. Економічна функція виховує у працівників почуття співучасті у всіх процесах, отже, почуття власності, розвиваючи бажання високої самореалізації. При високій внутрішній свідомості й самоорганізації відпаде потреба функції контролю в управлінні. Вміло поєднуючи принципи колективізму – індивідуалізму, жорсткості – гнучкості, нормативності – креативності за допомогою КК можна швидше досягти стратегічних цілей і високих конкурентних переваг на ринку.

У результаті реалізації вище перелічених функцій культура організації об'єднує всі її складові елементи, тобто, структуру, поведінку, процеси. Разом економічними показниками корпоративна культура може бути критерієм оцінки перспективності бізнесу. Отже, роль і значення КК у системі менеджменту надзвичайно важливі.

## **УДК 339.97:334.716**

### **МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ САНАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ**

**А.О. Базиль**, студентка V курсу

Черкаський державний технологічний університет

У ринкових умовах, коли майже всі частини фінансової системи опинилися в кризовій ситуації необхідним стало проведення санації компаній для виходу з глибокої кризи. Важливою у такому випадку може стати допомога в проведенні санаційних заходів з боку держави, яка може виступити в якості фінансового донора або гаранта. Це говорить про те, що дослідження фінансових аспектів відновлення та стабілізації компанії важливо для забезпечення його подальшої роботи в сучасних умовах.

Питанням фінансового забезпечення механізму проведення санації та ліквідації боржника займалися як вітчизняні, так і закордонні вчені: І.О. Бланк, Ю. Губені, М.А.Коваленко, О.В. Павловська, О.О. Терещенко, В.С. Пономаренко та інші.

Метою даної статті є поглиблення знань, які стосуються методів та форм державної допомоги та підтримки оздоровлення підприємств, виявлення факторів, що впливають на вибір цих підприємств.

Вагомою складовою державного регулювання економіки є державна фінансова підтримка, зміст якої полягає в запровадженні та реалізації державних програм підтримки та розвитку підприємств. Таким чином, у разі збитковості підприємства держава,

якщо воно вбачає продукцію цього підприємства суспільно необхідною, має можливість надавати компанії дотації чи інші пільги[1].

При прийнятті такого рішення, виконавча влада керується принципом фінансової підтримки тих підприємств, які ще здатні пристосувати свою діяльність до умов та реалій економічної ситуації в країні та зможуть найбільш ефективно та з максимальною віддачею за найкоротший період збільшити обсяги виробництва та підвищити економічні показники своєї діяльності.

Фінансова підтримка з боку держави може здійснюватися як за рахунок державного бюджету, так і за рахунок місцевих коштів. Критеріями відбору компаній для надання санаційних ресурсів доцільно назвати такі:

- запроваджені новітні, ефективні та екологічно безпечні технології;
- експорт конкурентоспроможної продукції;
- заміна імпоротної продукції, сировини, матеріалів вітчизняними;
- вирішення проблеми енергозабезпечення;
- ринок збуту товару в державі та за кордоном;
- високий рівень управління на підприємстві.

Основною причиною отримання фінансової підтримки є вичерпне використання всіх можливих фінансових ресурсів із децентралізованих джерел. Державна централізована підтримка в аспекті санації можлива: а) прямим фінансуванням; б) непрямими формами державного впливу[2,с.117].

Що стосується прямого фінансування, до його форм належать: бюджетні позики, субсидії, придбання державою корпоративних прав підприємств.

Найпопулярнішими формами непрямой державної фінансової підтримки санації підприємств можна назвати: податкові пільги, реструктуризація податкової заборгованості, надання державних гарантій (поручительств), дозвіл на порушення антимонопольного законодавства[3,с.228].

Велика кількість суб'єктів господарювання в Україні сьогодні знаходяться у важкому економічному становищі. Фінансова криза захопила майже всі ланки економічної діяльності, які стосується процесу виробництва. Так, криза засобів праці характеризується значним фізичним й моральним зносом основних засобів підприємств; криза предметів праці характеризується втратою сировинної бази, проблемами пошуків власних джерел сировини; криза відтворення робочої сили характеризується безробіттям, низький рівень кваліфікації кадрового складу, невиплаті заробітної плати, зниженні стимулів до високопродуктивної праці.

Аналіз ефективності використання державної кредитної підтримки на поворотній основі показує, що одержані кошти спрямовуються підприємствами, як правило, на поточні потреби, а не на збільшення виробництва та проведення санаційних заходів[4,с.51]. Тому існує проблема своєчасного погашення підприємствами одержаних кредитів.

Численні наукові дослідження засвідчують, що поряд з позитивними наслідками державної підтримки практика розкриває і вузькі місця в її реалізації: нецільове використання державних коштів, посадові зловживання державних службовців та корупцію; недосконалість інструментарію та методологічного забезпечення фінансової підтримки санації підприємств; відсутність дієвого контролю за ефективністю витрачання наданих грошових ресурсів; недоліки в діяльності державних органів; дефіцити у фінансовому забезпеченні заходів з підтримки фінансового оздоровлення підприємств. Існуюча в Україні система державної фінансової підтримки санації підприємств не є ефективною. Необхідно запроваджувати новий підхід, за яким підтримка полягатиме не в прямій фінансовій допомозі окремим підприємствам або компаніям, які опинилися в кризовому стані, а у створенні прозорої системи ведення бізнесу, спрощенні системи оподаткування. Створивши нове бізнес-середовище, держава надасть змогу підприємствам залучати прямі іноземні інвестиції, інноваційні технології та конкурентоздатну робочу силу, що призведе до поліпшення економічної ситуації в країні в цілому, а не лише на окремому підприємстві.

## Література

1. Закон України “Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом” від 30.06.1999 № 784 - XIV.
2. Бондарчук М.К. Контролінг як складова управління санацією в об’єднаннях підприємств / М.К. Бондарчук, Г.М. Воляник // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.14. – С. 115-120.
3. Боронос В. Г. Управління фінансовою санацією підприємств : методика та практика / В. Г. Боронос, І. Й. Плікус. – Суми : СумДУ, 2011. – 311 с.
4. Татькова З. Санація як вихід із фінансової кризи / З. Татькова // Слово Національної школи суддів України. – 2013. – № 2. – С. 48-57.

**UDC 221.2:63**

### **INSTRUMENTS OF FINANCIAL SUPPLY OF AGRICULTURAL BUSINESS OF UKRAINE**

**S.G. Batazhok**, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Finance, Banking and Insurance  
Bila Tserkva National Agrarian University

The development of agricultural enterprises to a large extent depends on the availability of their financial resources. For many agricultural enterprises in Ukraine, both at the present stage of their development and in the long run, a major problem is and will remain a lack of own resources and inaccessibility for them (especially for small and medium enterprises) sources of external financing. This is due to the increased risks, the limited methods and financial instruments offered by them by financial institutions, which themselves suffer from the fact that their relationship with the subjects of agrarian business is underdeveloped.

In the sense of financial support we are close to O.E. Gudz, that it is an opportunity to provide the business with the necessary financial resources [1], and not simply to cover the reproductive expenses at the expense of accumulated own funds of the subject, allocations of the state budget and other financial sources [2]. To be even more precise, financial support is the process of providing the entity with the necessary financial resources with different methods, using different tools. The financial support of the enterprise is carried out at the expense of its own financial resources (the most liquid assets) of the enterprise (its monetary assets and their equivalents, finished goods), as well as at the expense of external: credit resources, budget financing and investment funds [1, 3]. Quantitative assessment of the level of availability of financial resources is reflected in the solvency of the enterprise [1]. Financial support can be realized at the expense of different methods - self-financing, lending, state financing, insurance, investment. Of great importance in choosing these methods is to which branch of the economy belongs to the entity, which risks are exposed, what is the specificity of its provision.

The search for financing for agrarian enterprises has recently been carried out in unfavorable conditions: after the financial crisis of 2008, the stock market of Ukraine is still inactive; attraction of financial resources in the world market by means of debt borrowing requires an appropriate experience of placing Eurobonds, which even has even in agro holdings; there is a process of slowing down the growth of investment in the real sector of the country; Bank lending on a pledge is problematic for many entrepreneurs due to lack of collateral (especially in small enterprises), the situation with foreign currency lending has deteriorated significantly; crediting system through credit unions has not got enough turns; and the insurance indemnity for agrarian insurance products is at a rather low level, which does not encourage farmers to insure their property.

The choice of promising tools for external and internal financing of agrarian enterprises at this stage of their development should be based on their size, economic status and degree of readiness of management to use new tools and to bear responsibility for financial obligations of their enterprises. Future external financing instruments for financially strong companies with experience in working with EBRD and IFC may include: bank loans (gradually, agro holdings become priority customers of banks); IRO, domestic bonds and euro bonds; loans of international

organizations, loans from the Agrarian Fund for the products that are pledged. As before, the priority direction is getting a bank loan. However, the conditions of bank lending gradually change, and companies must be prepared for them. To work with banks on major investment or innovation projects, the company should have international audit findings in a few years, comply with internal reporting standards, budgeting, forecasting, international rating agencies, responsible management, transparency and predictability in syndicated bank loans. The problems of external financial support for medium-sized, and especially small, agrarian enterprises, are associated with their low profitability, lack of collateral, non-transparency of financial activity, and low level of management. The following financing instruments are more suitable for them: loans from regional credit unions, bank loans, state support programs financing, leasing, franchising, agricultural receipts (commodity and financial). The latter may act as an independent lending instrument, and may in combination with a loan as a reliable pledge, obligations on correspondence can be secured by a surety of a financial institution, as with the avalanche of bills. Agrarian receipts as a new tool for financing agricultural enterprises, will create in the future conditions for effective interaction of banking, insurance, production and trading systems.

Clarification of the category of financial provision as a process of providing the entity with the necessary financial resources through different methods, the use of various instruments focuses financial managers on a permanent search for the most effective of them, adapting to the requirements of creditors in order to fully meet the needs of enterprises in financial resources. Enterprises in the agrarian sector of Ukraine are in great need of financial resources for their further development, and for objective and subjective reasons, they do not yet have sufficient access to sources of external financing. The financial system has developed a variety of financial methods and tools that can be implemented by agribusinesses. Needed a powerful counterparty movement of partners and competent management of this process from the side of financial management.

#### Literature

1. Gudzo E. Provision of financial resources of agricultural enterprises during the period of changes and stabilization / O.E. Hudz // Agriculture of Ukraine, 2013 Statistical Digest [Electronic resource]. - Access mode: agrofin / com / ua / filez / gudz36pdf
2. Kashenko O.L. System Management of Finance. O.L. Kashenko - Sumy: Environment, 2001. - 98 p.
3. Steciuk P.A. Problems of financial support of agricultural enterprises // P.A. Stetsyuk Accounting and Finance of the Agricultural Complex, 2004. - №4.

УДК 336.12

## ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

**А.В. Беглякова,**

**О.А. Паршутич,** к.э.н., доцент кафедры теоретической и прикладной экономики  
Полесский государственный университет

Основное условие функционирования белорусских организаций является оживление инвестиционной деятельности. В экономике РБ не хватает инвестиционных средств на национальном уровне. Необходимо привлечение иностранных инвестиций. На сегодняшний день Республика Беларусь имеет много положительных признаков, которые могут заинтересовать иностранных инвесторов, такие как: занимает выгодное географическое месторасположение; обладает развитой транспортной системой; членство Республики Беларусь в Таможенном союзе в рамках Европейского экономического сообщества; относительно дешевая рабочая сила; важным для инвесторов должно являться то, что согласно рейтингу Всемирного банка Республика Беларусь входит в число десяти стран-лидеров в реформировании законодательства; наличие на территории РБ 6 свободных экономических зон; высокий образовательный уровень населения.

Наиболее перспективными для притока иностранных инвесторов в РБ являются такие отрасли как автомобилестроение, нефтехимический комплекс, лесопереработка,

производство товаров народного потребления и продуктов питания, производство медицинского оборудования.

Иностранные инвесторы за 2017 год вложили в реальный сектор экономики Беларуси (кроме банков) \$9,7 млрд. инвестиций, что больше, чем в 2016 году на \$1,1 млрд. Основными инвесторами организаций республики были субъекты хозяйствования России (38% от всех поступивших инвестиций), Соединенного Королевства Великобритании и Северной Ирландии (26,6%), Кипра (7,2%), Ирландии (3,6%), Польши (3,3%), Австрии (3%), Китая (2,8%) [1].

Привлечение и эффективное использование инвестиций является одним из основных приоритетов государственной инвестиционной политики Республики Беларусь, которую осуществляет Министерство экономики Республики Беларусь. Министерство иностранных дел Республики Беларусь совместно с белорусскими загранучреждениями оказывает содействие привлечению иностранных инвестиций в экономику страны и формированию благоприятного инвестиционного имиджа Республики Беларусь за рубежом.

Для работы иностранных инвесторов на территории Беларуси созданы необходимые правовые условия. Всем инвесторам гарантирована равная, без дискриминации, защита прав и интересов, независимо от формы собственности и национального статуса. Гарантии зарубежным инвесторам предоставляются в рамках двусторонних соглашений Республики Беларусь с другими странами.

Можно предложить такие меры по повышению эффективности привлечения инвестиций как:

- создание максимально благоприятной бизнес-среды для отечественных инвесторов;
- поощрение развития частного сектора экономики, в том числе малых и средних предприятий;
- сокращение сроков и упрощение процесса регистрации иностранных коммерческих организаций;
- осуществление последовательной политики взаимодействия в рамках уже существующих региональных группировок и объединений (создание единой транспортной системы);
- государственная поддержка иностранных инвесторов в реализации проектов агропромышленной сферы;
- создание финансового института с участием государства и заинтересованных иностранных финансовых институтов для кредитования и обслуживания иностранных инвесторов;
- максимальное использование возможностей компьютерной сети Интернет для ознакомления всех желающих с потенциальными возможностями и предложениями белорусских субъектов;
- создание страхового общества с крупным уставным фондом при участии государства, заинтересованных иностранных юридических и физических лиц;
- отбор и создание группы белорусских предприятий, готовых выйти на мировой информационный и инвестиционный рынок с предложениями о сотрудничестве;
- принятие нормативных актов, которые определяли бы механизм инвестиционной деятельности инновационных фондов, возможность использования незадействованных финансовых средств пенсионного и других фондов;
- активизация политики по налаживанию сотрудничества с международными экономическими организациями, включая их подразделения, предоставляющие информационные, страховые, консультационные и другие услуги;
- создание в республике новых экономических зон;
- допуск иностранных инвесторов к приватизации с учетом соблюдения национальной экономической безопасности.

В итоге можно отметить, что привлечение иностранных инвестиций в белорусскую экономику, являющееся одним из необходимых условий выхода страны из экономического кризиса, требует значительных усилий как от белорусских властей, так и от отдельных

предприятий и финансовых институтов. В целом эти условия должны быть направлены на улучшение общего инвестиционного климата Белоруссии.

#### Литература

Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Структура инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов в реальный сектор экономики Республики Беларусь в 2017 году, по основным странам-инвесторам. – Режим доступа: [http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/makroekonomika-i-okruzhayushchaya-sreda/finansy/graficheskii-material-grafiki-diagrammy\\_17/struktura-investitsii-postupivshih-ot-inostrannyh-investorov-v-realnyi-sektor-ekonomiki-respubliki-belarus-v-2013-godu-po-osnovnym-stranam-investoram/](http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/makroekonomika-i-okruzhayushchaya-sreda/finansy/graficheskii-material-grafiki-diagrammy_17/struktura-investitsii-postupivshih-ot-inostrannyh-investorov-v-realnyi-sektor-ekonomiki-respubliki-belarus-v-2013-godu-po-osnovnym-stranam-investoram/) . – Дата доступа: 02.05.2018.

**УДК: 339.727.3**

### **ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРІОРИТЕТИ ТА ОСОБЛИВОСТІ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ АРАБСЬКОГО БАНКУ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ АФРИКИ (АБЕРА)**

**С.О.Біла**, д.н.д.у. (к.е.н.), професор кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу  
Навчально-науковий інститут міжнародних відносин  
Національний авіаційний університет (ННІМВ НАУ), м. Київ

Поряд з відомими європейськими, американськими та азійськими ТНБ, кредитна політика яких визначає основні тренди розвитку світового ринку кредитування поступово набирають сили й інші кредитно-фінансові інституції, до яких належить Арабський банк економічного розвитку Африки (АБЕРА). Дослідження пріоритетів його інвестиційної політики та визначення особливостей кредитування може стати у нагоді для України, яка найближчого часу буде активно шукати інвестиційні ресурси для стимулювання економічного зростання та відродження економічної активності, у т.ч. у сфері зовнішньоторговельної діяльності.

Арабський банк економічного розвитку Африки (АБЕРА) (з франц. – Banque Arabe pour le Développement Economique en Afrique, BADEA) – це міждержавний банківський інститут, створений за рішенням Шостого Арабського Самміту в Алжирі 28 листопада 1973 р. для забезпечення кредитного співробітництва Ліги арабських держав (ЛАД) із країнами-учасниками Організації африканської єдності (ОАЄ). Засновниками та членами АБЕРА стали 18 країн, у т.ч. 16 країн-учасників ЛАД (Йорданія, Об'єднані Арабські Емірати, Бахрейн, Туніс, Алжир, Саудівська Аравія, Судан, Сирія, Ірак, Оман, Катар, Кувейт, Ліван, Лівія, Марокко, Мавританія), а також Єгипет та Палестина. Управління банком АБЕРА та його діяльність здійснюється відповідно до принципів міжнародного права на основі Установчої Угоди, що була підписана країнами-членами АБЕРА 18 березня 1974 року. АБЕРА здійснює кредитно-банківські операції з березня 1975 року [1].

АБЕРА – незалежна міжнародна фінансова інституція, яка має міжнародно-правовий статус, повну автономію в процесі вирішення адміністративних та фінансових питань. Штаб-квартира АБЕРА знаходиться у м. Хартумі, столиці Республіки Судан. Найвищий орган АБЕРА – рада керуючих, у якій пропорційно до участі у статутному фонді представлені всі засновники банку. Виконавчі функції у АБЕРА здійснює рада директорів, що ухвалює рішення про надання кредитів та визначає їх умови. З 1983 р. діяльність АБЕРА здійснюється на засадах середньострокового (п'ятирічного) планування. У п'ятирічних планах діяльності АБЕРА визначаються основні стратегічні пріоритети та сфери кредитування, надаються експертні оцінки та прогнози попиту/пропозиції на кредитні ресурси, визначається потенціал конкурентоспроможності реципієнтів, у т.ч. африканських країн Тропічної Африки, окремих країн, що входять до складу ЛАД та ОАЄ, представлені сценарії фінансового планування щодо розміщення кредитних ресурсів банку АБЕРА.

Офіційно проголошена мета діяльності АБЕРА – сприяння кредитно-фінансовому та інституційному співробітництву, надання технічної допомоги у сфері кредитування інвестиційних проектів, зорієнтованих на соціально-економічний розвиток, інтеграцію та

співробітництво між Арабськими та Африканськими країнами (регіонами), підтримка економічного зростання та співробітництва на засадах рівноправних та дружніх відносин, сприяння скороченню рівня бідності та нерівності в африканських країнах.

Серед основних напрямків фінансово-кредитної діяльності банку АБЕРА слід назвати наступні пріоритети:

- фінансування інвестиційних проектів у африканських, арабських країнах (зазначимо, що досить часто такі позики надаються на пільгових умовах кредитування);

- надання технічної допомоги (у т.ч. у вигляді грантів) для проведення попереднього аналізу економічної доцільності проектів розвитку, для інституційної підтримки інвестиційних проектів;

- кредитно-фінансова підтримка арабського експорту до Африканських країн (програми кредитування такого спрямування запроваджені та діють з 1983 р.);

- фінансування інвестиційних проектів, що сприяють розвитку інфраструктури в країнах-позичальниках (у т.ч. транспортної, енергетичної, виробничої, соціальної інфраструктури та ін.); кредитування проектів, що вирішують нагальні питання забезпечення життєдіяльності африканських країн;

- надання пільгових кредитів, реструктуризація боргових зобов'язань, надання субсидій для 28 країн Африканського континенту, насамперед, для країн, що належать до складу бідних (найбідніших) країн світу із великою та зростаючою заборгованістю (Heavily Indebted Poor Countries, НІРС);

- фінансування цільової короткострокової допомоги для ліквідації негативних наслідків настання надзвичайних ситуацій, стихійних лих, розповсюдження епідемій та ін. у Африканських та Арабських країнах (посуха, смерчі, епідемії, проблема голоду та нестача питної води). Вперше така допомога була надана від АБЕРА регіону Сахелі, що у 1987 р. постраждав від посухи [1; 2].

Пріоритетними сферами кредитування для банку АБЕРА традиційно є: публічний сектор, у т.ч. об'єкти сфери охорони здоров'я та освіти; розвиток об'єктів транспортної інфраструктури, дорожнє будівництво, енергетика, кредитування сільського господарства та фінансування розвитку сільських та периферійних, віддалених територій, фінансова підтримка регіонального розвитку. З початку ХХІ ст. особливу увагу АБЕРА приділяє фінансуванню інвестиційних проектів, пов'язаних із захистом навколишнього природного середовища, забезпеченням населення чистою питною водою, вирішенням гендерних питань, розвитком освіти тощо. Такі пріоритети фінансування відповідають цілям сталого розвитку.

Традиційно, досить великі обсяги кредитування банку АБЕРА традиційно спрямовуються у приватний сектор, на підтримку малого та середнього бізнесу, фермерства та самозайнятості населення. Потужні програми кредитування АБЕРА сконцентровані на реалізації інфраструктурних проектів у бідних африканських країнах, на мікрокредитуванні підприємців, малого та середнього бізнесу. АБЕРА активно кредитує міждержавні інвестиційні проекти, що мають регіональний та транскордонний характер, спрямовані на підтримку регіонального розвитку декількох країн одночасно.

Участь АБЕРА у фінансуванні будь-якого інвестиційного проекту може досягати 60 % від його загальної вартості за умови, що сума позики не перевищує 18 млн. дол. США. Іншу частину позики має надати позичальник. Для невеликих інвестиційних проектів, вартість яких не перевищує 15 млн. дол. США, АБЕРА може збільшити їх фінансування до 90 % від оцінки загальної вартості. Серед поширених умов кредитування АБЕРА – можливість надання одній країні на рік більше однієї позики, якщо сума всіх сумарних позик цій країні не перевищує 18 млн. дол. США на один рік. Середній термін, на який видаються кредити АБЕРА (з 1979 р.) становить 10 – 15 років; пільговий період кредитування – 3 роки; нарахування відсотків за позиками (у середньому), становить 4 – 6 % річних. Зазначимо, що у всіх ісламських банках не рекомендується брати відсотки за надані у кредит кошти. Водночас, на практиці ісламські банки застосовують «приховані» механізми та форми стягування відсотків за надані кредити: у т.ч. участь банку у прибутках інвестиційного



проекту, що кредитується; надання об'єкту у лізинг та стягування лізингових платежів; партнерська участь банку у інвестиційних проектах (у т.ч. участь у державно-приватному партнерстві) та отримання прибутків, дивідендів як акціонера – на корпоративних правах; викуп банком майна (для придбання якого потрібен кредит) та передача його у аренду (субаренду) позичальнику – підприємцю, фізичній особі [2; 3].

Поряд з традиційним кредитуванням, АБЕРА широко застосовує практику надання технічної допомоги на потреби інституційного забезпечення, на цілі експертно-аналітичного обґрунтування потенційних інвестиційних проектів (у т.ч. у вигляді грантів, кошти за які не повертаються).

Комерційна діяльність банку АБЕРА протягом останніх сорока років призвела до позитивних соціально-економічних та інституційних зрушень для країн-позичальників. Серед позитивних наслідків – скорочення рівня бідності у країнах Західної Африки. Цьому сприяло кредитування АБЕРА інвестиційних проектів, спрямованих на допомогу у створенні сталого середовища для інвестицій, кредитування виробництва у сільському господарстві та фінансування розвитку сільської місцевості; надання кредитів на цілі покращення міської та сільської інфраструктури, на реактивацію елементів застарілого виробництва, створення нових робочих місць та підвищення рівня зайнятості населення, фінансування малого та середнього бізнесу ін.

АБЕРА реалізовує спеціальні програми, що спрямовані на залучання жінок до проектів розвитку, на посилення ролі жінок у розвитку африканських країн. Це позитивно впливає на вирішення гендерних питань, сприяє ліквідації гендерної нерівності.

АБЕРА активно кредитує розвиток системи регіонального транспорту. За період 1975 – 2013 рр. на фінансування 66 проектів регіональної (та міждержавної) транспортної інтеграції банком було інвестовано 537,7 млн.дол.США; на фінансування робіт з проведення аналізу технічної та економічної доцільності проектів регіонального розвитку було витрачено 7,69 млн.дол.США [3].

У ХХІ ст. банк АБЕРА все частіше виконує функцію координатора в процесах спільного (міждержавного) фінансування інвестиційних проектів, що мають пріоритетне значення для створення сприятливого інвестиційного клімату, розвитку Арабських та Африканських країн. Особливу увагу АБЕРА приділяє покращенню координаційної роботи з провідними фінансовими інституціями арабських та інших країн (у т.ч. Малайзії, Індонезії, Туреччини, Бахрейна, Судана, ОАЕ та ін.) для спільного фінансування проектів розвитку країн Тропічної Африки.

З січня 2015 року вступив у дію Сьомий п'ятирічний план роботи АБЕРА на 2015 – 2019 рр., у якому запланована сума асигнувань у розмірі 1.600 млн.дол США, що на 600 млн. дол. США перевищує показники шостої п'ятирічки планування кредитної діяльності. В рамках плану роботи АБЕРА на 2015 – 2019 рр. передбачено, що 1100 млн.дол. США буде виділено на потреби кредитування проектів публічного сектору; 450 млн. дол. США – на кредитування проектів приватного сектору; 50 млн. дол. США – на фінансування технічної допомоги; 150 – 250 млн. дол США планується щорічно спрямовувати на кредитну підтримку зовнішньої торгівлі між арабськими та африканськими країнами [1].

Активний розвиток зовнішньої торгівлі України з країнами Африканського континенту актуалізує питання дослідження інвестиційних пріоритетів та особливостей кредитної політики АБЕРА, оскільки така кредитна політика може стимулювати (або ж – гальмувати) зовнішньоторговельні відносини між країнами-партнерами.

#### Література

1. Офіційний сайт Арабського банку економічного розвитку Африки (АБЕРА) [Електронний ресурс] – Режим доступу: (BADEA) [http://www.badea.org/about\\_badea.htm](http://www.badea.org/about_badea.htm)
2. Forty years of promoting Arab-African cooperation and solidarity [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.badea.org/Portal/Document\\_Repository/274/1\\_40y-en.pdf](http://www.badea.org/Portal/Document_Repository/274/1_40y-en.pdf)
3. Arab Bank for Economic Development in Africa [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.britannica.com/topic/Arab-Bank-for-Economic-Development-in-Africa>

## СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЧНОГО ОНОВЛЕННЯ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Г.І. Біла, аспірант кафедри фінансів  
Національний університет «Львівська політехніка»

Машинобудівний сектор України знаходиться у складних умовах, що пояснюється багатьма чинниками як внутрішнього, так і зовнішнього спрямування. Насамперед виділимо значну ресурсо-, енерго та матеріаломісткість продукції, більшість технологій виробництва якої не відповідають вимогам європейських стандартів, низький технічний рівень використовуваного обладнання, недостатній попит на вітчизняні товари через низьку платоспроможність населення та купівлю іноземних аналогів. Ситуація загострилася через військовий конфлікт на сході країни та різку переорієнтацію економічних зв'язків, адже більшість машинобудівних підприємств були зорієнтовані на російський ринок збуту.

Як бачимо, подальший розвиток машинобудування можливий через проведення технологічного оновлення виробництва, що, в свою чергу, вимагає достатнього обсягу фінансових ресурсів.

Брак інвестиційних ресурсів відображається на обсягах та динаміці капітальних вкладень машинобудівних підприємств (табл.1). У 2010-2017 рр., їх частка знаходилась у межах 6,3-7,5 % від сукупного результату по промисловості.

Таблиця 1

Капітальні інвестиції у машинобудівний сектор [1]

Показник	Вартість, млн. грн.							
	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
<b>Промисловість</b>	<b>55384</b>	<b>78726</b>	<b>91598,4</b>	<b>97574</b>	<b>86242</b>	<b>87656</b>	<b>117753,6</b>	<b>143300</b>
машинобудування:	4153,3	5626,3	6771,3	6449,8	5474,7	6283,1	7645,8	10312,9
- виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	227,9	408,7	501	194,5	224,5	420,8	537,1	756,2
- виробництво електричного устаткування	663,5	632,7	673,4	1000,3	601,7	584,8	1402,3	1484,9
- виробництво машин і устаткування не віднесених до інших угруповань	1581,7	2162,2	2781,5	2132,1	2020,8	1945,4	2318,3	3290,7
- виробництво автотранспортних засобів	1680,2	2422,7	2815,4	3122,9	2627,7	3332,1	3388,1	4781,1

Кон'юнктурні коливання досить відчутно відбилися на фінансовому стані машинобудівних підприємств та темпах їх технологічного оновлення, зумовивши високі інвестиційні ризики. На разі у світі спостерігаються високі темпи розвитку нових технологій, що призводять до швидкого морального старіння машинобудівних технологій і обладнання. Дана ситуація потребує негайного спрямування коштів на модернізацію виробничого устаткування, розробки інноваційних технологій, створення гнучких виробничих систем, здатних миттєво реагувати на зовнішні коливання кон'юнктури. Високу залежність вітчизняного машинобудування від зовнішніх коливань попиту підтверджують рис. 1 та 2, що демонструють тенденцію падіння рівня виробництва продукції та інвестування, особливо на час фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр. та років, пов'язаних із загрозою державної цілісності України з боку східного агресора.

Основним джерелом фінансування проектів технологічного оновлення машинобудівних підприємств є власні кошти, натомість державна підтримка та вкладення коштів внутрішніми та зовнішніми інвесторами – вкрай низьким

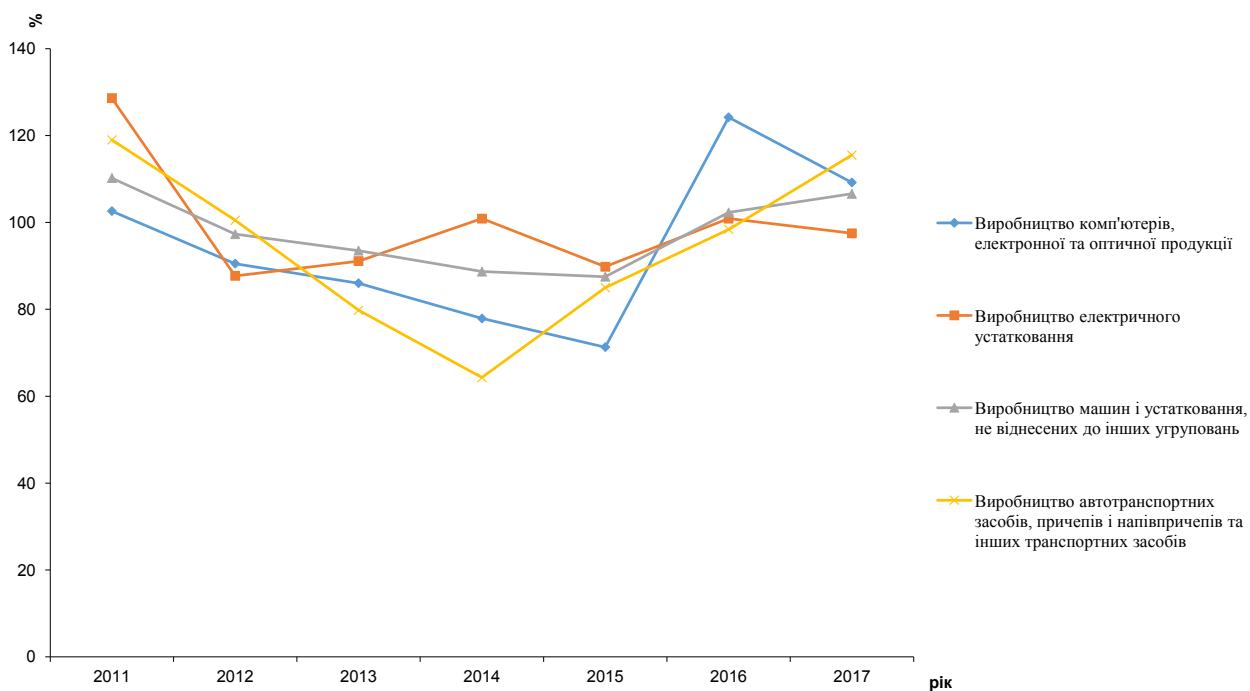


Рис.1. Індеси промислової продукції у розрізі машинобудування за 2011-2017 рр. [1]

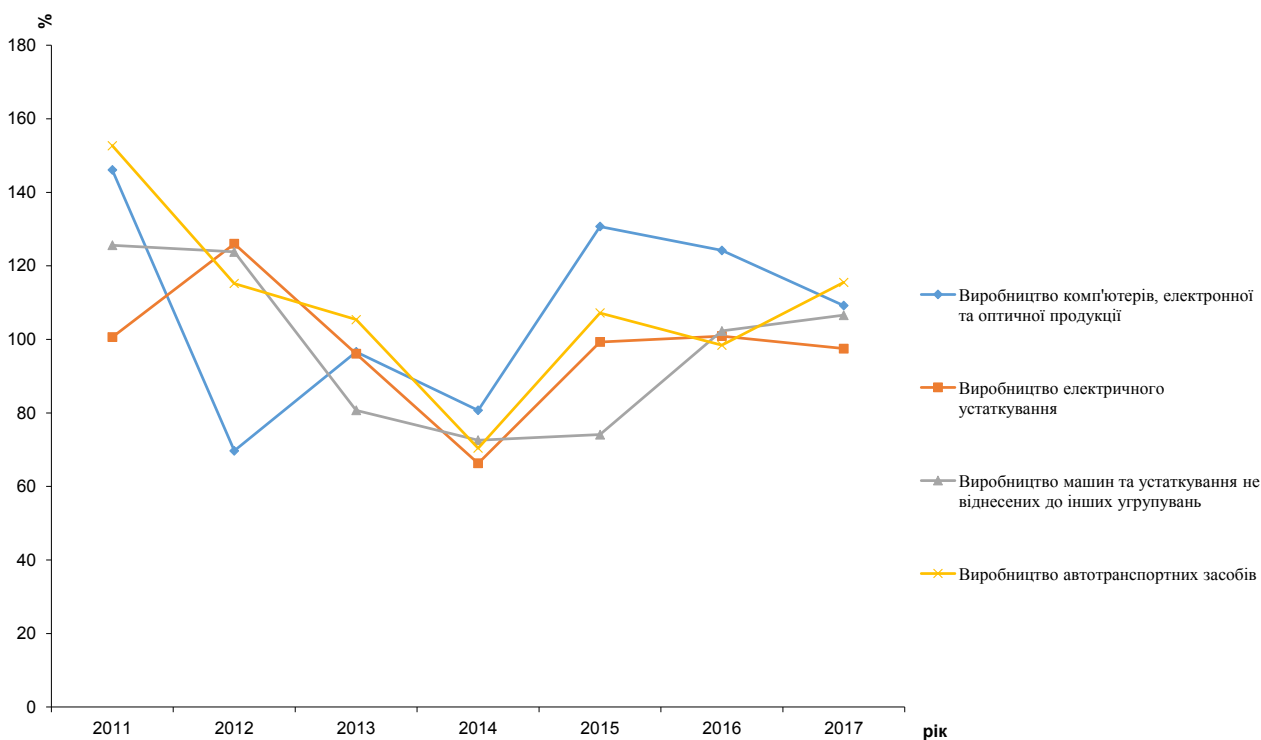


Рис.2. Індеси капітальних інвестицій у машинобудівний сектор за 2011-2017 рр. [1]

Досліджуючи фінансові результати до оподаткування та чистий прибуток, спостерігаємо високу збитковість, що з роками лише поглиблюється, особливо після податкового навантаження. Така ситуація спричиняє ризик для подальшої діяльності підприємства, створюючи усі умови для його подальшого банкрутства і ліквідації. Не високим також є рівень рентабельності операційної діяльності машинобудівних підприємств.

Тому виникає необхідність у пошуку фінансових ресурсів, потрібних не лише на здійснення простого відтворення виробничих фондів, а на спрямування в технологічне оновлення. Технологічні інновації дозволяють зменшити собівартість виробництва, підвищити продуктивність праці, досягти лідерства на ринку тощо. Запровадження високотехнологічного обладнання, нових технологічних процесів дозволить створювати інноваційну продукцію та надасть доступ до зовнішніх ринків збуту, виведе підприємство та державу на вищий технологічний ступінь

Однак, при значній потребі у фінансових ресурсах, в Україні не до кінця створений дієвий механізм фінансування технологічних проектів, тому для вітчизняної економіки ефективним може стати розвиток венчурного фінансування. Наявність висококваліфікованих спеціалістів, відсутність необхідності подання застави, можливість отримання коштів, незалежно від величини підприємства, посилення зв'язків між наукою та виробництвом, мінімізація оподаткування, структурне оновлення економіки робить венчурне фінансування доволі привабливим.

Що торкається банківського кредитування, то наразі переважають короткострокові позики. Доцільним було б перейняти досвід розвинутих країн та переорієнтувати банківський менеджмент на довгострокове кредитування наукових досліджень, освоєння та впровадження нової техніки чи технології, які є менш дохідні щодо терміну повернення, але значно ефективні для пожвавлення розвитку економіки. Проте виникають труднощі із рівнем капіталізації, який не дозволяє покрити потребу в довгостроковому кредитуванні. Тому необхідною стає розробка та впровадження стимулюючих заходів з боку держави, наприклад через систему дотацій на кредитні ставки по довгостроковим кредитам, що варіюватимуть із термінами, перспективністю та значенням технологічних проектів тощо.

#### Література

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

## УДК 658.15

### УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ РЕЗУЛЬТАТОМ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

**Р. В. Бобрівник**

Науковий керівник - к.е.н., доцент О. В. Борисюк  
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

Євроінтеграційні процеси, що відбуваються в нашій державі, вимагають від підприємств нового рівня конкурентоспроможності. Досягти цей рівень можливо лише за рахунок раціонального і економічно-обґрунтованого підходу до планування своєї діяльності, визначенням фінансової і виробничої політики, аналізу оцінки отриманих результатів та пошуку способів їх поліпшення.

У зарубіжній і вітчизняній економічній літературі питання оцінки й управління прибутком підприємства постійно знаходиться в центрі уваги науковців та практиків. Питання управління формуванням і розподілом прибутку підприємства та удосконалення механізму управління ним в різних аспектах досліджували: М. Д. Білик, І. О. Бланк, І. С. Благун, О. А. Зінченко, В. М. Мішин, А. М. Поддєрьогін, О. В. Хістева та ін.

Головною метою дослідження є визначення сучасного стану управління фінансовими результатами підприємств.

Процес управління прибутком розглядають як систему принципів і методів розробки і реалізації управлінських рішень, пов'язаних із забезпеченням такого стану фінансових ресурсів, їх формуванням і розподілом, яка дозволила б підприємству розвиватися на основі зростання прибутку, і капіталу при збереженні платоспроможності й кредитоспроможності, а також забезпечення і підтримки фінансової рівноваги підприємства [1, с. 276].

Розглянемо фінансові результати діяльності підприємств України протягом 2015-2017рр. (табл. 1).

Таблиця 1

Фінансові результати діяльності підприємств України\*

Результати	Січень-вересень 2015 р.	Січень-вересень 2016 р.	Січень-вересень 2017 р.
1. Прибуток до оподаткування, млн грн	-183894,0	82000,8	237767,9
2. Чистий (збиток) прибуток, млн грн	-186729,2	9993,3	158849,8
3. Рентабельність від операційної діяльності, %	2,4	7,7	10,1

\*Джерело: складено за даними [5]

Отже, як бачимо з табл. 1, фінансові результати протягом досліджуваного періоду збільшуються та покращуються, що є позитивним явищем в діяльності підприємств. Прибуток до оподаткування підприємств за січень - вересень 2017 р. становив 237767,9 млн грн, що більше на 421661,9 млн грн за аналогічний період 2015 р.

В 2017 р. підприємства отримали прибуток на суму 158849,8 млн грн, що більше за аналогічний період 2015 р. Рентабельність від операційної діяльності збільшилась з 2,4% в 2015 р. до 10,1% в 2017 р. [5].

Ключовим елементом організації і реалізації моделі управління прибутком суб'єкта господарювання є визначення стратегії управління. У цілому стратегія є узагальнюючою сукупністю окремих, взаємозв'язаних дій, реалізація яких є необхідною для досягнення встановлених довгострокових цілей шляхом координації і розподілу ресурсів. Відповідно, стратегія дозволяє визначити особливості та ключові параметри формування і реалізації моделі управління прибутком на конкретному підприємстві виходячи із специфіки його фінансово-господарської діяльності [2, с. 140].

Механізм розподілу прибутку має бути побудований так, щоб цілком сприяти підвищенню ефективності виробництва, стимулювати розвиток нових форм господарювання. Багато вчених вважають головним напрямом, що забезпечує успіх та досягнення цілей управління підприємством в умовах ринкової економіки управління якістю прибутком.

Процес такого управління здійснюється шляхом реалізації функцій: планування, прогнозування, аналізу, організації, мотивації і контролю. «Управління якістю - це цілеспрямований процес скоординованого впливу на об'єкти управління для встановлення, забезпечення і підтримки необхідного його рівня якості, що забезпечує вимоги споживачів та суспільства в цілому» [3, с. 14].

Отже, дослідження сучасного стану управління фінансовими результатами діяльності підприємств України показало позитивну тенденцію збільшення показників прибутку до оподаткування, чистого прибутку (збитку) та рентабельності від операційної діяльності. Для ще більш ефективного управління фінансовими результатами підприємств потрібно створити дієвий механізм управління якістю прибутку, що сприятиме розробці та реалізації високоефективної конкурентоспроможної стратегії розвитку підприємства.

Література

1. Борисюк О. В. Оцінювання релевантних чинників підвищення ефективності використання фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств (на прикладі ТОВ «Вілія-Трейд») [Текст] / О. В. Борисюк, О. В. Стащук // Рациональне використання ресурсів в умовах екологічно стабільних територій : колективна монографія / за ред. П.В. Писаренка, Т.О. Чайки, І.О. Яснолоб. - П. : ТОВ НВП «Укрпромторгсервіс», 2018. - с.276-282.
2. Дрофа А. А. Проблемные аспекты управления прибылью предприятия / А. Дрофа, О. Лютая // Бизнесинформ. — 2010. — №12. — С. 140.
3. Карлін М. І. Управління державними фінансами: [навч. посібн.] / М. І. Карлін, О. В. Борисюк. – Луцьк : ПП Іванюк , 2013. – 273 с.

4. Мишин В.М. Управление качеством: учебник [для студентов вузов, обучающихся по специальности «Менеджмент организации»] / В. М. Мишин. — [2-е изд. перераб. и доп.]. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2005. — 463 с.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України.- [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

**УДК 336.773**

## **ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКСПОРТА В КРИЗИСНОЙ ЭКОНОМИКЕ**

**Ж.В. Бобровская** к.э.н., доцент кафедры банковского дела  
Белорусский государственный экономический университет

В условиях глобализации и влияния мировых финансово-экономических кризисов на экономику как развитых, так и развивающихся стран, одним из ключевых факторов экономического роста является наращивание экспорта товаров и услуг. Особенности национальных экономик Республики Беларусь и Украины в силу своей «открытости» предопределяют зависимость экспорта от условий функционирования внешних рынков и внешней торговли, и, следовательно, вызывают необходимость применения эффективных рычагов и механизмов поддержки и стимулирования экспортной деятельности.

Экспортное финансирование как вид поддержки экспорта существует более 100 лет. Международная практика выработала три системы финансирования экспорта с участием Экспортных кредитных и страховых агентств [1].

1. Страхование экспортных рисков осуществляется национальным экспортных кредитным или страховым агентством, которое находится в стране экспортера, а финансирование (кредитование) предоставляют банки (Голландия, Беларусь, Польша и др.). Ограниченность доступа банков страны к сравнительно недорогим финансовым ресурсам, вызывает необходимость субсидирования банкам кредитного процент со стороны государства;

2. Создаются две отдельные, но взаимодополняющие правительственные структуры: Экспортно-Импортный банк — для финансирования экспортеров и их контрагентов, и НЭКА — для страхования экспортных рисков отечественных экспортеров (Беларусь, Россия, Польша, Германия);

3. Процедуры страхования и финансирования объединяются в одной интегрированной структуре, которой может быть либо Экспортно-Импортный банк, либо НЭКА (Канада, США, Турция, Таиланд).

В Республике Беларусь создан и успешно функционирует ОАО «Банк развития Республики Беларусь» одной из важнейших задач которого является содействие развитию экспорта посредством его финансовой и кредитной поддержки посредством:

- финансирования юридических лиц, не являющихся резидентами Республики Беларусь;

- финансирования лизинговых организаций, являющихся резидентами Республики Беларусь. При этом финансовая поддержка лизинговых организаций-резидентов возможна по двум основным направлениям: с целью последующей передачи объекта в финансовую аренду(лизинг) либо для приобретений продукции для собственных нужд с целью последующей ее продажи. Наибольший удельный вес в структуре кредитного портфеля принадлежит финансированию поставок тяжелой агротехники (38%), а также молочной и сырной продукции (34%). Наибольший объем поставок приходится в последние годы на Российскую Федерацию (85,5%), Кубу — 11,3% и Монголию — 2,8%. В качестве перспективных направлений географии экспортного кредитования можно выделить Литву, Украину, Польшу, Сербию, Индию. Валюта выдачи слабо диверсифицирована: более, чем в 85 % сделок валюта кредита — российский рубль, 11 % договоров заключено в долл США, 4 % — евро.

Торговые отношения между Республикой Беларусь и Украиной после значительного «проседания» украинского рынка в 2014г., сохраняют уровень стратегического партнерства. По итогам 2017 г. товарооборот достиг около 4,5 млрд. долларов США, что примерно на 20% больше, чем в 2016 г., а в 2019 году товарооборот Беларуси с Украиной в объеме достигнет не менее 8 млрд. долларов США [2].

В Украине эффективно реализовываются белорусские программы экспортного кредитования украинских банков и потребителей белорусского экспорта. Географическая структура белорусского экспорта существенно трансформировалась в сторону увеличения концентрации объемов торговли на российском рынке после образования Таможенного Союза и перераспределение между странами ЕС экспорта нефтепродуктов. Учитывая данный факт, и влияние «внешних угроз» на экономику двух стран, необходимо предпринимать действенные протекционистские меры по наращиванию внешнеэкономических отношений, и в частности, реализации экспортных взаимовыгодных программ и проектов между Беларусью и Украиной.

С целью реализации данных мер необходимо:

- необходимо расширять спектр украинских банков, участвующих в реализации программы льготного кредитования продаж белорусской экспортной продукции;

- целесообразно активизировать маркетинговую работу торговых палат двух стран, открывать торговые площадки, торговые дома, организовывать выставки белорусской техники в т.ч. автобусов и машины ОАО «МАЗ», универсальных погрузчиков ОАО «АМКОДОР», малой коммунальной техники ОАО «МТЗ», электробусов ОАС «Белкоммунмаш» и других флагманов национального экспорта;

- наиболее перспективными с точки зрения сотрудничества Украина – Беларусь направлениями являются программы в области архитектуры и строительства, речного транспорта, энергетики, сельского хозяйства, энергоэффективности, автомобильных перевозок, промышленности;

- расширять спектр финансовых инструментов и механизмов торгового финансирования (факторинг, лизинг, дисконтирование экспортных аккредитивов и др.) для кредитования и финансирования поставок белорусской техники либо украинских экспортных товаров;

- финансировать украинских покупателей белорусского экспорта зарубежными первоклассными банками и финансовыми организациями под гарантии Национальных экспортных страховых (кредитных) агентств. В мире при участии Национальных экспортных страховых (кредитных) агентств финансируется до 20-30% национального экспорта.

Инструменты торгового финансирования успешно применяются банками как в развитых странах, так и на развивающихся рынках, причем на развивающихся рынках, к числу которых экономисты относят и Украину и Республику Беларусь, недостаточное использование современных форм кредитования обеспечивает опережающие по сравнению с развитыми странами темпы роста объемов торгового финансирования.

#### Литература

1 Викторова, В.С. Государственное гарантирование экспорта: зарубежный опыт / В.С. Викторова // Внешнеэкономический бюллетень. — 2015. — № 8. — С. 33 - 37.

2. International trade and tariff data [Electronic resource] //World trade organization. Mode of access: [http://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/statis\\_e.htm](http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm). - Date of access: 1.05.2018.

**ФИНАНСОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ СПОРТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ  
В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННОЙ  
МОДЕЛИ НАЦИОНАЛЬНОГО СПОРТА**

**Н. О. Богаревич**, к.э.н. кафедры физической культуры и экономики спорта  
Белорусский государственный экономический университет

В процессе становления рыночной экономики в Республике Беларусь усиливается социально-экономическая значимость физической культуры и спорта.

Общепринятым является то, что сфера физической культуры и спорта призвана решать многие социально-экономические вопросы, такие как объединение общества, профилактика заболеваний, повышение качества жизни и ее продолжительности. В связи с этим спорт всегда будет сферой активного международного сотрудничества и повышенного внимания со стороны государства, обладая неоспоримой социальной значимостью.

Спортивная организация выступает первичным звеном в системе физической культуры и спорта. Термин «спортивная организация» включает в себя определение широкого круга общественных и коммерческих структур, и юридическое толкование этого термина может различаться в разных странах. В соответствии с Законом от 09.11.2009 № 51-З «О физической культуре и спорте» в Республике Беларусь могут создаваться коммерческие и некоммерческие организации физической культуры и спорта [2].

Следует отметить, что спорту (спортивным организациям) как особому виду бизнеса присущ ряд особенностей. К числу основных можно отнести следующие:

1) в качестве товара (объекта купли-продажи) в спорте могут выступать непосредственно зрелище, участники зрелища (спортсмены), объекты спортивной инфраструктуры, спортивная атрибутика и ряд других предметов;

2) высокая степень непредсказуемости спортивных результатов и, следовательно, рисков, связанных с инвестициями в спорт;

3) большая продолжительность так называемых жизненных циклов тех предметов (спортивная инфраструктура) и субъектов (спортсменов и тренеров), которые могут выступать в качестве сферы приложения инвестиций и объектов купли-продажи. Например, подготовка одного профессионального спортсмена занимает, как правило, не менее 5–10 лет;

4) большая капиталоемкость спорта в части финансовых, материальных и трудовых затрат;

5) необходимость поддержания разветвленной специальной инфраструктуры спорта (медицинское обеспечение, спортивный инвентарь, специальные средства транспорта и др.).

Эти и многие другие факторы обуславливают факт значительного участия в спортивном бизнесе государства и общественных организаций [4].

Учитывая то, что в настоящее время работа небольшого количества профессиональных спортивных организаций направлена на получение прибыли, необходимо совершенствовать научно-методический подход при обеспечении их финансовыми ресурсами. Получить прибыль и поднять на новый уровень развитие белорусского спорта в целом способно только грамотное использование финансовых ресурсов. Решение этой задачи предполагает совершенствование действующей системы и разработку новых моделей управления спортом и финансирования деятельности спортивных организаций.

Финансовые отношения разнообразны и затрагивают все стороны и направления деятельности спортивного клуба. Функционирование финансовых ресурсов в системе финансирования спортивной организации можно представить в виде схемы (рисунок 1).

Как видно из рисунка 1, финансовые взаимоотношения между спортивным клубом и владельцами (1) возникают в результате того, что последние размещают свои средства в обороте клуба для того, чтобы получить соответствующий доход от результатов его деятельности. Финансовые взаимоотношения спортивной организации с поставщиками (2) возникают по поводу расчетов за полученные ресурсы (спортивный инвентарь, медикаменты, спортивная форма и т.д.).



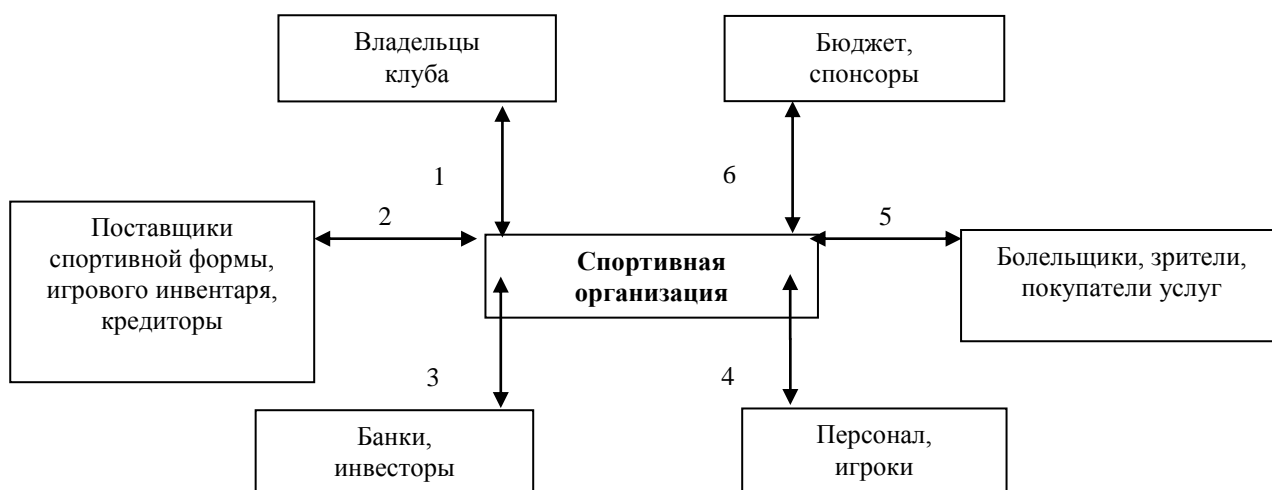


Рис. 1. Финансовые отношения спортивной организации\*

\*Источники: Собственная разработка на основе [3].

Привлечение в свой оборот ссуд и инвестиций, а также расчетов по ним связывает финансово-кредитными отношениями (3) спортивные клубы с банками и инвесторами.

По поводу мотивации и оплаты труда возникают финансовые отношения (4) с наемным персоналом (игроками, тренерами, менеджерами) спортивного клуба.

Финансовые взаимоотношения с покупателями и потребителями (5) у профессионального клуба возникают по расчетам за предоставленное зрелище, куплю-продажу игроков (трансферы). В результате этих отношений у профессионального спортивного клуба формируются доходы.

Взаимоотношения с бюджетом и спонсорами у профессионального спортивного клуба (6) связаны с платежами налогов и поступлением финансовой помощи.

Среди всего многообразия финансовых отношений спортивной организации можно выделить две основные группы отношений: во-первых, отношения по привлечению в оборот спортивной организации денежных средств (поступление денег); во-вторых, отношения по инвестированию денег с целью обеспечения стабильной работы спортивной организации, устойчивости ее финансового положения [3].

На современном этапе экономики, когда большинство спортивных организаций Республики Беларусь ощущают нестабильность своего финансового положения, становится необходимым проведение постоянного контроля и управления финансовой ситуацией с целью определения путей возможной оптимизации и улучшения финансового положения, выявления скрытых резервов, т.е. правильно организовывать финансовый менеджмент.

Первоначально при организации управления финансами необходима оценка потребности спортивной организации в финансовых ресурсах для ее эффективной работы. Для этого следует определить круг источников финансирования (как внутренних, так и внешних).

Как показало исследование, способы и источники финансирования спортивных организаций в нашей стране и за рубежом весьма разнообразны и неоднородны: финансовые ресурсы на развитие физической культуры и спорта выделяются государственными органами, профсоюзными организациями, внебюджетными фондами, образовательными структурами. Кроме того, средства на физическую культуру и спорт поступают по линии международных спортивных, благотворительных, научных и иных организаций, а также от отдельных меценатов и спонсоров. Многие спортивные клубы и организации осуществляют собственную предпринимательскую деятельность — издаются газеты, журналы, справочники, выпускают сувениры, значки, вымпелы и иную спортивную символику, продают права на теле- и радиотрансляцию соревнований и интервью, осуществляют трансферы или куплю-продажу спортсменов, производят прочие виды коммерческой деятельности. Однако финансовые ресурсы не всегда используются эффективно [1].

В связи с этим предлагаем изменить процесс финансирования спорта:

1. Большая часть средств государственного бюджета должна расходоваться на подготовку молодых спортсменов.

2. Профессиональный спорт в подавляющей своей части необходимо организовать на коммерческой основе.

Усиливающиеся тенденции коммерциализации и профессионализации спорта, а также острая конкуренция вокруг бюджетных средств свидетельствуют о том, что спорт должен «научиться» самостоятельно извлекать рыночную прибыль из имеющихся у него ресурсов. Многим спортивным организациям еще не хватает знаний и убежденности в том, что без ориентированных на рынок действий невозможно успешно работать, в том числе в спорте. Одновременно приходится учитывать, что с годами традиционные маркетинговые стратегии не всегда оказываются выигрышными, необходимы их адаптация к изменяющимся внешним условиям, индивидуализация маркетинговой деятельности.

#### Литература

1. Богаревич, Н. О. Управление финансовыми ресурсами спортивной организации / Н. О. Богаревич // Весн. Беларус. дзярж. экан. ун-та. – 2014. – № 1. – С. 106–110.

2. О физической культуре и спорте [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь, 09.11.2009 № 51-3 // Консультант Плюс. Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2006.

3. Панков, Д. А. Учет и анализ в микроэкономической системе финансового менеджмента: теория, методология, методики / Д. А. Панков. – Гродно : ГрГУ, 2001. – 558 с.

4. Репкин, С. Б. Экономическая оценка человеческого капитала и эффективность его использования инвестором в игровых видах спорта : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / С. Б. Репкин. – Минск, 2008. – 151 с.

**УДК 332.14:338**

## **ІННОВАЦІЙНІ МЕТОДИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ**

**С. І. Богуславська**, к.е.н., доцент кафедри менеджменту та інформаційних технологій  
Черкаський навчально-науковий інститут Університету банківської справи

Загострення глобальної сировинної, продовольчої, демографічної та екологічної кризи веде до об'єктивного наростання конфронтаційних тенденцій усередині світового співтовариства, незважаючи на суб'єктивне прагнення більшості держав обмежити масштаби і пом'якшити форми такої конфронтації. Тому для України в умовах системної кризи, забезпечення економічної і, в першу чергу, продовольчої безпеки, є необхідною умовою не тільки збереження державності, але й фізичного виживання її населення. На нашу думку, забезпечення продовольчої безпеки є одним з головних завдань сталого розвитку агропродовольчого комплексу та основою сталого зростання регіональної економіки в цілому.

Стійкі тенденції зростання народонаселення світу, вичерпання і подорожчання невідтворюваних ресурсів, вичерпання земельних ресурсів, деградація сільгоспугідь обумовили зниження середнього рівня споживання і стійке зростання світових цін на основні продукти харчування. Аналіз цих процесів дозволяє стверджувати, що незабаром продовольча залежність стане основним важелем зовнішньополітичного примусу, що визначає місце тієї чи іншої країни у світовому співтоваристві. Фактично продовольчозалежним країнам, не здатним самостійно забезпечувати себе базовими продуктами харчування, в недалекій перспективі загрожує найсильніша кон'юнктурна залежність від країн-постачальників, стагнація економіки на рівні простого відтворення.

Формування інноваційної моделі розвитку агропродовольчого комплексу, яка має потенціал довгострокового динамічного зростання, дозволяє вирішувати завдання щодо підвищення рівня життя населення регіону, ефективності та конкурентоспроможності регіональної економіки, збереження цілісності та забезпечення продовольчої безпеки країни.

Вона базується на диференціації сценаріїв продовольчого забезпечення. Обґрунтуванні критеріїв продовольчої безпеки на принципах самозабезпечення та ресурсного забезпечення дозволило в якості базового сценарію запропонувати сценарій, орієнтований на повне самозабезпечення за всіма видами харчової продукції та зменшення імпортозалежності (в рибі, рибопродуктах, плодах, ягодах та винограді, м'ясі та м'ясопродуктах) шляхом державного регулювання та стимулювання розвитку відповідних підкомплексів.

Продовольча безпека передбачає не лише забезпечення функціонування суб'єктів регіональної економіки в стабільних умовах, але і захист від зовнішніх і внутрішніх впливів надзвичайного характеру, що загрожують суспільству і державі в цілому. Зовнішні поставки продовольства без наявності достатніх продовольчих та фінансових резервів і недостатньому внутрішньому виробництві можуть за певних умов забезпечити постачання країни продовольством, проте це не гарантує безпеки.

За офіційними даними Державної служби статистики, в середньому Україна імпортує продовольства на 15-20 млрд дол. у рік. Вважаємо, що використання цих коштів на розвиток регіональних агропродовольчих комплексів дозволило б заповнити продовольчий ринок вітчизняною продукцією.

Основною зовнішньою загрозою розвитку національного агропродовольчого комплексу і головним інструментом захоплення продовольчого ринку є демпінгові ціни, які видаються за світові. На продукцію, що імпортується в Україну, вони фактично в 3-4 рази нижче, ніж в країнах походження. Ці ціни не відповідають реальній вартості продовольства в країнах-експортерах завдяки наявності експортних субсидій, знижок для великих оптовиків, а також дешевих розпродажів продовольчих запасів, накопичених в результаті державної закупівлі надлишків сільськогосподарської продукції. І дуже часто низька ціна відповідає низькій якості продукту.

Масовий, слабо контрольований імпорт продовольства посилює небезпеку надходження на вітчизняний ринок незатребуваних в самих країнах-імпортерах, і, як правило, неякісних, фальсифікованих, а підчас і шкідливих для здоров'я продуктів харчування. Тому в останні роки особливої гостроти набула проблема безпеки продуктів харчування для споживачів. За оцінками Національного фонду захисту прав споживачів, на дрібнооптових продовольчих ринках до 85 % продуктів харчування в тій чи іншій мірі фальсифіковані.

Вважаємо, що сформована ситуація може бути охарактеризована як вельми суттєва загроза здоров'ю населення країни. Певною мірою це стало наслідком того, що існуюча система державного контролю і нагляду за якістю харчових продуктів не відповідає трансформаціям, що відбулися в регіонах в процесі реформування економіки, змін умов виробництва і обороту сільськогосподарської сировини, продукції та продовольства.

Систематичне зростання в загальному обсязі споживання продуктів харчування частки імпортного продовольства створює пряму загрозу як для продовольчої, так і для національної економічної безпеки. На наш погляд, це можна пояснити наступними обставинами. По-перше, об'єктивна залежність від коливань кон'юнктури світового продовольчого ринку негативно позначається на стійкості внутрішнього ринку продуктів харчування як за натуральними, так і за вартісними параметрами. Неврожаї в основних країнах-виробниках можуть спричинити значне зростання цін на імпортоване продовольство, та навіть припинення поставок тих чи інших продуктів. По-друге, створиться можливість цілеспрямованого цінового тиску з боку країн-експортерів продовольства на країни-імпортери в разі особливо несприятливих в цих країнах сільськогосподарських умов поточного року. По-третє, враховуючи виняткове значення продуктів харчування для підтримання життєдіяльності населення, цілком реальною є можливість різних форм тиску з боку країн-експортерів продовольства (аж до повного ембарго на поставки) з метою отримання певних економічних і політичних переваг у взаємовідносинах з країнами-імпортерами.

Тому ми вважаємо, що необхідною умовою продовольчого забезпечення сталого розвитку регіонів та продовольчої безпеки країни в цілому є їх самозабезпечення, тобто

продовольча незалежність, під якою розуміється постачання основної частини населення продуктами харчування за рахунок внутрішнього виробництва. Продовольча незалежність – умова забезпечення продовольчої безпеки, за якої в разі припинення поставок продуктів харчування з-за кордону не виникає надзвичайна продовольча ситуація.

Стратегічні цілі і завдання розвитку агропродовольчого комплексу визначають вибір альтернативних сценаріїв такого розвитку. В якості можливих розглядаються інерційний сценарій; сценарій, орієнтований на повне самозабезпечення і експортоорієнтований сценарій розвитку. Можливість реалізації того чи іншого сценарію залежить від комбінації зовнішніх і внутрішніх факторів, що визначають функціонування агропродовольчого комплексу країни в цілому та її регіонів зокрема.

Доцільність і можливість реалізації цих сценаріїв не слід розглядати ізольовано, оскільки ймовірність реалізації кожного сценарію в чистому вигляді є невисокою. Питання полягає в тому, який сценарій повинен складати основний напрямок розвитку агропродовольчого комплексу регіону. Інерційний варіант, який передбачає збереження існуючих тенденцій розвитку, призведе до повної втрати продовольчої безпеки і погіршення рівня життя населення регіону та країни в цілому. При цьому адаптаційна поведінка підприємств, зрушення у формуванні інституційного середовища певною мірою трансформують інерційний розвиток. Тому навіть інерційний сценарій розвитку агропродовольчого комплексу не може бути реалізований в чистому вигляді.

Більш сприятливим сценарієм є сценарій, орієнтований на самозабезпечення населення регіону продуктами харчування власного виробництва як основи для досягнення продовольчої безпеки країни. У той же час, в глобалізованій економіці, орієнтація на таку стратегію може призвести до втрати порівняльних конкурентних переваг вітчизняного агропродовольчого комплексу, відсутності стимулів до інновацій, зниження ефективності виробництва, неспроможності надалі увійти на гідних умовах у світову продовольчу систему.

Експортоорієнтований сценарій розвитку національного агропродовольчого комплексу, з одного боку, є бажаним, оскільки дозволяє брати участь у міжнародному поділі праці, та з іншого боку, навіть при гіпотетичній можливості його реалізації, він не повинен бути єдиною метою розвитку. При обґрунтуванні стратегії експортоорієнтованого розвитку агропродовольчого комплексу регіону слід враховувати, що стійке зростання експортного потенціалу внутрішньо суперечливе, оскільки може призвести до виснаження невідновлюваних природних ресурсів і підірвати тим самим їх здатність до відновлення.

Реалізація експортоорієнтованої стратегії повинна здійснюватися в межах стійкої економіки, що зберігає свою природно-ресурсну базу і тільки за допомогою поліпшення знань, підвищення рівня та ефективності виробництва.

Таким чином, оптимальний варіант розвитку агропродовольчого комплексу країни та її регіонів, на наш погляд, включає в себе в якості базового елементу стратегію самозабезпечення населення необхідними продуктами харчування для досягнення продовольчої безпеки при одночасному формуванні експортоорієнтованого потенціалу для участі у світовому поділі праці.

Модель експортоорієнтованого розвитку агропродовольчого комплексу повинна виглядати таким чином: зовнішній попит на конкурентоспроможну продукцію (зерно, соняшник) створює імпульс для економічного зростання в даних сировинних галузях рослинництва; розширення внутрішнього попиту за рахунок розвитку тваринництва і зростання платоспроможного попиту населення забезпечує стійкість кон'юнктури регіонального продовольчого ринку; розвиток регіональних споживчо-орієнтованих кластерів на базі подальшого зміцнення конкурентних переваг регіональних продовольчих комплексів виступає основним фактором сталого економічного розвитку агропродовольчого комплексу регіону. Реалізація такої стратегії забезпечує збалансований сталий розвиток внутрішнього продовольчого ринку та нарощування експортного потенціалу продукції з високою доданою вартістю.

## Література

1. Богуславська С.І. Інвестиційна діяльність на сучасному етапі розвитку економіки регіону / С. І. Богуславська // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – №1(56). – 2013. – С. 161–168.
2. Глобалізація і безпека розвитку / О.Г. Білорус, Д.Г. Лук'яненко, М.О. Гончаренко, В.А. Зленко, О.В. Зернецька, А.І. Кудряченко, Ю.М. Мацейко, В.Є. Новицький, Ю.М. Пахомов; Ред.: О.Г. Білорус; НАН України. Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин, Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2001. – 734 с.
3. Глобальна продовольча безпека / О. Г. Білорус, М. В. Зубець, П. Т. Саблук, В. І. Власов. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2009.– 486 с.
4. Гойчук О.І. Продовольча безпека. Монографія. / О.І. Гойчук. – Житомир: Полісся, 2004. – 348 с.
5. Черевко О.В. Пріоритети регіональної політики соціально-економічного розвитку / О.В. Черевко, О.Ю. Березіна А.А. Годлевська // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – Черкаси: ЧДТУ, 2014. – Вип. 36. – Ч. III. – С. 147-152.

## УДК 336.226

### ТЕКУЩЕ СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ НАЛОГОВОГО УЧЕТА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Ю.А.Бондарева,

О.Е. Дубровская, старший преподаватель

Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации

В 2018 году в Беларуси ожидается проведение налоговой реформы. Президент РБ поручил Совету министров сформировать межведомственную рабочую группу и разработать к 1 сентября 2018 года законопроект по комплексной корректировке Налогового кодекса, в котором требуется заложить положения о стабильности налогового законодательства. Предполагается, что Налоговый Кодекс Республики Беларусь будет корректироваться максимум раз в три года, а нормы его будут упрощены. Вступить в силу документ должен 1 января 2019 года.

Предложением по корректировке Налогового кодекса является работа над улучшением качественных характеристик налоговой системы:

- пересмотр действующего пакета налоговых льгот и порядка их предоставления;
- предоставление бизнесу выбора способа начисления налогов «по оплате» или «по начислению»;
- совершенствования условий применения упрощенной системы налогообложения.

Одним из нововведений прозвучавшим 19 апреля на очередном заседании специальной межведомственной рабочей группы, осуществляющей подготовку предложений о комплексной корректировке Налогового кодекса Республики Беларусь, является предложение уравнивать ставки НДС и установить единую, общую ставку на уровне 16-18%. Вместе с тем со стороны Белорусского союза налогоплательщиков было внесено встречное предложение — снизить льготную 10%-ую ставку НДС до 5,5–7 % для отдельных видов товаров, работ и услуг.

Белорусская система налогообложения, находясь в стадии реформирования, постоянно претерпевает значительные изменения. Нами выделены наиболее яркие противоречия, которые необходимо учесть при корректировке Налогового кодекса:

1. Введение налоговым законодательством собственных трактовок понятий, отличных от общепринятых и используемых в других правовых актах.

Статьи 29-30 Налогового кодекса Республики Беларусь дают определение таких терминов, как «товар», «работа», «услуга». Содержание этих понятий однозначно и четко

определено нормами гражданского законодательства. Недопустимо вкладывать в них иной, отличный от общепринятого смысл.

При наличии острой необходимости ограничить или расширить круг объектов налогообложения целесообразно указать, какие объекты исключаются (добавляются) при расчете налоговой базы. Кроме того, такая формулировка, как «товаром для целей настоящего кодекса признается ...» с точки зрения логики и здравого смысла выглядит не совсем корректно.

Однако в полной мере данное противоречие проявилось в гл. 14 «Налог на прибыль», которая ввела собственный понятийный аппарат, позаимствовав практически все термины из других отраслей знания, в частности, термин бухгалтерского учета «валовая прибыль», придав ему новое значение и смысл. Более того вводится классификация доходов и расходов в целях расчета налога на прибыль[1].

## 2. Сложность налогового учета.

Современная налоговая система в целом и налоговый учет доходов и расходов, в частности, постоянно усложняются. С одной стороны, это вызвано объективными изменениями хозяйственных механизмов, развитием бизнеса, появлением его новых форм, усилением интеграционных процессов, с другой, – за таким усложнением далеко не всегда стоят реальные экономические потребности. Налоговый учет доходов и расходов должен быть направлен на решение своей основной и единственной цели – определение налоговой базы по налогу на прибыль. Кратчайший путь к этой цели обеспечивает выбор в качестве такой базы экономических показателей:

- объективно существующих в экономической науке и хозяйственной практике;
- доступных для понимания. Формулировки законодательного акта должны пониматься однозначно и не предполагать наличия комментариев;
- не подверженных влиянию субъективной воли исполнителей;
- легко исчисляемых (определяемых). Методика расчета не должна содержать неясностей, двусмысленных формулировок, противоречий.

## 3. Неоправданно высокие затраты на ведение учета.

Это прямое следствие его неоправданно высокой сложности, с одной стороны, и отсутствия системности, с другой. Появившаяся возможность сократить трудозатраты за счет автоматизации компенсируется навязыванием бизнесу новых, все усложняющихся требований и методик учета, зачастую не всегда оправданных. Отсюда можно сделать вывод о том, что принцип рациональности вовсе не учитывался законодателем при разработке системы налогового учета. Законодательство должно быть компактным, прозрачным и понятным.

4. Открытый перечень расходов для целей налогообложения. Практика показывает, что подавляющее число судебных дел по налогу на прибыль касается вопроса о составе затрат, принимаемых для целей налогообложения

Ст. 130 Налогового кодекса, где для целей налогообложения в налоговом периоде принимаются экономически обоснованные затраты и дается перечень расходов. Кроме того, этот перечень может быть расширен, поскольку п. 3.27 ст. 129 уточняет, что в него могут включать другие расходы, потери, убытки при осуществлении деятельности. [2]

Имеем коллизию: бухгалтер неизбежно будет зависеть от государства в лице налогового инспектора, когда не увидит в тексте главы определенного вида расходов или не будет иметь достаточных аргументов для его обоснования.

Для устранения перечисленных противоречий существующего налогового учета в Налоговом кодексе предлагаем:

- провести экспертизу действующих налогов и сборов на соответствие принципам налогообложения (экономическая обоснованность, соразмерность, ясность и т.д.);
- четко определить цели, задач, предмета, метода, объектов, субъектов и принципов налогового учета;

- отказаться от использования собственной терминологии для идентификации объектов гражданских, финансовых, трудовых и прочих правоотношений, за исключением налоговых;

- устранить в НК РБ внутренние противоречия, двусмысленность понимания, приводящие к возникновению альтернативных точек зрения и коллизий;

- определить с учетом принципов налогообложения в отношении каждого налога и сбора возможность использования информации, формируемой в бухгалтерском учете.

По нашему мнению, при разработке системы налогового учета должны приниматься терминология и понятия бухгалтерского учета. В частности, при определении доходов и расходов для целей налогообложения:

- должна применяться бухгалтерская терминология;

- классификация доходов и расходов для целей налогообложения не нужна. Подробные классификации доходов и расходов необходимы лишь в целях управления бизнесом и составления финансовой отчетности;

- нет необходимости при контроле исполнения законодательства в проверке принципа экономической обоснованности расходов;

- проверке должны подлежать исключения из правил – расходы, не подлежащие налогообложению.

Национальные системы бухгалтерского учета в рыночной экономике совершенствуются в направлении их гармонизации с международными правилами. Целью такого процесса признается формирование более достоверной, чем ранее, информации о бизнесе компаний. В этой связи динамика законодательства по бухгалтерскому учету, его постоянные изменения имеют целью повышение достоверности финансовой информации. В противном случае эти изменения не имеют смысла и практического значения.

Многочисленные противоречия и неясности бухгалтерского законодательства объективны и в каждом конкретном случае могут быть разрешены однозначно, что можно закрепить при принятии учетной политики организации.

Налоговое законодательство заинтересовано в совершенствовании системы бухгалтерского учета, так как это отвечает одному из главных принципов налогообложения – экономической обоснованности налога – и обеспечивает механизм реализации этого принципа.

Немало вопросов вызывают налоговые последствия внедрения МСФО. Общая тенденция развития мировой практики в данном вопросе ведет к обособлению бухгалтерского и налогового учета, что еще раз подтверждает позицию о полном разделении рассматриваемых учетных систем в едином информационном пространстве.

Нынешняя ситуация по взаимосвязи систем бухгалтерского и налогового учета не может рассматриваться как завершенная, потому что, бухгалтерский учет не освобожден от фискальной функции. Отчетность, подготовленная по национальным стандартам бухгалтерского учета и отчетности, не удовлетворяет потребностей инвесторов. Вследствие этого отечественные компании вынуждены организовывать три учетные системы: по МСФО, по национальным стандартам бухгалтерского учета и отчетности и по Налоговому Кодексу, что не способствует эффективной организации труда учетного аппарата. Данный факт говорит о необходимости дальнейшего законодательного реформирования существующих в Беларуси систем бухгалтерского и налогового учета.

Таким образом, проведенное исследование позволяет заявить, что дальнейшее взаимодействия бухгалтерского и налогового учета будет зависеть от заданного на государственном уровне вектора развития концепции бухгалтерского учета.

#### Литература

1. Налоговый кодекс Республики Беларусь. Общая часть : закон Респ. Беларусь от 19 дек. 2002 г., № 166-З (в ред. Закона от 18 окт. 2016 г., № 432-З) // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО "ЮрСпектр". – Мн., 2018.

2. Налоговый кодекс Республики Беларусь. Особенная часть : закон Респ. Беларусь от 29 дек. 2009 г., № 71-3 (в ред. Закона от 9 янв. 2017 г., № 15-3) // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО "ЮрСпектр". – Мн., 2018.

**УДК 658:334**

## **АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ СТРУКТУР ВЗАЄМОДІЇ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ І РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ**

**М.К. Бондарчук**, д. е. н, професор кафедри фінансів  
Національний університет «Львівська політехніка»

Антикризове управління структур промислово-фінансової інтеграції (СПФІ) містить складові фінансово-банківського, виробничого менеджменту, контролінгу, податкової політики і забезпечення безпеки СПФІ, що особливо важливо в умовах конкуренції.

Політика антикризового управління СПФІ і до цього часу залишається мало розробленою проблемою, тому актуальними є питання розробки методології і аналітичного апарату щодо побудови моделей, розроблення аналітичних процедур для організаційно-економічних умов діяльності підприємств, фінансово-банківських структур, промислово-фінансових груп, транснаціональних компаній та інших виробничо-господарських структур.

Дослідження теоретичних основ та прикладних проблем управління кризовими явищами у СПФІ зумовлює постановку таких задач:

- ✓ запропонувати класифікацію факторів виникнення кризової ситуації в діяльності СПФІ для антикризового управління;
- ✓ окреслити напрями політики управління кризовим явищем в СПФІ з урахуванням фінансового впливу зі сторони банківського та інших підрозділів.

Кризи у структурах промислово-фінансової інтеграції можуть проявлятися з певною циклічністю. Через різноманітність видів криз і причин, що спричинили їх, періоди життєвих циклів розвитку криз та інтенсивність їх прояву бувають різними. Існують як затяжні кризові процеси, що характеризуються тривалим життєвим циклом і низькою динамікою зростання інтенсивності прояву, так і кризи, які зрідка виникають, короткий період розвитку і високий ступінь інтенсивності прояву.

Система управління кризовими явищами у СПФІ має властивості, які пов'язані з гнучкістю, адаптивністю, здатністю до диверсифікованості і своєчасного ситуаційного реагування, а також з можливістю ефективно використовувати потенціал всіх учасників СПФІ і неформальні методи управління. Такі властивості спричиняються і завданнями, які вирішує діагностика, тобто своєчасне розпізнавання факторів (табл.1) і причин кризи, яка наближається, їх класифікація та розроблення заходів, які необхідно вжити. Об'єктом діагностики є СПФІ, а метою – вчасне розпізнавання ознак та природи кризи, її локалізація, використання елементів дослідження як заходу превентивної санації, відновлення платоспроможності СПФІ.

На нашу думку, на даному етапі для СПФІ, ТНК чи інших виробничо-господарських структур при оцінці масштабів їхньої кризи можна використати таку ж характеристику, що дозволить здійснювати ефективно антикризове управління.

При розробленні політики управління кризовими явищами у СПФІ пропонуємо аналітичній службі (службі контролінгу) наступні напрями:

1. Періодично проводити дослідження фінансового стану всіх учасників СПФІ з метою раннього виявлення ознак їх кризового розвитку. У цих цілях в системі загального аналізу фінансового стану СПФІ виділяється особлива група об'єктів спостереження, що формує можливе "кризове поле". Для дослідження показників "кризового поля" застосовуються як традиційні, так і спеціальні методи аналізу. Аналіз і контроль таких показників включається в систему моніторингу фінансової діяльності різних учасників СПФІ.



2. Визначати масштаби кризового стану учасників СПФІ. Масштаби кризового стану учасників СПФІ визначаються при виявленні істотних відхилень від нормального ходу фінансової діяльності, обумовленого напрямками їх фінансових стратегій та системою планових і нормативних фінансових показників.

3. Визначати чинники виникнення кризової ситуації в діяльності СПФІ. Розроблення політики антикризового управління має визначати можливі зовнішні та внутрішні причини виникнення кризи в розвитку СПФІ, дослідження ступеня впливу окремих факторів на форми й масштаби кризової діяльності кожного суб'єкта СПФІ.

4. Формувати цілі і використовувати основні механізми управління кризовою ситуацією в діяльності суб'єктів СПФІ. Цілі та механізми антикризового управління повинні відповідати масштабам кризового стану СПФІ й враховувати прогноз розвитку основних факторів, що визначають загрозу банкрутства. Внаслідок цього мають виконуватись наступні завдання: а) забезпечення фінансового оздоровлення кризового стану суб'єкта СПФІ (підприємства, страхової чи інвестиційної компанії, банківської установи тощо) за рахунок реалізації внутрішніх резервів прибуткових учасників СПФІ; б) забезпечення фінансового оздоровлення суб'єкта СПФІ за рахунок зовнішньої допомоги (держави) й часткової його реорганізації.

Таблиця 1

Пропоновані фактори виникнення кризової ситуації в діяльності СПФІ  
для антикризового управління

<b>Фактори виникнення кризової ситуації в діяльності СПФІ</b>	
<b>Зовнішні</b>	<b>Внутрішні</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ нестабільні соціально-економічна, фінансово-економічна, податкова політика держави;</li> <li>✓ негативні тенденції розвитку товарних, грошових, страхових, кредитних, фондових і валютних ринків;</li> <li>✓ дискримінація щодо встановлення цільового порядку державної підтримки СПФІ з урахуванням того, наскільки їх діяльність відповідає пріоритетам промислової та соціальної політики країни;</li> <li>✓ спад кон'юнктури в економіці в цілому;</li> <li>✓ темп і розмір інфляції;</li> <li>✓ посилення конкуренції в галузі та криза окремої галузі;</li> <li>✓ політична нестабільність у країні місцезнаходження СПФІ або в країнах підприємств-постачальників сировини (споживачів продукції) та інші</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ проблеми внутрішнього регламентування діяльності СПФІ (оргструктури, регламенти); <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ низька якість менеджменту та маркетингу;</li> </ul> </li> <li>✓ порушення процесу внутрігрупової взаємодії (розподіл прибутку, формування і використання фондів грошових коштів);</li> <li>✓ негативні тенденції у саморегульвній системі СПФІ (інформаційне, організаційне і економічне регулювання); <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ фінансово-кредитні учасники СПФІ не можуть ефективно мобілізувати, розподіляти і перерозподіляти тимчасово вільні грошові кошти всіх суб'єктів СПФІ;</li> </ul> </li> <li>✓ недосконалість інноваційної, інвестиційної, виробничо-господарської, фінансово-економічної, соціальної політики СПФІ;</li> <li>✓ відсутність служб контролінгу в учасників СПФІ та інші</li> </ul>

Управління кризовими явищами у СПФІ повинно забезпечувати стратегічну орієнтацію, тому що розвиток учасників СПФІ, яке не має чітко сформульованої стратегії функціонування, носить еволюційний характер, тоді як на суб'єкті СПФІ, керованому відповідно до стратегічного плану, такий розвиток відбувається революційно. Довгострокова стратегія розвитку підприємства має зазнавати відповідних змін, в іншому випадку у СПФІ може виникнути криза, тобто наслідок критичної невідповідності способу функціонування підприємства та зовнішніх умов. Негнучке стратегічне управління додає цілеспрямованості розвитку СПФІ, але періодично може призводити до організаційних криз.

Формулювання цілей управління кризовою ситуацією в діяльності суб'єктів СПФІ повинно враховувати масштаби кризового стану СПФІ та прогноз розвитку основних факторів, що визначають загрозу банкрутства. Внаслідок цього мають виконуватись наступні завдання: а) забезпечення фінансового оздоровлення кризового стану суб'єкта СПФІ (підприємства, страхової чи інвестиційної компанії, банківської установи тощо) за рахунок реалізації внутрішніх резервів прибуткових учасників СПФІ; б) забезпечення фінансового оздоровлення суб'єкта СПФІ за рахунок державної допомоги й часткової його реорганізації.

В процесі дослідження було прийнято за висхідну ідею, що представлені теоретичні

аспекти щодо політики управління кризовим станом СПФІ актуалізують питання з виявлення та подолання причин, які перешкоджають оздоровленню СПФІ, і радикалізації заходів, які відновлюють платоспроможний стан підприємств такого об'єднання, і, водночас, дають змогу уточнити основні загальнонаукові підходи до вивчення питань антикризового управління.

**УДК 351.72**

## **ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ**

**Д. Р. Верчук**

Науковий керівник - к.е.н., доцент О. В. Борисюк

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

Розглядаючи зарубіжний досвід формування та реалізації інвестиційної політики, слід підкреслити, що, незважаючи на лібералізацію загальних умов економічної діяльності, у багатьох країнах сформована дієва система державного регулювання інвестиційного процесу, заснована на використанні різних інструментів економічного та організаційного характеру. У країнах з розвинутою ринковою економікою держава в процесі реалізації інвестиційної діяльності виконує одночасно декілька функцій: регулювання (стимулювання або обмеження) загального обсягу капіталовкладень приватного бізнесу; вибіркоче стимулювання інвестиції в певні підприємства, галузі і сфери діяльності; пряме адміністративне втручання в інвестиційний процес з метою введення або виведення певних виробничих потужностей шляхом узгодження планів і дій найбільших корпорацій.

У багатьох країнах поширеними формами реалізації інвестиційної політики є [2, с. 90]:

1. програмно - цільове управління інвестиційною діяльністю;
2. державно-приватне партнерство;
3. інвестиційний податковий кредит.

Разом з тим, слід зазначити, що практика формування інвестиційної політики, незважаючи на деяку спільність методологічних підходів, суттєво різниться.

Наприклад, в США господарська практика в області формування і реалізації інвестиційної політики в більшій мірі орієнтована на реалізацію принципів економічної свободи і економічного лібералізму, а методи серйозного втручання в економічний процес обмежені. В Японії модель інвестиційної політики будується на активному партнерстві між державою і приватними інвесторами. До недавнього часу в ряді латиноамериканських країн (Чилі, Аргентина, Перу) здійснювалася політика масштабної участі держави в інвестиційному процесі.

У багатьох країнах однією з поширених форм реалізації інвестиційної політики є система програм і проектів, а програмно - цільове управління інвестиційною діяльністю є одним з дієвих методологічних підходів, що відрізняються високою ефективністю і результативністю.

У США система програмного управління і фінансування набуває інтегруючу і перетворюючу роль за всіма організаційно-економічному механізмі розробки та реалізації інвестиційної політики. Переважна більшість програм в США, спрямована на модернізацію та оновлення основних фондів або на розширення виробництва. У минулому федеральний уряд США, а також багато штатів вдавалися до спонсорства прямих позик цільовим виробництвам через державні агентства.

Класичним прикладом програмно-цільового управління інвестиційним процесом в силу масштабів, багатоцільової спрямованості та ефективності реалізації є програма з освоєння ресурсів долини річки Теннессі в США. Досвід її розробки й здійснення вивчається в університетах і бізнес-центрах як класичний приклад програмно-цільового підходу. В рамках цієї програми були здійснені перші і в цілому успішні спроби досягнення

синергетичного ефекту та економії витрат за рахунок розвитку цілого комплексу взаємозалежних галузей, і соціальних проектів [3, с. 33].

У зарубіжній практиці система програмно-цільового управління інвестиційною діяльністю промислових підприємств задіяна в тих галузях економіки, вкладення коштів, в які здатне стимулювати їх зростання і залучити додаткові інвестиції. Це можуть бути як інвестиційні проекти з великим терміном окупності, так й інвестиційні проекти в секторах, які є непривабливими через високі ризики і низької норми віддачі на вкладений капітал. Крім того, деякими країнами державні інвестиції успішно застосовувалися в якості стимулюючого фактора росту певних галузей, що спричинило за собою підйом економіки в цілому. У зв'язку з цим, основою проведення політики державного інвестування в ряді країн були і залишаються законодавчо встановлені процедури відбору проектів для інвестування і чіткі цілі державної участі [6].

Зокрема в Аргентині існує національна система державних інвестицій, яка визначає принципи, норми і механізми з розробки, затвердження та реалізації державних інвестиційних проектів, контролю за їх виконанням, порядку підготовки та надання звітності. У Колумбії державна інвестиційна діяльність закріплена в головному законі країни - конституції. Всі інвестиційні проекти, що фінансуються з центрального бюджету, заносяться в банк проектів (BAPIN). Спочатку оцінку проектів здійснює Національний департамент планування. Остаточний інвестиційний план разом з проектом бюджету затверджується Національною радою з економічної і соціальної політики (CONPES).

В Японії частина коштів, що спрямовуються на інвестиційні програми, передається на умовах позички державним кредитним інститутам, таким як: Японський банк розвитку, Японський банк міжнародного співробітництва, Народна кредитна корпорація та ін. Таким чином, програми фінансують ті сектори економіки, які для приватних банків кредитувати важко або не вигідно.

Слід зазначити, що важливий не тільки рівень державних інвестицій в рамках реалізації інвестиційних програм і проектів, а й якість державного управління.

Як регулюючий інструмент в розвинених країнах широко використовується державний інвестиційний проект. Значущість даного інструменту зумовлена роллю інвестицій в процесі регулювання промислового розвитку, яка визначається співвідношенням економічного та інвестиційного циклів. У США державний проект формувався для підтримки і зростання галузей та видів діяльності з тривалим інвестиційним циклом й низькою рентабельністю - виробничої та соціальної інфраструктури. В Японії основними напрямками стали електроніка, робототехніка, інформаційні системи. У країнах Західної Європи - вугільна промисловість, чорна металургія, суднобудування.

Широке поширення в зарубіжних країнах отримала ідеологія державно-приватного партнерства, що забезпечує розподіл ризиків і доходів інвестиційної діяльності на основі об'єднання ресурсів державного та приватного сектора. Лідерами в області державно-приватного партнерства є Великобританія, США, Франція і Німеччина [5, с. 77].

У Китаї держава і приватні інвестори здійснюють співфінансування будівництва та експлуатації інфраструктурних об'єктів. Основні інвестиційні потоки зосереджені в 5 вільних економічних зонах, що дозволяє запобігти розпорошення коштів серед великої кількості проектів.

Крім того, широке поширення практика співпраці держави і приватного сектора отримала в Канаді та Австралії. В даний час спостерігається зростання інтересу до даного типу реалізації інвестиційних проектів в ряді європейських країн.

Практика застосування державно-приватного партнерства в ряді західноєвропейських країн показує, що даний механізм використовується там, де держава і бізнес мають взаємодоповнюючі інтереси, але при цьому не в змозі діяти повністю самостійно і незалежно один від одного.

Важливе значення в регулюванні і управлінні інвестиційною діяльністю в розвинених країнах мають податкова і амортизаційна політика, податкові пільги, зокрема так званий інвестиційний кредит. При цьому форми податкових інвестиційних пільг встановлюються в

розвинених країнах, погоджуються з конкретними економічними умовами і завданнями промислової політики. Крім того, слід підкреслити, що ці пільги можуть суттєво відрізнятися стосовно специфіки місцевих умов, здійснення програм розвитку, розосередження капіталу і т.д. Характерною тенденцією, що з'являється в останні роки, є подальше стимулювання інвестиційної активності шляхом прямого зниження податків і використання різних форм податкових кредитів і субсидій.

Підводячи підсумок, можна відзначити:

1) інвестиційна політика в промисловому комплексі є об'єктивним структурним елементом господарської діяльності всіх держав світу;

2) використання зарубіжного досвіду інвестиційної політики має найважливіше значення для вироблення довгострокової стратегії розвитку промислового сектора.

Звісно ж, що на початку доцільно використовувати досвід розвинених країн по створенню наукової бази формування інвестиційної політики та налагодження відповідного інституціонального механізму її реалізації. Перш за все, слід враховувати активну роль регіонів в поліпшенні якості інвестиційного середовища своїх територій. В зв'язку з цим, безумовно практичну значимість має правове, організаційне та інституційне оформлення інвестиційної політики щодо суб'єктів промислового комплексу.

В той же час, в управлінні інвестиційними процесами необхідно використовувати як загальні методологічні підходи, так і враховувати специфіку, притаманну конкретним економічним суб'єктам. Зокрема при розробці і реалізації заходів з підтримки інвестиційної діяльності промислових підприємств у вітчизняних умовах слід враховувати специфіку виконуваних даним сектором функцій в народному господарстві країни. Крім того, слід також враховувати принципово різний рівень розвитку промислового сектора та інституційного середовища, що безумовно, робить істотний вплив на вибір форм і методів реалізації інвестиційної політики.

#### Література

1. Брыль Р. Инвесторы выбирают Польшу // Инвестгазета. – 10 мая 2005 г. – № 18–19 (497). – С. 6.
2. Гриценко Л. Л. Державна інвестиційна політика: сутність, цілі та завдання / Л. Л. Гриценко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – Кіровоград : КНТУ, 2012. – Вип. 22. – Ч. II. – С. 90–96.
3. Гуткевич С.О. Інвестування: міжнародний досвід. Монографія/ С.О.Гуткевич, П.О.Сидоренко, А.С. Соломко, Р.Смик, В.Рябенко; за заг. ред. проф.Гуткевич С.О. – Харків «Діса плюс», 2017. – Т 2. - 216 с.
4. Карлін М. І. Фінансові офшори : навч. посіб. для студ. ВНЗ III–IV рівнів акредитації / М. І. Карлін, О. В. Борисюк. – Луцьк : Вежа-Друк, 2016. – 240 с.
5. Карлін М.І. Управління державними фінансами: [навч. посібн.] / М. І. Карлін, О. В. Борисюк. - Луцьк : ПП Іванюк, 2013. - 273 с.
6. World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development [Electronic source]. – UNCTAD. – 2011. – 251 p. – Access mode to a resource: <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2011-Full-en.pdf>.

#### УДК 336.225.6

### СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО ОБГРУНТУВАННЯ ДУАЛІСТИЧНОЇ МОДЕЛІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ БЕЗПЕКИ У ФІНАНСОВІЙ СИСТЕМІ

М.І. Виклюк, к.е.н., доцент кафедри економіки та підприємництва  
ПВНЗ «Європейський університет», Львівська філія

Динамічний розвиток економіки та раціональність управління фінансовою системою (у т. ч. бюджетними ресурсами) мають бути зорієнтовані на формування такої податкової безпеки держави, яка має задовольняти інтереси економічних агентів на достатньому чи необхідному рівні.

Необхідний рівень реалізації інтересів охоплює забезпечення функцій держави як апарату управління фінансовою системою. Якщо фіскальна політика не задовольняє цей

рівень інтересів, то ні про яку результативність фіскальних дій не може бути й мови, оскільки саме джерело дії має ресурсні проблеми. Достатній рівень ефективності означає, що фіскальні дії держави дозволяють їй не лише забезпечувати своє функціонування, але й використовувати свої ресурси та інструменти впливу задля досягнення цілей суспільного розвитку, основними з яких є контроль за зайнятістю, інфляцією та економічним ростом. Таке розуміння ефективності фіскальної політики дозволяє не лише у кількісній формі представити результативність фіскальних дій, але й дати їм якісну оцінку [1, с. 84].

Отже, держава, як суб'єкт фінансової системи, для забезпечення ефективної податкової безпеки повинна постійно здійснювати регулювання і стимулювання економіки шляхом оптимізації рівня оподаткування суб'єктів господарювання та населення, що несуть податкову відповідальність за порушення податкового законодавства, чим і визначають власний рівень податкової безпеки. Однак, обґрунтування змісту та природи податкової безпеки виключно з позиції внутрішнього та зовнішнього аспекту, дозволяє отримати уявлення про її формування, але не дозволяє сформулювати комплексне уявлення про неї як явище, якому властива динамічність, мінливість, якісне та кількісне обґрунтування. Відповідно дослідження цього багатогранного та складного поняття необхідно здійснювати за умови використання системного підходу, що дозволяє через вивчення властивих специфічних характеристик виявити його економічну природу та сутність.

З метою комплексного дослідження та удосконалення сучасного розуміння економічної природи податкової безпеки та особливостей її формування, нами сформовано сучасний науковий підхід, що полягає у можливості вивчення податкової безпеки, як явища, через якісне обґрунтування системи «загрози-ризик-інтереси-захист» (threats-risks-interests-defence – TRID-підхід).

TRID-підхід, в межах зазначених характеристик, дозволяє більш повно визначити суть, зміст та економічну природу податкової безпеки, її мету, завдання, методи та принципи формування, якісну і кількісну характеристику впливу на усіх рівнях ієрархічної системи та можливість його зміни за визначених умов. При цьому вартим уваги є дуалістичність зазначеного підходу, оскільки держава (як уособлення суб'єкта справляння податків) та платники податків (як суб'єкти податкової системи та одночасно об'єкти, на які направлена дія механізму оподаткування) мають різні інтереси та відповідно потребують застосування різних методів та форм захисту від існуючих загроз та можливих ризиків (табл. 1).

Зокрема, під податковими ризиками варто розуміти ймовірність виникнення негативних наслідків для податкової системи через неефективність її побудови і функціонування, дії існуючих загроз та впливу на неї зовнішніх і внутрішніх чинників. Отже, загрози є передумовою виникнення ризиків. Відмінністю між ними є те, що ризики є ймовірними і їх можна виміряти кількісно за умови їх настання, тоді як загрози є фактично сформованими небезпеками, які під впливом чинників спонукають до настання зазначених ризику. Їх взаємообумовленість спричиняє до виникнення фінансових втрат як для суб'єктів господарювання, так і держави, зокрема, внаслідок неефективності їх податкової політики [2, с. 43].

Податкова безпека, як об'єктивне явище, характеризує можливість збереження суб'єктами податкової системи результатів своєї діяльності, усвідомлюючи ними, що ці результати формуються під впливом зовнішніх та внутрішніх загроз та підлягають ризикам. Основна роль держави полягає у мінімізації податкових ризиків шляхом уникнення ситуацій, що фактично створюють загрози податковій безпеці суб'єктів господарювання, особистості та національної економіки зокрема. При цьому, суб'єкти господарювання, як найбільше джерело податкових платежів, ведучи господарську діяльність, враховують відносно себе можливість існування небезпек і загроз, функціонують до тих пір, доки можуть кількісно виміряти і співвіднести втрати від виникнення ризику із результатами господарської діяльності. За невизначеності розміру податкових ризиків господарюючі суб'єкти або згортають власний бізнес, або переходять в тінь, що є відповіддю на

неефективність фіскальної політики держави. За таких умов виникає зворотній ризик недоотримання державою податкових платежів до бюджетів різних рівнів.

Таблиця 1

Дуалістична модель основних характеристик податкової безпеки із застосуванням TRID-підходу\*

ЗАГРОЗИ (THREATS)		РИЗИКИ (RISKS)	
<i>Держава</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- низький рівень податкової культури;</li> <li>- існування податкової корупції;</li> <li>- ухилення від оподаткування;</li> <li>- надмірні витрати на утримання державного податкового апарату;</li> <li>- необґрунтовані розбіжності у чинному податковому законодавстві;</li> <li>- змінність податкової політики;</li> <li>- зростання податкової боргу;</li> <li>- нерациональність використання податків</li> </ul>	<i>Держава</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- недоотримання доходів бюджетів різних рівнів, внаслідок скорочення податкових платежів;</li> <li>- обмеженість виконання своїх функцій державою;</li> <li>- постійне зростання бюджетного дефіциту, розриву між доходами та видатками;</li> <li>- скорочення фінансування державних програм;</li> <li>- зростання фіскальних злочинів і зловживань</li> </ul>
<i>Платник податків</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- нерівномірний та необґрунтований розподіл податкового тягаря між суб'єктами господарювання;</li> <li>- висока частка господарюючих суб'єктів функціонують у тіні;</li> <li>- відтік національного капіталу в економіку зарубіжних країн;</li> <li>- надмірне втручання в господарську діяльність підприємств контролюючих державних органів</li> </ul>	<i>Платник податків</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- збільшення податкового тиску, а відтак, зростання і податкових зобов'язань;</li> <li>- можливість донарахувань і необґрунтованих платежів та штрафів за ненавмисне порушення законодавства;</li> <li>- помилки та недоліки при складанні податкової звітності, плануванні та організації господарської діяльності, бізнес-проектів;</li> <li>- можливість потенційного банкрутства</li> </ul>
ІНТЕРЕСИ (INTERESTS)		ЗАХИСТ (DEFENCE)	
<i>Держава</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- своєчасність та повнота податкових надходжень;</li> <li>- збалансованості інтересів між суб'єктами фінансової системи в наслідок розподілу ВВП;</li> <li>- забезпечення ефективності функціонування податкової та бюджетної системи;</li> <li>- стимулювання розвитку бізнесу, пріоритетних напрямів економіки</li> </ul>	<i>Держава</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- реалізація механізму оподаткування шляхом стабілізації чинного законодавства, що його регулює;</li> <li>- створення належних умов ведення бізнесу та його оптимального оподаткування;</li> <li>- формування обґрунтованих податкових пільг та кількості податкових зборів;</li> <li>- спрощення процедури адміністрування податків</li> </ul>
<i>Платник податків</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- можливість виконання обов'язку громадян, суб'єктів господарювання сплачувати своєчасно та в повному обсязі податки та збори;</li> <li>- отримання достатньо ресурсів для фінансування своєї життєдіяльності господарюючими суб'єктами та громадянами, внаслідок справедливого розподілу ВВП;</li> <li>- формування економічної справедливості та свідомості між учасниками оподаткування та споживачами товарів, робіт, послуг</li> </ul>	<i>Платник податків</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- компетентність податкових працівників та можливість проводити фахову роз'яснювальну роботу серед платників податків;</li> <li>- прозорість та спрощення податкового обліку для господарюючих суб'єктів;</li> <li>- можливість справедливого вирішення спорів між платниками податків та органами їх справляння;</li> <li>- зменшення кількості податкових перевірок контролюючих органів</li> </ul>

\*Джерело: авторська розробка [2, с. 43].

Таким чином, при забезпеченні та підтримці високого соціально-економічного рівня життя не можна не враховувати існуючі податкові проблеми, зумовлені фіскально-імперативною неадекватністю держави по відношенню до платників податків, що підштовхують до виникнення деструктивних факторів та загроз у податковій системі, тривожну динаміку вирішення податкових спорів та податкових правопорушень, інтеграцію економіки в міжнародний податковий простір [3, с. 24]. При цьому податкові ризики варто розглядати різнобічно, адже рівень податкової безпеки та ризики, пов'язані із нею, носять одночасно соціальні, структурні, регіональні (територіальні), в секторі ведення бізнесу та кримінальні загрози як для фінансової системи зокрема.

Синтезуючи проведені дослідження та опираючись на запропонований підхід, автор дійшов висновку, що під *податковою безпекою* необхідно розуміти такий стан податкової системи, який визначає гармонізацію процесу оподаткування та справляння податків за умови ефективного управління ризиками та загрозами, що виникають у податковій сфері, шляхом вжиття необхідних заходів з боку виконавчих органів для задоволення інтересів держави, суспільства та платників податків (суб'єктів господарювання, організацій, населення).

#### Література

1. Баранецька О. Національні інтереси України в сфері фіскальної безпеки / О. Баранецька, В. Мартинюк // Наука молода. – 2008. – №9. – С. 83-87.
2. Виклюк М.І. Визначення суті податкової безпеки на основі застосування TRID-підходу / М.І. Виклюк // Економіка. Фінанси. Право. – К., 2013. – №2. – С. 42-44.
3. Темовеева І. Ю. Налоговая безопасность государства, бизнеса и общества: концепция і методология : автореф. дис. на соискание ученой степени док. эк. наук. : спец. 12. 00. 14 – «Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности, в т. ч. экономическая безопасность)» / Темовеева І. Ю. – М., 2011. – 53 с.

**УДК 658.155**

### **ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЙНИМ ПРИБУТКОМ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

**О.А. Вискарка**

**І.Г. Аберніхіна, к.е.н., доцент кафедри фінансів  
Національна металургійна академія України**

На сучасному етапі розвитку національної економіки діяльність аграрних підприємств відбувається в динамічних, часто змінюваних умовах, що негативно позначається на загальних показниках їх виробничо-господарської діяльності. Стратегічний розвиток аграрних підприємств повинен бути орієнтований на збільшення фінансових результатів виробничо-господарської діяльності за рахунок зростання обсягів виробництва і підвищення якості продукції при оптимальних витратах на її виробництво, що в свою чергу забезпечить високий рівень їх ефективності [2].

Фінансовий результат від операційної діяльності – це результат операційної діяльності суб'єктів господарювання, що визначається як різниця між доходами та витратами від операційної діяльності, виражена в абсолютних показниках прибутку (збитку). Взагалі фінансовий результат суб'єктів господарювання є одним із найважливіших економічних показників, який зображає ефективність господарювання підприємства за всіма напрямками його діяльності: виробничою, збутовою, постачальницькою, фінансовою, інвестиційною.

Дослідження фінансового результату від операційної діяльності є наймовірно важливою складовою частиною аналізу загальної фінансової результативності підприємства, оскільки саме операційна діяльність є і основою метою створення цього підприємства. Тому, аналіз фінансового результату від операційної діяльності в розрізі дослідження фінансового результату будь-якого підприємства є одним із найважливіших етапів. Моніторинг окремих складників фінансового результату від операційної діяльності та правильне втручання, коригування процесу їх утворення, дасть змогу оперативно діяти і самостійно керувати динамікою та розмірами результативного показника – фінансового результату від операційної діяльності, а отже, і фінансового результату підприємства. Фінансовим результатом може бути прибуток або збиток. У НП(С)БО № 1 зазначено, що прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати, а збиток – це перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати [2].

Для визначення фінансових результатів звітного періоду необхідно порівняти доходи звітного періоду з відповідними витратами, що були здійснені для отримання цього виду доходів. Якщо доходи підприємства перевищують витрати, що були здійснені для отримання цих доходів, то воно отримує позитивний фінансовий результат – прибуток. Якщо витрати більші за доходи, суб'єкт господарювання отримує негативний фінансовий результат –

збитки. Точно такий самий механізм спрацьовує під час формування фінансового результату від операційної діяльності. Фінансові результати від операційної діяльності визначаються як різниця між операційними доходами та операційними витратами підприємства.

У загальному вигляді під доходами розуміють збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які приводять до зростання власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок внесків власників) за умови, що оцінка доходу може бути правильно визначена [2].

До доходів від операційної діяльності належать дохід (виторг) від реалізації продукції та інші операційні доходи. Чистий дохід (виторг) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) є загальним доходом, виторгом від реалізації продукції без урахування наданих знижок, повернення проданих товарів і непрямих податків.

Операційні витрати – виражені в грошовій формі витрати трудових, матеріальних, нематеріальних, фінансових ресурсів, що зумовлюються основним видом діяльності підприємства (виробництвом продукції, наданням послуг, виконанням робіт), або такі, що забезпечують її здійснення [3].

Відповідно до економічного змісту всі витрати, в тому числі від операційної діяльності, поділяються за такими елементами: матеріальні витрати; – витрати на оплату праці; відрахування на соціальні заходи; амортизація; інші витрати. Складники операційних витрат за характеристикою віднесення до собівартості продукції поділяються на ті, що включаються до виробничої собівартості продукції, та ті, що не включаються [3].

В умовах сьогодення для більшості сільськогосподарських підприємств діють важкі умови виживання. Тому актуальним для таких підприємств є процес формування прибутку від операційної діяльності. Особливий вид операційної діяльності може визначатися специфікою галузі, в якій воно функціонує. Саме тому сільськогосподарські підприємства мають певні особливості свого існування, що суттєво впливає на формування їх операційного прибутку.

Практика сьогодення підвищує особисту відповідальність аграрних підприємств за результати прийнятих управлінських рішень за всіма напрямками їх діяльності. Об'єктивним показником щодо виробничої, інвестиційної, фінансової діяльності на підприємстві будь-якої сфери діяльності залишається фінансовий результат.

Прибуток є основним внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів аграрного підприємства, які забезпечують його розвиток. Чим вищий рівень прибутку, тим менша потреба в залученні коштів із зовнішніх джерел, і тим вищий рівень самофінансування розвитку підприємства, забезпечення реалізації стратегічних цілей, підвищення конкурентної позиції підприємства на ринку.

На формування прибутку від операційної діяльності сільськогосподарських підприємств впливають специфічні фактори їх виробничо-господарської діяльності (табл. 1).

Таблиця 1

Фактори, що впливають на формування прибутку від операційної діяльності\*

Зовнішні фактори	Внутрішні фактори
Природно-кліматичні фактори (сезонність виробництва)	Спеціалізація і диверсифікація виробництва (виробництво різноманітної продукції рослинництва і тваринництва, переробка власної та давальницької сировини)
Рівень державної підтримки аграрних підприємств	Виробничо-ресурсний потенціал (залучення в господарському процесі незамінних природно-біологічних факторів виробництва та біологічних активів, що зумовлює особливості їх оцінки, відображення в системі рахунків, а також специфіку обліку процесу виробництва (біологічних перетворень) і обчислення собівартості отриманої продукції)
Податкові ставки та пільги (статус сільгосптоваровиробника дозволяє використовувати спрощену систему оподаткування зі сплатою єдиного податку та спеціальний режим оподаткування з ПДВ)	Стратегія діяльності аграрного підприємства

\*Складено на основі [2, 4].



До управління прибутком застосовуються наступні підходи: системний, комплексний, інтеграційний, маркетинговий, функціональний, динамічний, відтворювальний, процесний, нормативний, кількісний (математичний), адміністративний, поведінковий, ситуаційний. Кожний з перерахованих підходів відображує чи характеризує один з аспектів управління прибутком підприємства чи їх сукупність. При системному підході прибуток підприємства розглядається як сукупність взаємозалежних елементів, що має вихід (мету), вхід, зв'язок із зовнішнім середовищем, зворотний зв'язок. При застосуванні комплексного підходу повинні враховуватися економічні, організаційні, соціальні, психологічні, а при необхідності й інші аспекти управління прибутком підприємства та їх взаємозв'язки.

Інтеграційний підхід націлений на дослідження і посилення взаємозв'язків: між елементами прибутку; між стадіями формування і розподілу прибутку; між рівнями управління прибутком по вертикалі; між суб'єктами управління прибутком підприємства по горизонталі.

Маркетинговий підхід передбачає орієнтацію інструмента управління прибутком підприємства на споживача. Пріоритети вибору критеріїв маркетингу: підвищення якості об'єкта у відповідності до потреб споживачів; економія ресурсів у споживачів за рахунок підвищення якості; економія ресурсів у виробництві за рахунок фактора масштабу виробництва, науково-технічного прогресу.

Сутність функціонального підходу в управлінні прибутком підприємства полягає в тому, що процес управління прибутком розглядається як сукупність функцій, які необхідні. Після встановлення функцій створюються кілька альтернативних об'єктів для виконання цих функцій і обирається той з них, що вимагає мінімум сукупних витрат за один цикл формування і розподілу прибутку. При альтернативному підході удосконалюється існуючий об'єкт, у нашому дослідженні – прибуток, що дозволяє докорінно поліпшити структуру об'єкта, напрямки формування і розподілу.

При застосуванні динамічного підходу прибуток розглядається в діалектичному розвитку, розглядаються причинно-наслідкові зв'язки його формування, проводиться ретроспективний аналіз за 5-10 і більше минулих років і перспективний аналіз (прогноз).

Відтворювальний підхід до управління прибутком – підхід, орієнтований на постійне поновлення власного капіталу підприємства, причому, переважно розширене відтворення цього ресурсу.

Процесний підхід розглядає функції управління як взаємозалежні. Процес управління є загальною сумою усіх функцій, серією безперервних взаємозалежних дій, спрямованих на управління прибутком підприємства.

Сутність кількісного підходу полягає в переході від якісних оцінок прибутку до кількісних за допомогою математичних, статистичних методів, розрахунків, експертних оцінок, системи балів.

Сутність адміністративного підходу полягає в регламентації функцій, прав, обов'язків, нормативів якості, витрат, тривалості, елементів у нормативних актах (накази, розпорядження, вказівки, стандарти, інструкції, положення) у процесі управління прибутком.

Новим підходом до прийняття управлінських рішень в області управління прибутком є ситуаційний підхід, який концентрується на тому, що придатність різних методів управління визначається різною ситуацією.

Прибуток настільки складний, інтегральний, багатоаспектний економічний об'єкт, який залежить від впливу великої кількості факторів, що система формування і розподілу прибутку має враховувати всі перераховані вище підходи, однак особливу увагу слід приділити комплексному, системному і ситуаційному підходам. Це зумовлено складністю ринкових відносин і необхідністю врахування окрім основних факторів виробництва, ризикових ситуацій і зовнішніх загроз.

#### Література

1. Денисенко Л. О. Шляхи поліпшення процесу управління прибутком на підприємстві / Л. О. Денисенко, Ю. О. Кучерявенко. // Вісник КНУТД. – 2014. – №1. – С. 143–155.

2. Добрунік Т. П. Особливості управління фінансовими результатами аграрних підприємств [Електронний ресурс] / Т. П. Добрунік – Режим доступу до ресурсу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/5852/1/Особливості%20управління%20фінансовими%20результатами%20аграрних%20підприємств.pdf>.

3. Єпіфанова І. Ю. Особливості управління фінансовим результатом від операційної діяльності підприємства / І. Ю. Єпіфанова, В. С. Ревенко. // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2016. – №2. – С. 160–166.

4. Костецький Я. І. Прибуток як основне джерело стабільності розвитку сільськогосподарських підприємств / Я. І. Костецький. // Економічний аналіз. – 2015. – №2. – С. 85–90.

**УДК 330.322**

## **ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ В УКРАЇНСЬКІЙ ЕКОНОМІЦІ**

**П.І. Віблій**, к.е.н., доц. кафедри фінансів

**І.І. Лащик**, к.е.н., асистент кафедри фінансів

**Ю.Ю. Віговець**

Національний університет «Львівська політехніка»

Іноземні інвестиції відіграють важливу роль у створенні сприятливих умов для розвитку української економіки.

На даному етапі економіка України перебуває в складному становищі внаслідок військових дій на сході.

Іноземні інвестиції – це цінності, які іноземні інвестори вкладають в об'єкти інвестиційної діяльності в Україні з метою одержання прибутку або досягнення соціального ефекту.[1]

Залучення іноземних інвестицій дає змогу країні-реципієнту одержати ряд переваг, серед яких можна виділити:

- покращення платіжного балансу;
- трансфер новітніх технологій та ноу-хау;
- комплексне використання ресурсів;
- розвиток експортного потенціалу і зменшення рівня залежності від імпорту;
- досягнення соціально-економічного ефекту (зменшення рівня безробіття, розбудова соціальної інфраструктури тощо).

Також, використовуючи іноземні інвестиції для країни стають можливі такі потенційні ризики як:

- експлуатація сировинних ресурсів та забруднення навколишнього природного середовища;
- збільшення рівня залежності країни від іноземного капіталу;
- зменшення рівня конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників, трансфер капіталу за кордон. [2]

Проаналізувавши дев'ять місяців 2017 року можна сказати, що з країни ЄС інвестували в Україну \$1022,5 млн. прямих іноземних інвестицій, з інших країн світу – \$195,7 млн. Найбільшу частку інвестицій було здійснено з Кіпру (\$464,6 млн.), Великої Британії (\$203,6 млн.) та Нідерландів (\$210,4 млн.).

За накопичувальним підсумком найбільші обсяги надходжень прямих інвестицій на звітну дату були спрямовані до підприємств промисловості – \$10849,1 млн. (27,3% від загального обсягу), установ та організацій, що здійснюють фінансову та страхову діяльність, – \$10257,5 млн. (25,8%), а також оптової та роздрібною торгівлі, ремонту автотранспортних засобів – \$5274,9 млн. (13,3%).

Станом на 1 жовтня 2017 року, акціонерний капітал нерезидентів в Україні дорівнював \$39719,8 млн. (з країн ЄС – \$28126,9 млн., з інших країн – \$11592,9 млн.), як з'ясувалось це на 5,9% вище цього показника на початку року (\$37504 млн.).

Можна виділити такі основні країни-інвестори, які вкладали кошти в об'єкти інвестиційної діяльності України, до них належали Кіпр – \$10201,5 млн., Нідерланди – \$6560,7 млн., Російська Федерація – \$4393,2 млн., Велика Британія – \$2193 млн. та Німеччина – \$1819,9 млн.



Рис 1. Динаміка прямих іноземних інвестицій в Україну.[3]

Підсумовуючи можна виділити основні напрямки підвищення ефективності інвестиційної діяльності, які є актуальними, як і в даний час, так і в найближчій перспективі:

1) зміцнення економічної інтеграції регіонів на основі максимально ефективного використання їхніх ресурсів та конкурентних переваг;

2) створення умов для запровадження інноваційних технологій;

3) створення регіональних кластерів;

4) розбудова та модернізація інфраструктури регіонального розвитку.

Отже, активізація інвестиційних процесів в Україні є однією з найнеобхідніших умов соціально-економічного розвитку. Варто зазначити, що досить актуальним постає питання стимулювання інвестиційної активності в Україні, що, має потребу у ефективному управлінні і є важливою складовою розвитку національної економіки.

#### Література

1. Котик О. Поняття іноземних інвестицій та їх місце у соціально-економічній сфері України //Юридична Україна. - 2006. - № 10. - С. 60-65.

2. Центр досліджень соціальних комунікацій НБУВ [Електронний ресурс]. Режим доступу:// <http://nbuviar.gov.ua>;

3. FinPost [Електронний ресурс]. Режим доступу:// <https://finpost.com.ua/news/6038>

## **ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ**

**И.В. Галкина**, м.э.н., старший преподаватель кафедры экономики транспорта  
Белорусский государственный университет транспорта

В условиях перехода предприятий к рыночным методам ведения хозяйства значительно возрастает роль инвестиционной деятельности, призванной обеспечить эффективное функционирование предприятия в конкурентной среде. Инвестиции являются одним из наиболее важных и дефицитных ресурсов в любой национальной экономике. Инвестирование дает импульс для осуществления любых процессов на предприятии, начиная с его создания, когда образуется уставный фонд, и заканчивая процессами модернизации предприятия или диверсификации его деятельности.

Инвестиционная деятельность предприятия представляет собой обоснование вложений инвестиций и выполнение практических действий, направленных на получение прибыли или расширения экономического потенциала предприятия. В свою очередь, инвестиционная активность предприятий оказывает существенное влияние на экономическое и социальное развитие региона, в котором осуществляется хозяйственная деятельность. Инвестиционная деятельность в Республике Беларусь может финансироваться за счет:

- 1) собственных финансовых ресурсов инвестора (прибыль, амортизационные отчисления и другие);
- 2) заемных финансовых средств инвестора (банковские кредиты, облигационные займы и другие средства);
- 3) привлеченных финансовых средств инвестора (средства, получаемые от продажи акций; паевые и иные взносы членов трудовых коллективов, юридических лиц);
- 4) инвестиционных ассигнований из государственного бюджета, местных бюджетов и внебюджетных фондов;
- 5) иностранных инвестиций.

В современных условиях реализация инвестиций осуществляется с учетом таких факторов, как инфляция, норма ссудного процента, ожидаемая норма чистой прибыли и ожидание роста цен на производственные ресурсы. Для нивелирования влияния инфляции инвестиционные вложения осуществляются преимущественно в движимое и недвижимое имущество (товарно-материальные ценности, оборудование, здания и сооружения), в финансовые активы и потребительские товары, в уставный капитал совместных и акционерных предприятий. Выбор таких объектов инвестирования определяется их свойством сохранять стоимость и возможностью получения прибыли (дохода), главным образом, путем колебаний цен и курсов ценных бумаг.

В условиях экономической нестабильности и неопределенности управление инвестиционной деятельностью предприятий требует учета изменений макроэкономической конъюнктуры, потенциала формирования финансовых ресурсов предприятий, темпов экономического развития, форм организации производственной и финансовой деятельности, финансового состояния и других параметров функционирования предприятия. Нестабильность приводит к потере экономической устойчивости хозяйствующего субъекта, ухудшает количественные значения показателей, изменяет структуру и качественный состав субъекта инвестиционной деятельности, ухудшает показатели его управляемости. В этих условиях традиционные методы управления инвестиционной деятельностью предприятий становятся малоэффективными. Требуется умение прогнозировать изменения рыночной среды и моделировать поведение субъекта в отдаленной перспективе. И здесь не обойтись без выработки стратегии инвестиционной деятельности, основанной на учете максимального количества факторов неопределенности и оценке рисков. Именно поэтому стратегическое управление инвестиционной деятельностью должно носить целевой характер. Заданные стратегические инвестиционные цели становятся главным ориентиром инвестиционной деятельности, средством повышения ее эффективности в долгосрочной перспективе.

Инвестиционные стратегические цели часто представляются в виде главного направления инвестиционной деятельности субъекта, на котором определяют приоритеты, формы инвестиционной деятельности, последовательность этапов реализации целей, конечный инвестиционный эффект. Состав целей всегда неоднороден и зависит от целого ряда факторов: размера, региональной и отраслевой принадлежности предприятия, продолжительности финансово-производственного цикла и т.д. Постановка и достижение всех целей возможна лишь на основе идентификации и оценке степени рисков и неопределенности в прогнозном периоде.

Формирование стратегических целей инвестиционной деятельности предполагает три способа их успешной реализации:

- 1) выбор направлений и стратегических приоритетов инвестиционной деятельности;
- 2) оценка вероятности реализации стратегических целей на основе учета экономических рисков;
- 3) разработка стратегии мобилизации инвестиционных ресурсов.

Далее следует конкретизация выбранных целей инвестиционной деятельности по задачам, способам, последовательности этапов ее реализации, формам инвестирования, согласованности и координации с общей стратегией развития субъекта. В процессе разработки стратегических целей инвестиционной деятельности должны решаться следующие задачи:

- определение источников и форм инвестирования на различных этапах реализации инвестиционной стратегии;
- выбор приоритетных объектов инвестирования;
- расчет уровней конкретных рисков на стадии реализации инвестиционных проектов.

На выбор формы инвестирования оказывает воздействие общее состояние национальной экономики, проводимая инвестиционная, финансовая и налоговая политика государства, динамика макроэкономических показателей, законодательная база, конъюнктура рынка инвестиционных ресурсов, степень неопределенности рыночной среды, этап жизненного цикла предприятия. В частности, на этапе становления предприятия наибольшее значение приобретают формы реального инвестирования производства и обращения. На более поздних этапах развития предприятия и при наличии развитого финансового рынка могут применяться различные комбинации форм инвестирования (производственные и финансовые инвестиции). В условиях нестабильности экономического развития, непредсказуемых изменений налоговой политики резко снижается значение реального инвестирования и повышается эффективность финансового (портфельного) инвестирования.

Одной из наиболее перспективных форм инвестирования, получающей все большее распространение, является венчурное инвестирование. Оно представляет собой вложения в развитие венчурных (рисковых компаний), деятельность которых связана с освоением наукоемких, инновационных технологий. Это, может быть, как реальное приобретение подобных компаний, реальное вложение средств в развитие их производств и освоение новшеств, так и покупка ценных бумаг венчурных компаний.

Завершающим этапом формирования стратегических инвестиционных целей является оценка разработанной инвестиционной стратегии. Она может оцениваться по следующим признакам:

- координация и взаимосвязь инвестиционной стратегии с общей стратегией развития субъекта. Дается оценка степени координации и согласованности целей, задач, направлений и сроков реализации стратегий.
- непротиворечивость инвестиционной стратегии. Устанавливается, насколько согласуются друг с другом выбранные стратегические инвестиционные цели.
- гибкость выработанной инвестиционной стратегии. Оценивается, насколько изменения внешней конъюнктуры инвестиционного рынка могут повлиять на уровень реализации инвестиционной стратегии.

- уровень и виды рисков. Выявляется наличие всех видов рисков, их уровни и возможные финансовые последствия при реализации выбранной инвестиционной стратегии.
- конечная эффективность инвестиционной стратегии.

Таким образом, нестабильность для субъекта инвестиционной деятельности предполагает негативные тенденции и рисковые ситуации, а также возможности для новых инвестиционных решений. Разработка инвестиционной стратегии, выбор ее целей на основе идентификации и установления степени рисков и неопределенности позволяет эффективно управлять инвестиционной деятельностью предприятий. В свою очередь, активизация инвестиционной деятельности предприятий способствует подъему и эффективному развитию экономики, ее технологической и социальной модернизации.

#### Литература

1 Бузова, И. А. Коммерческая оценка инвестиций / И. А. Бузова [и др.]. – СПб. : Питер, 2009. – 432 с.

2 Васина, Е. В., Титовицкая, А. Э. Финансовый менеджмент: учеб. пособие / Е. В. Васина [и др.]. – Мн. : Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2004.

#### УДК 337

### ПРОФЕСІЙНО-КЛАСИФІКАЦІЙНА СИСТЕМА ТА ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕНДЕНЦІЙ У HR-СФЕРІ

**В.М.Гельман**, к.е.н., доцент кафедри управління персоналом і маркетингу  
Запорізький національний університет,

Важливим етапом у євроінтеграційному поступі нашої країни є поява вітчизняних професійних стандартів, приведення національних професійних класифікацій до вимог світових стандартів: за основу розроблення Національного класифікатора України ДК 003:2010 “Класифікатор професій” (КП) було прийнято Міжнародну стандартну класифікацію професій ISCO-88 (International Standard Classification of Occupations, ISCO). Актуальним в умовах підвищення конкурентоспроможності вітчизняного ринку праці є досвід використання європейської класифікації навичок/компетенцій, кваліфікацій і професій ESCO (European Skills/Competences, Qualifications and Occupations).

Відповідно до рейтингу найбільш затребуваних вакансій у галузі людських ресурсів, на українському ринку праці найбільше користуються попитом серед роботодавців такі професії: «Менеджер по роботі з персоналом» People Partner (HR)/ People manager, «Фахівець з підбору персоналу»/ «Рекрутер», «Інженер з охорони праці», «Інспектор відділу кадрів», «Менеджер з персоналу»/ «HR-менеджер», «Фахівець з навчання персоналу», «Бізнес-тренер», «Директор з персоналу»/ «HR-генераліст», «Фахівець з пільг та компенсацій», «Психолог» [1].

Серед затребуваних професій також є такі: «Менеджер з розвитку персоналу»/ «Менеджер з навчання та розвитку персоналу», «Фахівець з оцінки персоналу», «Фахівець з підбору персоналу», «Менеджер з найму і розміщення персоналу», «Бізнес-наставник», «HR бізнес партнер», «Контролер з персоналу»/ «HR-контролер»/ «Junior People partner», «Менеджер з корпоративних комунікацій», «Фахівець з внутрішніх комунікацій та взаємодії з персоналом», «Рекрутер-ресечер», «Кар’єрний консультант», «Фахівець з мотивації, пільг та компенсацій», «Бухгалтер з розрахунку заробітної плати» тощо [2]. Вже сьогодні також варто задумуватися про професії майбутнього [3; 4]: «Розвідник талантів, коуч і координатор», «Активний діяч в сфері соціальної політики та спільнот», «Менеджер по роботі зі спільнотами всередині компанії», «Кібер-агент з підбору», «Фахівець зі створення віртуальної культури», «Менеджер з автоматизації HR-процесів» / «HR-технолог» / «HR-інженер», «Організаційний інженер», «Менеджер з організації робочих процесів» тощо.

Так, останнім часом в Україні на деяких підприємствах, організаціях та установах дедалі більш популярними стають назви посад, які запозичено із світової професійно-класифікаційної практики, або такі, які виникли внаслідок появи видів робіт, про які раніше, років п'ять-десять тому, ніхто не думав.

Маємо ситуацію, коли з багатьох причин значна кількість посад та професій HR-сфери, що є в наявності у штатних розписах підприємств, організацій та установ, відсутні у КП. В такому випадку варто звернутись до Міжнародного стандартного класифікакатора професій ISCO-08, в якому перелік професій більш розширений, ніж у КП.

Оскільки серед наявних на вітчизняному ринку праці професій і посад, які є затребуваними в сучасних умовах, передбачено більшість тих самих обов'язків та кваліфікаційних вимог, що посади, відповідно до КП, до штатного розпису вводять посади з-поміж наявних у КП. Наприклад, працівників, які приймають участь в організації та займаються навчанням або розвитком персоналу, у повсякденні називають по-різному: «Менеджер з розвитку персонала», «Внутрішній тренер», «Бізнес-наставник», «Бізнес-тренер», «Коуч» тощо. Відтак до штатного розпису вводять такі посади з-поміж наявних у КП відповідно до професійного угруповання 2412.2 «Фахівці в галузі праці та зайнятості» загального опису розділу «Професіонали» КП (п. 4.2 «Описання розділів класифікації професій» КП) та професійного угруповання 14 «Менеджери (управителі) підприємств, установ, організацій та їх підрозділів» загального опису розділу «Законодавці, вищі державні службовці, керівники, менеджери (управителі)» КП (п. 4.1 «Описання розділів класифікації професій» КП): «Інженер з підготовки кадрів» (код КП 2412.2), «Оцінювач професійної кваліфікації» (код КП 2412.2), «Професіонал з розвитку персоналу» (код КП 2412.2); «Менеджер (управитель) з персоналу» (код КП 1477).

Згідно із Приміткою 2 до Додатку В КП, базові професійні назви робіт можна розширити термінами та словами щодо місця роботи працівника за умови дотримання лаконічності викладення, якщо інше не передбачено у КП чи відповідних законодавчо-правових актах. Виокремлення трудових функцій на рівні внутрішньої спеціалізації у межах однієї посади відповідає пункту 6 Загальних положень Довідника кваліфікаційних характеристик професій працівників (ДКХП), затвердженого наказом Мінпраці України від 29.12.2004 № 336. Для опису посади використовуються вітчизняні освітні, професійні, кваліфікаційні стандарти (наприклад, у разі можливості виокремлення деякі трудові функції професії з базовим кодом/ виокремлення трудових функцій на рівні внутрішньої спеціалізації у межах однієї посади), а також аналізуючи споріднені професії в ISCO-88 тощо. Наприклад, основою для утворення назви посади для «Менеджера з навчання та розвитку персоналу» може слугувати професійна назва роботи «Менеджер (управитель) з персоналу» (код КП 1477). Згідно з Приміткою 2 Додатка В до КП, означену базову назву можна розширити уточнюючими словами, приміром так: «Менеджер (управитель) з навчання та розвитку персоналу». Розширена уточнюючими словами назва посади наслідуватиме код базової професійної назви роботи – 1477. Кваліфікаційної характеристики для такої професії наразі не затверджено, що, однак, не становить проблеми. Завдання та обов'язки у цьому разі визначаємо, аналізуючи характеристики професійної назви роботи «Менеджер (управитель) з персоналу» (код КП 1477) та споріднені характеристики в ISCO-88 за професійним угрупованням «Професіонали з навчання та розвитку персонала (Training and staff development professionals)» (код ISCO 2424).

Наразі в умовах розвитку та конкурентоспроможності ринків праці у різних галузях вітчизняної економіки, зокрема появи сучасних HR-професій, виникає необхідність у розширенні переліку професій в межах професійних угруповань у КП, запровадження професійних стандартів для HR-сфери. З урахуванням того, що низку назв посад у HR-сфері запозичено із світової професійно-класифікаційної практики актуальним є вивчення та запровадження європейського досвіду формування і розвитку професійно-класифікаційної системи.

## Література

1. Колб Л. HR-сфера: самые востребованные специалисты и обзор зарплат [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу: <https://prohr.rabota.ua/hr-sfera-samyie-vostrebovannyye-spetsialisty-i-obzor-zarplat/> [Дата звернення 2 квітня 2018].
2. Сайт пошуку роботи rabota.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://profstandart.org.ua/standarts> [Дата звернення 2 квітня 2018].
3. Хамми И. 5 профессий будущего в области HR [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу: <http://neohr.ru/> [Дата звернення 28 лютого 2018].
4. Спивак В.А. Управление персоналом: учебное пособие. - М.: Эксмо, 2010. – 226 с.

## УДК 657

### АНАЛІЗ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ЛІСОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ВОЛИНСЬКОЇ ОБЛАСТІ

**Н.В. Голячук**, к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту

**С.Є. Голячук**, к.с.-г.н., доцент кафедри ТОПВ

Луцький національний технічний університет

Капітальні інвестиції – це вкладення власних грошових коштів, кредитів банків, цільового фінансування на капітальне будівництво підрядним та господарським способом, на придбання, виготовлення, модернізацію, капітальний ремонт основних засобів, довгострокових біологічних активів, інших необоротних матеріальних та нематеріальних активів, термін використання яких більше одного року, та на які нараховується амортизація, з метою отримання економічних вигід та приросту капіталу.

Обсяги використання капітальних інвестицій лісогосподарськими підприємствами Волинського обласного управління лісового і мисливського господарства (табл.1) свідчать про значне вкладання коштів в основний капітал. При проведенні розрахунків використовувалась фінансова звітність лісогосподарських підприємств Волинської обл. [1].

Інвестиції в капітальне будівництво підприємств лісогосподарського комплексу Волинської обл. за три роки зросли на більш як 1 млн. грн. Лігоспи в основному вкладають кошти в придбання основних засобів та машин і обладнання. Ріст інвестицій за цими показниками збільшився більш ніж в два рази. Більш як на 4 млн. грн. зросли інвестиції в інші необоротні матеріальні активи. Незважаючи на ріст перелічених показників загальна сума інвестицій в 2016 році зменшилась в порівнянні з 2015 роком.

*Таблиця 1*

Капітальні інвестиції лісогосподарських підприємств  
Волинського обласного управління лісового і мисливського господарства\*

Найменування показників	Роки			Абсолютне відхилення	
	2014	2015	2016	2015 від 2014	2016 від 2015
Капітальне будівництво, тис. грн.	2208	2364	3435	156	1071
Придбання (виготовлення) основних засобів, тис. грн.	12398	27811	28087	15413	276
Придбання (виготовлення) інших необоротних матеріальних активів, тис. грн.	759	1839	5052	1080	3213
Придбання (створення) нематеріальних активів, тис. грн.	419	418	257	-1	-161
Модернізація основних засобів та капітальний ремонт, тис. грн.	8147	5407	0	-2740	-5407
Разом, тис. грн.	23931	37839	36831	13908	-1008

\*Джерело: власні розрахунки



Якщо розглянути структуру капітальних інвестицій, то можна сказати, що як в 2014 так і в 2016 роках на капітальне будівництво припадало 9% інвестицій; на придбання основних засобів суми виросли з 52% до 76%. Якщо в 2014 році на модернізацію основних засобів припадало 34% від загальної суми інвестицій, то в 2016 році таких інвестицій не було взагалі.

Далі розглянемо динаміку капітальних інвестицій в кожному з 13, взятих для дослідження лісгосподарських підприємств (табл. 2). Інформація з Приміток до фінансової звітності по кожному лісгосподарському підприємству[1].

Таблиця 2

Капітальні інвестиції окремих лісгосподарських підприємств  
Волинського обласного управління лісового і мисливського господарства (тис. грн.)\*

Лісгосподарські підприємства	Роки			Абсолютне відхилення	
	2014	2015	2016	2015 від 2014	2016 від 2015
Володимир-Волинське ЛГ	1592	2660	3366	1068	706
Городоцьке ЛГ	2064	2169	3174	105	1005
Камінь-Каширське ЛГ	1756	2095	2047	339	-48
Ківерцівське ЛГ	1756	2085	3055	329	970
Ковельське ЛГ	756	2364	3849	1608	1485
Колківське ЛГ	2457	1464	3296	-993	1832
Любешівське ЛГ	1083	3174	1980	2091	-1194
Любомльське ЛГ	983	2293	2629	1310	336
Маневицьке ЛГ	5011	9935	5284	4924	-4651
Ратнівське ЛГ	1625	2389	933	764	-1456
Старовижівське ЛГ	0	920	1822	920	902
Цуманське ЛГ	3701	5373	2966	1672	-2407
Шацьке ЛГ	1147	918	2430	-229	1512

\*Джерело: власні розрахунки

Переважає більшість лісгоспів рівномірно з кожним роком, нарощують розмір інвестицій. Проте є два підприємства: Маневицьке ЛГ та Цуманське ЛГ, показники яких, особливо в 2015 році, значно перевищували загальні по всіх лісгоспах. Якщо в 2014 році капітальні інвестиції Маневицького ЛГ становили 5011 тис. грн., то в 2015 році їх розмір збільшився більш як на 5 млн. грн., а в 2016 році зменшився майже до розміру 2014 року. В Цуманському ЛГ справи йдуть по іншому. Якщо в 2014 році розмір капітальних інвестицій становив 3701 тис. грн., то в 2015 році відбулося значне зростання аж до 5373 тис. грн., а в 2016 році відбувся спад більш як на 2 млн. грн. Такі значні коливання відбуваються через нестійку економічну ситуацію взагалі в Україні.

Далі проведемо аналіз капіталовкладень в основні засоби підприємств лісового господарства (рис.1).

Найбільші показники капіталовкладень в основні засоби підприємств лісового господарства спостерігались в 20105 році. Передовиками були Маневицьке ЛГ (6226 тис. грн.), Цуманське ЛГ (4863 тис. грн.), Володимир-Волинське ЛГ (2660 тис. грн.), Ковельське ЛГ (2364 тис. грн.).

В 2016 році ситуація з капіталовкладеннями змінилась. Лідруючу позицію залишило за собою Маневицьке ЛГ (4293 тис. грн.), на друге місце вийшло Ковельське ЛГ (3488 тис. грн.), третю позицію зайняло Городоцьке ЛГ (2951 тис. грн.) і на четвертому місці Колківське ЛГ (2427 тис. грн.).

Отже, дослідження показало, що всі 13 лісгосподарських підприємств Волинського обласного управління лісового і мисливського господарства знаходяться на шляху інтенсивного розвитку, нарощують свої виробничі можливості за рахунок збільшення капітальних інвестицій.

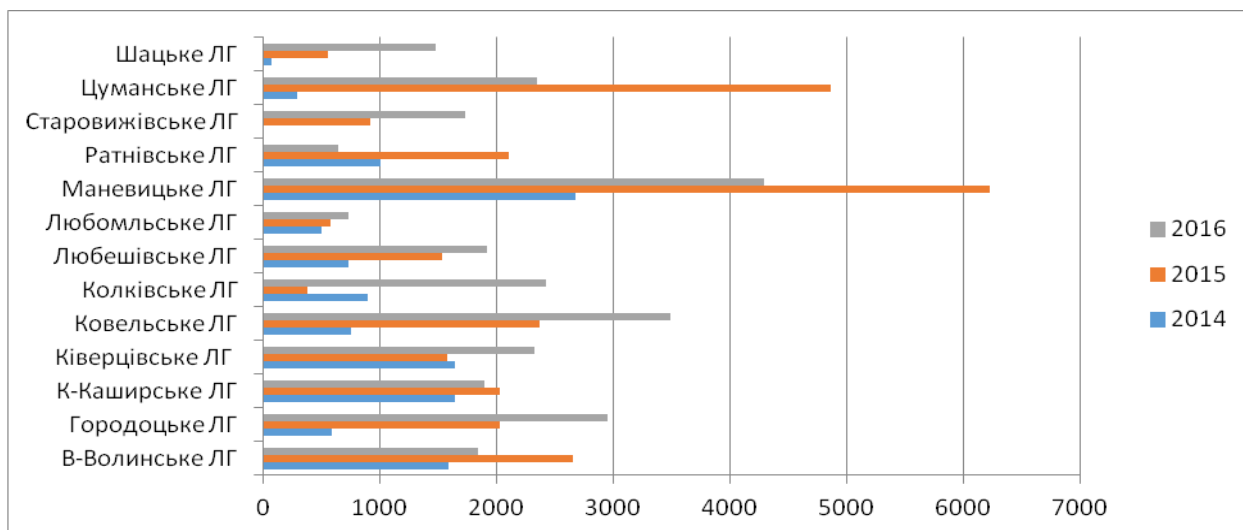


Рис. 1. Капітальні інвестиції в придбання (виготовлення) основних засобів лісогосподарських підприємств Волинського обласного управління лісового і мисливського господарства (тис. грн.)\*

\*Джерело: власні розрахунки

#### Література

1. Фінансова звітність Волинського обласного управління лісового і мисливського господарства / [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://lis.volyn.ua/?page\\_id=17396](http://lis.volyn.ua/?page_id=17396)

#### УДК 338.242.2

### МЕХАНІЗМ СТАБІЛІЗАЦІЇ ТА ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ДЕРЖАВНОГО ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ Т. М.Грисюк

Л. І.Ищук, к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування  
Луцький національний технічний університет

Фінансовий стан підприємства являє собою вивчення комплексу показників, які відображають, розміщення і використання фінансових ресурсів підприємства. Неefективне використання фінансових ресурсів призводить до низької платоспроможності, не виконання плану прибутку та зниження рентабельності підприємства.

До елементів, що визначають фінансовий стан підприємства відносять: прибутковість роботи підприємства, оптимальність розподілу прибутку; наявність власних фінансових ресурсів; раціональне розміщення основних і оборотних фондів; платоспроможність та ліквідність. Щоб комплексно оцінити фінансовий стан підприємства необхідно оцінити тенденції найбільш загальних показників, які з різних сторін характеризують фінансовий стан підприємства [1].

Основними чинниками, що можуть спричинити незадовільну фінансову ситуацію на підприємстві є:

- 1) значний рівень інфляції;
- 2) нестабільність господарського та податкового законодавства, фінансового та валютного ринків;
- 3) посилення конкуренції;
- 4) політична нестабільність у країні;
- 5) відсутність чітко визначеної стратегії розвитку підприємства;
- 6) низький рівень менеджменту, маркетингу та втрата ринків збуту продукції;
- 7) незадовільне використання виробничих ресурсів, т.д. [2].

Нестабільність економіки обумовлює необхідність для кожного суб'єкта господарювання постійно шукати шляхи підвищення ефективності своєї

діяльності. Функціонуючи в ринковій економіці як суб'єкт підприємницької діяльності, кожне підприємство має забезпечувати такий стан своїх фінансових ресурсів, за якого воно стабільно зберігало б здатність безперервно виконувати свої фінансові зобов'язання перед своїми діловими партнерами, державою, власниками, найманими працівниками.

Аналізуючи сучасну економічну та політичну ситуації в країні можна зробити висновок, що значна частина українських підприємств перебуває у кризовому стані та є фінансово нестійкими.

Для покращення їх фінансового стану підприємству необхідно вживати певні заходи.

До яких можна віднести наступні:

1) пошук оптимального співвідношення власного і позикового капіталу, яке б забезпечило мінімальний фінансовий ризик за максимальної рентабельності власного капіталу;

2) збільшення грошових коштів на розрахунковому рахунку підприємства, що збільшить коефіцієнт абсолютної ліквідності і дозволить підприємству брати довго- і короткострокові позики в банку для фінансування поточної діяльності, які видаються лише платоспроможним підприємствам, в яких коефіцієнт абсолютної ліквідності відповідає нормі;

3) виробництво і розробка нових видів продукції, яка зацікавить споживачів, а також отримання ліцензій на виробництво «ходових» товарів, що дасть змогу стабілізувати і покращити фінансовий стан підприємства;

4) регулювання рівня незавершеного виробництва, переведення низько оборотних активів до високооборотних;

5) збільшення виручки від реалізації, тобто збільшення обсягів реалізації продукції або ціни одиниці продукції, що є необхідним на даному етапі;

6) зниження собівартості продукції за рахунок економії усіх видів ресурсів, що споживаються у виробництві;

7) оптимізація руху фінансових ресурсів підприємства і врегулювання фінансових відносин, які виникають під час розрахунків з різними суб'єктами економіки [3].

Загалом «фінансовий стан підприємства», як економічна категорія, полягає в забезпеченості підприємства фінансовими ресурсами, раціональності їх розміщення, забезпеченості власними оборотними коштами для своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями та здійснення ефективної господарської діяльності в майбутньому.

Головним завданням оцінки фінансового стану підприємства є своєчасне виявлення та усунення недоліків у фінансовій діяльності, прийняття управлінських рішень для поліпшення фінансового стану підприємства та уникнення його банкрутства.

Для забезпечення задовільного фінансового стану на кожному підприємстві в загальній системі фінансового менеджменту необхідними є розроблення й забезпечення реалізації системи аналізу та оцінювання фінансового стану, адаптованої до особливостей функціонування цього підприємства на ринку, завдань його фінансової стратегії й політики, фінансової ментальності власників тощо.

За своєчасної розробки та впровадження заходів, спрямованих на поліпшення фінансового стану в довгостроковому періоді, такі підприємства можуть збільшити свій майновий потенціал, відновити платоспроможність та прибутковість.

#### Література

1. Обушак Т.А. Сутність фінансового стану підприємства / Т.А.Обушак/ // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 9. – С. 92–98.

2. Ареф'єва О.В. Економічна стійкість підприємства: сутність, складові та заходи з її забезпечення / О.В.Ареф'єва, Д.М. Городинська // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 8(86.) – С. 83-90.

3. Рудницька О. Шляхи покращення фінансового стану українських підприємств / О. Рудницька, Я. Біленька // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2009. – № 639. – С. 132–138.

**АКЦИОНЕРНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ**

**Н.Н. Давидович**, старший преподаватель кафедры финансов и контроля в сельском хозяйстве

УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»

Акционерные инвестиционные фонды — это механизм, при помощи которого частные лица передают денежные средства или активы в руки профессиональных менеджеров для управления. Вложения тысяч инвесторов затем управляются как единый портфель, в котором у каждого инвестора есть доля, пропорциональная его инвестиции. Они могут выжить в таких проблемных условиях, как неликвидные рынки, экономический спад и инфляция. Более того, они имеют мощный стимул для хорошего управления и сохранения доверия со стороны инвесторов, поскольку, если они не сумеют этого сделать, они не смогут больше привлекать денежные средства.

В большинстве стран, в которых произошла массовая приватизация, коллективные инвестиционные фонды сыграли важную роль. Например, Россия в настоящее время находится на стадии массовой приватизации.

В долгосрочном плане существуют хорошие перспективы для развития инвестиционных фондов на развивающихся рынках, однако чрезвычайно важно, чтобы они были должным образом организованы и имели системы и стандарты, на основе которых они смогут развиваться в ближайшие годы.

В мировой практике акционерные инвестиционные фонды как коллективные инвесторы существуют в виде закрытых и открытых фондов.

Как работает инвестиционный фонд: 1. Группа вкладчиков передает свои средства управляющей компании фонда в обмен на долю в его капитале. 2. Управляющая компания распоряжается деньгами вкладчиков за вознаграждение, инвестируя их в доходные проекты. 3. При эффективной деятельности фонда с течением времени стоимость доли увеличивается и ее можно продать по более высокой цене.

**В закрытых акционерных инвестиционных фондах** количество акций фиксируется в проспекте эмиссии. Они не вправе выкупать акции фонда у акционеров. Когда кто-то хочет продать акции, должен найти желающий их приобрести. Акции обычным порядком переходят от владельца к владельцу, торгуются на фондовой бирже, а их цена устанавливается в результате сделок. Это один из старейших типов фондов: первые инвестиционные трастовые компании (INC) были созданы в Великобритании в середине 19-го века, и до сих пор этот тип наиболее распространен в этой стране [1].

**Открытые акционерные инвестиционные фонды** обязаны выкупать акции у акционеров. Количество выпускаемых акций не фиксировано, а количество размещенных акций постоянно изменяется. Акции не торгуются на фондовой бирже, их выкупная цена определяется исходя из стоимости чистых активов фонда, которая, в свою очередь, основывается на рыночной цене портфеля на каждый день.

Корпоративные инвестиционные фонды открытого типа как коллективные инвесторы особенно распространены в США, где их именуют взаимными фондами. В этой стране первый взаимный фонд появился в Массачусетсе в 1924 г., когда многие американцы потеряли свои деньги в различных мошеннических организациях во время краха финансовых пирамид. Сейчас американских взаимных фондов около 6 тысяч. Почти 40% американцев являются инвесторами таких фондов. На взаимные фонды в США приходится около 95% инвестиций во все инвестиционные компании, т.е. по объему привлеченных средств они значительно опережают закрытые инвестиционные фонды.

В Европе корпоративные фонды открытого типа появились позднее и растут не столь быстрыми темпами, но достаточно стабильно. Во Франции их называют инвестиционными компаниями с переменным капиталом (SICAV). Акции SICAV эмитируются и выкупаются компанией по требованию акционеров в любое время - по стоимости чистых активов, к

которой прибавляются косвенные расходы и комиссионные. Почти 25% французских семей владеют их акциями. В Великобритании акционерные инвестиционные компании (фонды) открытого типа (ОЕИС) появились совсем недавно.

В тех странах, где инвестиционные фонды уже имеют солидную историю, люди на практике убедились в их серьезных преимуществах, а именно:

1) появляется возможность передать объединенные средства тысяч мелких инвесторов в управление профессионалам (грамотное управление);

2) становится реальностью диверсификация вложений, которая снижает риск (мелким инвесторам она не по силам, в частности, из-за высоких операционных издержек в сделках с небольшим числом акций);

3) снижаются удельные расходы на управление большим портфелем (эффект масштаба);

4) повышается защищенность мелких инвесторов благодаря принятым специальным законам и правилам для инвестиционных фондов, выполнение которых жестко контролируется.

Эти преимущества способствовали тому, что, например, в США негосударственные пенсионные фонды особо выделили акционерные инвестиционные фонды среди всех других способов инвестирования пенсионных взносов.

Правительства многих стран, осознав преимущества инвестиционных фондов и их пользу для повышения уровня жизни населения, предоставляют им налоговые преимущества, которые способствуют инвестициям.

Спрос на услуги акционерных инвестиционных фондов растет также потому, что они обеспечивают выбор направлений инвестирования на разные вкусы. Появились различные специальные инвестиционные фонды, которые направляют средства в производные ценные бумаги, фонды денежного рынка т.д.

При этом фонды продемонстрировали более высокую доходность, чем, скажем, банковские депозиты. Люди убедились, что за достаточно длительный срок доход, полученный на акции, выше, чем на облигации и депозиты, которые теряют свою реальную стоимость в условиях инфляции, в то время как акции свою стоимость сохраняют. Другие инструменты инвестирования имеют сборы, уменьшающие «доходы инвесторов или замораживают средства на долгий срок» штрафую за досрочный отзыв инвестиций.

Таким образом, изучая опыт стран, где различные формы коллективного инвестирования наглядно продемонстрировали свои преимущества, можно сделать несколько выводов.

Прежде всего, от развития коллективных инвестиций в Беларуси выигрывает все население, поскольку с их помощью увеличится приток капиталовложений в экономику, что создаст условия для экономического роста. Вырастут и налоговые поступления, а значит — улучшится финансирование социальных программ и бюджетных организаций. Возрастет спрос на государственные ценные бумаги при одновременном снижении цены заимствования.

Кроме того, расширятся возможности граждан сохранять и приумножать свои сбережения. Разнообразие возможностей удовлетворения инвестиционных потребностей людей само по себе способно защитить их интересы и повысить доверие к рыночной экономике.

21 июня 2017 года Палатой представителей Национального собрания Республики Беларусь принят Закон Республики Беларусь «Об инвестиционных фондах» [4]. Основными целями данного закона являются обеспечение полноты и актуализации правового регулирования отношений в сфере коллективных инвестиций, устранение пробелов в законодательстве.

Закон направлен на определение правового положения инвестиционных фондов в Республике Беларусь, регулирование отношений, связанных с деятельностью акционерных инвестиционных фондов, их реорганизацией и ликвидацией, условиями и порядком

формирования, существования и прекращения существования паевых инвестиционных фондов в Республике Беларусь, а также регулирует вопросы управления имуществом инвестиционного фонда и отдельные аспекты деятельности инвестиционных фондов на рынке ценных бумаг.

Внедрение на финансовом рынке Республики Беларусь нового института коллективных инвестиций — инвестиционных фондов (акционерных и паевых) должно способствовать выполнению Республикой Беларусь договоренностей о формировании Евразийского экономического союза, в том числе в части гармонизации законодательства в сфере коллективных инвестиций.

Инвестиционный фонд является еще одним способом заработка на сбережениях наравне с банковскими депозитами. В Республике Беларусь могут создаваться два вида инвестиционных фондов: 1. Акционерный инвестиционный фонд: открытое акционерное общество формируется из имущества акционеров. Рассчитано на опытных крупных вкладчиков. 2. Паевой инвестиционный фонд: имущественный комплекс, не являющийся юридическим лицом. Формируется из имущества пайщиков. Рассчитан на широкий круг вкладчиков.

Также законом «Об инвестиционных фондах» предусматривается внедрение нового вида именных ценных бумаг — инвестиционных паев, что будет способствовать расширению спектра обращающихся на рынке ценных бумаг финансовых инструментов. Инвестиционный пай - именная ценная бумага, подтверждающая права владельца на долю имущества паевого инвестиционного фонда. Паевые инвестиционные фонды могут быть нескольких типов: открытые (обязаны выкупать и продавать паи каждый рабочий день); интервальные (открываются для покупки и продажи паев в определенный период времени, оговоренный в правилах фонда); закрытые (продают паи при формировании фонда, как правило, не выкупают паи до завершения фонда)

Принятие закона «Об инвестиционных фондах» будет способствовать формированию эффективного механизма инвестирования долгосрочных ресурсов в национальную экономику и повышению инвестиционной активности граждан, а также скорейшей интеграции национального финансового рынка в мировую финансовую систему.

Развитие инвестиционных фондов позволит: увеличить приток внутренних инвестиций в экономику; усилить конкуренцию в сфере привлечения средств населения; увеличить спрос на ценные бумаги; расширить возможности населения по сохранению и приумножению своих сбережений.

#### Литература

1. Лысюк, Р.С. Международный опыт инвестирования средств в основные оборотные фонды предприятий / Р.С. Лысюк // Бухгалтерский учет и анализ- 2014 - №11.– С.8-15.
2. Мойсейчик, Г. Инвестиционные процессы в контексте развития финансовых институтов в Республике Беларусь / Г. Мойсейчик // Банковский вестник. – 2015.– №1. – С. 3-15.
3. Мойсейчик, Г. Подходы к инвестированию надо менять. Немедленно / Г. Мойсейчик // Банковский вестник. – 2015. - №19. - С. 27-35.
4. Об инвестиционных фондах. Закон Республики Беларусь от 17 июля 2017 г. № 52-З. – Аналитическая правовая система «Бизнес Инфо» [Электронный ресурс] – 2018. – Режим доступа: [www.business-ihfo.by](http://www.business-ihfo.by). – Дата доступа: 09.08.2018.
5. Третьякова, И. Анализ инвестиционных процессов / И. Третьякова // АПК Беларуси новейшие вызовы региональной и международной интеграции / Материалы X Международной научно-практической конференции // Минск, 2017. – С. 278-281.

**РІВНІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ  
СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ**

**М.А. Дем'янчук**, к.е.н., доцент кафедри економіки та моделювання ринкових відносин  
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

В умовах формування сталого розвитку країни від суб'єктів підприємницької діяльності вимагається особливо зважених рішень і постійного, цілеспрямованого управління фінансами. Під впливом глобалізаційних процесів та розвитку інформаційного суспільства підприємства знаходяться у постійному пошуку ефективних сучасних форм фінансового забезпечення своєї діяльності, особливо в умовах нестабільності у банківському секторі. Від фінансового забезпечення розвитку підприємства залежить спроможність їх оновлення, формування виробничих резервів, досягнення сталого розвитку, а як наслідок можливість забезпечення життєздатності підприємства, його конкурентоспроможності, широких можливостей розвитку та розширення діяльності за рахунок виходу на нові ринки збуту в довгостроковій перспективі.

Дослідженням пошуку напрямів фінансового забезпечення функціонування підприємств займаються як вітчизняні, так і закордонні вчені.

Незважаючи на наявність значного обсягу наукових досліджень у формуванні теоретичного підґрунтя фінансового забезпечення підприємств (розвиток концепції фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємства; розробка, аналіз та систематизація актуальних теорій фінансового забезпечення підприємства; висвітлення різних аспектів питання формування джерел фінансового забезпечення малого бізнесу; використання довгострокових і короткострокових альтернативних та гібридних джерел фінансового забезпечення підприємств тощо) недостатня увага приділяється визначенню напрямів формування джерел фінансового забезпечення сталого розвитку підприємств у сучасних умовах. Тому метою роботи є визначення сучасних джерел фінансового забезпечення сталого розвитку підприємства.

Підприємства всіх сфер в процесі проведення своєї господарської діяльності використовують загальновідомі на сьогоднішній день способи фінансування [1]:

– власні кошти (чистий прибуток, амортизаційні відрахування, страхові відшкодування, нематеріальні активи, тимчасово вільні основні та оборотні кошти, статутний фонд, резервний фонд, ремонтний фонд, фонд охорони праці, фонд спеціальних програм, фонд розвитку виробництва, розрахунки за майно (при даванні його в оренду) та інші.);

– залучені кошти, отримані від продажу акцій, випуску фінансових інструментів, емісії облігацій, а також внески, цільові надходження та ін.;

– позикові кошти у вигляді бюджетних, банківських і комерційних кредитів тощо.

Аналіз фінансування діяльності підприємств (табл. 1) дозволяє зробити висновок, що на теперішній час переважно застосовуються традиційні джерела і форми фінансування. Основним джерелом фінансування є власні кошти підприємств. Їх доля у 2016 р. склала 66,35% від загального обсягу, що на 3,71% більше ніж у 2012 році, а темп їх приросту за аналізований період становить 32,26%. При цьому у 2016 році обсяг коштів державного бюджету у структурі капітальних інвестицій складає 2,47%, а кошти місцевих бюджетів – 2,72%. Також дані таблиці свідчать, що за аналізований період фінансування за рахунок державного бюджету зменшилось на 54,15%, однак за рахунок місцевих бюджетів збільшилось на 171,46%. Користування кредитними коштами банків та інших позик зменшилось на 41,47% та у структурі становлять 13,9%.

Скорочення банківського кредитування підприємств на потреби у технічному переоснащенні, модернізації технологій, впровадженні інновацій з екологічної безпеки, соціальної відповідальності тощо викликано нестабільністю економічної ситуації та великими фінансовими ризиками, однак підприємства у даних умовах також не мають в

розпорядженні власних коштів в достатній кількості для фінансового забезпечення свого сталого розвитку.

Таблиця 1

Капітальні інвестиції підприємств за джерелами фінансування за 2012-2016 рр.\*

	Капітальні інвестиції у фактичних цінах, млн. грн.						Абс. відх. (2016/ 2012)	Темпи приросту (2016/2012)	Структура, %	
	2012	2013	2014	2015	2016	січень- вересень 2017			2012	2016
<i>Усього</i>	273256,0	249873,4	219419,9	273116,4	326163,7	259545,0	52907,7	19,36	100,0	100,0
	у тому числі за рахунок									
коштів державного бюджету	16288,3	6174,9	2738,7	6919,5	7468,9	5271,6	-8819,4	-54,15	5,96	2,47
коштів місцевих бюджетів	8555,7	6796,8	5918,2	14260,0	23225,1	17420,9	14669,4	171,46	3,13	2,72
власних коштів підприємств та організацій	171176,6	165786,7	154629,5	184351,3	226398,9	188572,6	55222,3	32,26	62,64	66,35
кредитів банків та інших позик	39724,7	34734,7	21739,3	20740,1	23249,5	14187,3	-16475,2	-41,47	14,54	13,90
коштів іноземних інвесторів	4904,3	4271,3	5639,8	8185,4	9416,7	4790,4	4512,4	92,01	1,79	1,71
коштів населення на будівництво житла	22575,5	24072,3	22064,2	31985,4	29117,9	21951,7	6542,4	28,98	8,26	9,63
інших джерел фінансування	10030,9	8036,7	6690,2	6674,7	7286,7	7350,5	-2744,2	-27,36	3,67	3,22

\*Джерело: складено автором на основі даних [2].

В умовах, що вимагають проведення реорганізації фінансового забезпечення сталого розвитку підприємства, коли за якомога менший період часу потрібно домогтися виходу на беззбиткову діяльність і забезпечити можливість витривалого розвитку підприємства, пошук найбільш ефективних схем фінансування стає першочерговим завданням. Найбільш значні втрати підприємства несуть внаслідок відсутності сформованої стратегії фінансового забезпечення. Сучасні керівники не повинні спиратися тільки на класичні, давно відомі моделі та механізми вирішення проблеми нестачі фінансових ресурсів, дуже важливо бути в курсі останніх наукових і практичних розробок у сфері питань пошуку джерел фінансування бізнесу. Тобто використовувати альтернативні джерел фінансового забезпечення сталого розвитку підприємства.

Однак з урахування мети реалізації стратегії сталого розвитку країни та векторів її руху [3], фінансове забезпечення сталого розвитку не тільки країни, а й регіонів та підприємств, на думку автора, можна запропонувати запровадити і використовувати такі рівні джерел фінансового забезпечення підприємств: з боку держави (макрорівень), органів місцевого самоврядування (мезорівень) та підприємств (мікрорівень):

1) макрорівень – з метою розбудови сприятливого інвестиційного середовища для інвестування значущих інноваційних проектів та науково-технічної діяльності підприємств, особливо що відносяться до конкурентоспроможних наукомістких галузей та виробництв, необхідно формування стимулюючої інвестиційно-інноваційної політики, так і спеціальних стимулів, які слід запроваджувати на державному рівні. Цьому може посприяти поширення франчайзингу, субпідряду, розвитку фінансово-податкової підтримки (пільгове кредитування, додаткові податкові (канікули, кредити) та митні пільги у відповідності до чітко визначеного цільового призначення фінансової підтримки);

2) мезорівень – з метою підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів, територіальної соціально-економічної інтеграції і просторового розвитку, а також ефективного державного управління у сфері регіонального розвитку необхідним є сприяння розвитку консалтингової, інформаційної, аудиторської допомоги; стимулювання учасників фінансового ринку (комерційних банків, страхових і лізингових компаній, венчурних фондів)



у кредитуванні і страхуванні підприємств;

3) мікрорівень – з метою забезпечення якісного саморозвитку і самостановлення підприємства та задоволення потреб теперішнього та майбутніх поколінь, а також досягнення сталого розвитку, що забезпечує збалансоване вирішення зовнішніх та внутрішніх проблем економічного, соціального, екологічного характеру та проблем збереження та зростання потужності сукупності потенціалів підприємства необхідним є використання додатково таких альтернативних і гібридних джерел фінансового забезпечення сталого розвитку підприємства як факторинг, лізинг, форфейтинг, венчурне фінансування, ЕСА-фінансування, ЛВО-фінансування, кредитні ноти, єврооблігації тощо.

Використовуючи такі рівні джерел фінансового забезпечення сталого розвитку підприємства матимуть можливість оптимізувати оподаткування бізнесу, оскільки згідно діючого законодавства підприємство має можливість перенести на вартість продукції частину своїх витрат. Отже, зважаючи на постійний дефіцит фінансових ресурсів для забезпечення сталого розвитку підприємства з метою реалізації інноваційно направлених економічних, соціальних, екологічних проектів, використання таких довгострокових та короткострокових альтернативних і гібридних джерел фінансового забезпечення може стати вагомим джерелом збільшення обсягів фінансового забезпечення сталого розвитку вітчизняними підприємствами.

#### Література

1. Близнюк О.П. Класифікація джерел формування фінансових ресурсів підприємства / О.П. Близнюк, А.П. Горпинченко // Вісник Міжнародного Слов'янського університету. Серія «Економічні науки». – Том XV. №2. – 2012, Харків. – С. 52-58.

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

3. Указ Президента України «Про Стратегію сталого розвитку "Україна - 2020" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.

## УДК 336.25

### ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

**Н. А. Дехтяр**, к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

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

Навчально-науковий інститут бізнес-технологій «УАБС»

Сумського державного університету

Ефективне функціонування суб'єктів малого бізнесу є запорукою конкурентоспроможної економіки, які, як засвідчує світовий досвід, визначають темпи економічного розвитку, структуру та якісну характеристику ВВП, забезпечують впровадження інновацій, насичують внутрішній ринок суспільно необхідними товарами та послугами, створюють додаткові робочі місця та вирішують інші соціальні проблеми [1]. Тому в умовах нестабільного економічного середовища в Україні саме подальший розвиток малого підприємництва має стати одним із найважливіших чинників соціально-економічного зростання.

Слід відмітити, що мале підприємництво дозволяє залучати значні виробничі та фінансові ресурси громадян, перетворюючи їх у надійне джерело інвестиційних коштів, які в подальшому можуть бути використані на проведення ефективних реформ економічного та соціального спрямування. Важливість малого підприємництва для України визначається кількісними та якісними показниками їх стану та розвитку (табл. 1).

Кількість малих підприємств у 2016 році складала 291154 одиниць, що в цілому становило 95,0 % від загальної кількості усіх підприємств та є найнижчим показником за останні п'ять років. Також за аналізований період спостерігається зменшення усіх кількісних показників у порівнянні з 2012 роком. Так, кількість малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення у 2016 році зменшилася на 8 одиниць; кількість зайнятих працівників у малому бізнесі у 2016 р. складала 1591,7 тис. осіб, що на 459,6 тис. осіб менше в порівнянні з

2012 р. На малих підприємствах зменшилася також кількість найманих працівників на 445,7 млн. осіб у 2016 р. відповідно до рівня 2012 р.

Таблиця 1

Основні показники стану та розвитку суб'єктів малого підприємництва в Україні за період 2012–2016 рр. [2]

Показник	Рік				
	2012	2013	2014	2015	2016
Кількість суб'єктів господарювання, одиниць	344048	373809	324598	327814	291154
Кількість суб'єктів господарювання на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	76	82	76	77	68
Кількість зайнятих працівників, тис. осіб	2051,3	2010,7	1686,9	1576,4	1591,7
Кількість найманих працівників, тис. осіб	1951,6	1891,8	1583,0	1466,3	1505,9
Обсяг реалізованої продукції, (товарів, послуг), млн. грн.	672653,4	670258,5	705000,5	937112,8	1177385,2

Позитивною динамікою розвитку малого бізнесу характеризується лише зростання обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг) малих підприємств за аналізований період, при цьому в 2016 році значення даного показника складало 1177,4 млрд. грн. Тобто незважаючи на суттєве зменшення кількості суб'єктів малого бізнесу їх внесок у розвиток економіки мав тенденцію до зростання. Однак слід зробити висновок що, розвиток малого підприємництва здійснюється досить повільними та нерівномірними темпами і стикається із значними проблемами, які не дозволяють покращити результати їх діяльності. До числа таких проблем варто віднести: погіршення фінансової ситуації, девальвація національної грошової одиниці, нестабільність банківської системи, втрата суб'єктами господарювання окремих ринків збуту продукції, адміністративні перешкоди у сфері підприємництва, недосконалість та обтяжливість системи оподаткування, недостатність обсягів фінансування і кредитування, низький рівень державної фінансової допомоги, слабкий розвиток інфраструктури підтримки підприємництва, імміграція працездатного населення.

Основними джерелами фінансування підприємств малого бізнесу є внутрішні та зовнішні фінансові ресурси. Видами внутрішнього фінансування є чистий прибуток, амортизаційні відрахування та внески засновників. Що стосується зовнішніх фінансових джерел, то до них відносяться кошти, у вигляді кредитних позик, державного фінансування, грантів, залучення ресурсів міжнародних організацій і фондів, лізингу тощо [3].

Фінансування діяльності суб'єктів малого підприємництва в Україні здійснюється переважно за рахунок власних фінансових ресурсів, основу яких складає чистий прибуток [1]. Як свідчать результати діяльності суб'єктів малого бізнесу за період 2012-2016 рр. мале підприємство мало нестабільні показники фінансових результатів до оподаткування (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка показників прибутковості підприємств малого бізнесу України за 2012-2016 рр., млн. грн. [2]

Показник	Рік				
	2012	2013	2014	2015	2016
Фінансовий результат до оподаткування, всього	-9254,0	-25057,9	-175262,4	-111906,0	-24151,4
в тому числі малі підприємства, які одержали прибуток	39794,1	39640,9	49156,1	95483,0	107312,5
у % до загальної кількості підприємств	64,4	66,0	66,5	73,9	73,3
малі підприємства, які одержали збиток	49048,1	64698,8	224418,5	207389,0	131463,9
у % до загальної кількості підприємств	35,6	34,0	33,5	26,1	26,7
Рівень рентабельності (збитковості) операційної діяльності підприємств, %	4,1	2,2	-17,9	-4,2	5,2
Рівень рентабельності (збитковості) усієї діяльності підприємств, %	-3,3	-6,2	-26,5	-13,6	-3,6

Якщо порівнювати результативні показники діяльності малих підприємств, то на протязі останніх років простежується збитковість усієї діяльності суб'єктів малого підприємництва. Однак в останні два роки відмічається позитивна тенденція до зменшення фінансового результату (збитку) за малими підприємствами.

Співвідношення прибуткових та збиткових підприємств також дещо змінилося. Так, частка малих підприємств, які одержали прибуток, зросла у середньому на 8,9 % порівняно з 2012 р., і у 2016 р. складала 73,3 % від загальної кількості малих підприємств, а частка збиткових підприємств відповідно мала чітку тенденцію до зниження, виключення складав лише 2016 р.

Фінансовий результат прибуток до оподаткування, мали малі підприємства, які здійснюють свою діяльність у таких сферах як: сільське, лісове та рибне господарство; промисловість; інформація та телекомунікації; надання інших видів послуг; досить низькі показники фінансових результатів, які одержують заклади освіти, охорони здоров'я та надання соціальної допомоги. Найбільш збитковими малими підприємствами є організації, що провадять діяльність з операцій з нерухомим майном; у сфері будівництва; оптова та роздрібна торгівля; фінансова та страхова діяльність; діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування.

Основним недоліком у роботі вітчизняних малих підприємств є проблеми швидкого реагування на негативні зміни внутрішнього та зовнішнього середовища, що і спричиняє збитковість їх діяльності. Негативною тенденцією є зміна рівня рентабельності серед малих підприємств. Результати аналізу динаміки показників рентабельності малих підприємств у 2012-2016 рр. свідчать про їх значні коливання та високі ризики. В той же час, необхідно відмітити незначне покращення показників рентабельності малих підприємств у порівнянні з попередніми періодами.

Використання залучених фінансових ресурсів для підприємств малого бізнесу в Україні є незначним, оскільки, характеризується негативними явищами. Враховуючи нестабільність фінансово-економічної ситуації в країні, що справляє негативний вплив на банківську систему, сучасні умови кредитування є досить обтяжливими для малих підприємств. Якщо порівнювати середній рівень плати за користування кредитними ресурсами для малого бізнесу в розвинених країнах та Україні, то він перевищує майже в 5 разів європейські показники. Крім того, зазвичай, малі підприємства не мають ліквідного майна, для забезпечення кредитної угоди, а також достатнього обсягу грошей для оплати витрат, що супроводжують укладення кредитного договору. Слід також зазначити, що банки переважно кредитують малі підприємства під оборотні кошти, оскільки такі кредити носять короткостроковий характер [4]. Тому, в разі необхідності придбання машин та устаткування малі підприємства можуть вдатися до альтернативних форм фінансування таких як лізинг.

Можливість співпраці з міжнародними фінансовими організаціями та фондами дозволяє отримати значні кошти під реалізацію інвестиційних та інноваційних проектів у сфері малого бізнесу на вигідних умовах. В Україну залучаються кошти від Німецько-українського фонду, Європейського банку розвитку та реконструкції, Європейського Інвестиційного банку; Фонду «Україна-Хабітат». Однак для більшості малих підприємств одержання фінансових ресурсів від цих організацій пов'язано з досить складним і тривалим процесом, який не завжди призводить до бажаного результату.

Набуває розвитку такий новий вид фінансування малого бізнесу, як виділення грантів для започаткування або розширення вже існуючого бізнесу. Особливо активно в сфері надання грантів працюють такі міжнародні організації, як: ООН, ЮНЕСКО, USAID та ЄС, Швейцарська агенція розвитку та співробітництва (SDC), WNISEF, CIPE (Центр міжнародного приватного підприємництва), Глобальний Інноваційний Фонд (GIF), Global Technology Foundation, IREX (Рада міжнародних наукових досліджень та обмінів).

Що стосується державної фінансової підтримки, то пріоритетними напрямками є переважно аграрний сектор, розвиток фермерства та виноградарства, а також діяльність ОСББ.

Отже, враховуючи значимість розвитку малого бізнесу для забезпечення ефективного функціонування економіки, проблеми фінансування діяльності суб'єктів малого підприємництва на сучасному етапі є пріоритетними. З огляду на це, мають бути створені та реалізовані форми державної фінансової підтримки, пом'якшено умови банківського кредитування, розширено альтернативні напрями фінансування, посилення співпраці з міжнародними фінансово-кредитними інституціями.

#### Література

1. Білик М. Д. Фінансові результати діяльності малих підприємств: оцінка та прогнозування : монографія / М. Д. Білик, Т. О. Білик. – Київ: ТОВ «ПанТот», 2012. – 280 с.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua> – 10.04.2018. – Назва з екрану.
3. Осадченко К. Ю. Джерела фінансування малого та середнього бізнесу / К. Ю. Осадченко, Н. В. Короленко. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/09/176.pdf>. – 10.04.2018. – Назва з екрану.
4. Сирветник-Царій В. В. Сучасні реалії фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва в Україні / В. В. Сирветник-Царій // Економіка у суспільство. – 2016. – № 2. – С. 182-187.

**УДК 336.717.18:336.71**

### **ФУНКЦІЇ РИНКУ ДЕРИВАТИВІВ В АСПЕКТІ АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

**С.В. Діденко**, старший викладач кафедри фінансів та банківської справи, аспірант  
ДВНЗ «Університет банківської справи»  
Черкаський навчально-науковий інститут

Розвиток ринку похідних фінансових інструментів та послідувача світова фінансово-економічна криза обумовили багатогранність поглядів провідних наукових шкіл західних країн на проблему використання похідних фінансових інструментів, а також визначила неоднозначну позицію регулятивних органів відповідних країн щодо функціонування відповідних ринків. Це обумовлює неабияку актуальність наукового пошуку в контексті хеджування. В процесі наукової полеміки виникали твердження, які є протилежними за змістом щодо відповідної проблематики. Однак, в країнах із розвинутою економікою на законодавчому рівні регламентовано механізми регулювання та функціонування ринку похідних фінансових інструментів, оскільки теоретичні та емпіричні дослідження характеризують ефективність відповідного ринку для забезпечення сталого економічного зростання. Такі підходи набули обґрунтування в чисельних наукових роботах багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених.

Розглядаючи проблему становлення та розвитку строкового ринку через призму досліджень західної наукової школи актуальними представляються питання наукових розробок функціонування ринку фінансових інструментів на етапі трансформаційних процесів економіки до ринкових засад функціонування, а саме розробки організаційно-економічних механізмів діяльності банків на ринку похідних фінансових інструментів, що обумовлює не лише оптимізацію ризиків, а й активізацію інвестиційно-інноваційного розвитку. А в умовах трансформаційної економіки суб'єкти економічної діяльності мають відмінні від традиційних цільові функції, здійснюють свою діяльність в мінливому економічному середовищі, що обумовлює значну генерацію фінансових ризиків, які істотно відрізняються від ризиків країн з розвинутою ринковою економікою.

Фінансові ризики є невід'ємною характеристикою фінансових рішень, тому однією із функцій банківської системи є пом'якшення руйнівного інфляційного впливу, розподілу ризиків між учасниками в умовах волатильності валютних курсів, зміни відсоткових ставок, коливання ціни на товари та цінні папери. Інтеграція ринків в умовах глобалізації обумовила перехід до нетрадиційних форм та методів управління ризиками, що в свою чергу обумовлює актуалізацію досліджень перегляду парадигми управління ризиками в сфері фінансово-

кредитних відносин. Гострота питання побудови адекватної системи ризик-менеджменту та активізації інвестиційно-інноваційного розвитку вимагає конкретизації досліджень щодо діяльності банків на ринку похідних фінансових інструментів. Цілісним завданням в відповідному дослідницькому аспекті є пошук шляхів оцінки ризиків та формування системи управління ризиками банку за використанням інноваційних інструментів з метою формування багатокрокової стратегії хеджування, а також використання похідних фінансових інструментів для активізації інвестиційних процесів в економіці країни.

В умовах фінансової нестабільності економіки України набуває особливої ваги забезпечення активізації інноваційно-інвестиційної діяльності. Відсутність шляхів вирішення цих проблем перешкоджає забезпеченню необхідних структурних змін в економіці, активізації інноваційного розвитку, модернізації реального сектору економіки, підвищення конкурентоспроможності, та забезпечення динаміки економічного піднесення.

Слід наголосити на низці політичних та економічних проблем, які внаслідок чисельних негативних факторів обумовлюють відтік інвестиційного капіталу та погіршення інвестиційного клімату. Незважаючи на високий науковий рівень досліджень інвестиційної діяльності, наявність такої проблеми змушує науковців до пошуку шляхів вирішення дефіциту фінансового інвестування за умов активізації банківського сектору.

В чисельних працях набуло обґрунтування негативного впливу нестабільності процесів інвестування на сталий розвиток економіки держави, та запропоновано шляхи формування джерел фінансування через активізацію емісійної діяльності центрального банку. Такі підходи, безперечно, заслуговують на увагу, та у світлі стратегії Національного банку прийнятої до 2020 року [2], а також, запровадженого режиму інфляційного таргетування, відповідні підходи є протиріччям ідеології чинної грошово-кредитної політики та деструктивними в контексті діючих монетарних інструментів.

З огляду на наукові підходи дослідників та узагальнення проблеми сталого розвитку економіки, існує альтернативна думка, що розглядається через призму вирішення проблеми забезпечення монетарної трансмісії. В світлі сучасної проблематики забезпечення трансмісійних механізмів впливу економічного зростання в протизагальному є проблемою, що обумовлена формуванням належного інституційного середовища інноваційно-інвестиційної діяльності через розвиток ринку похідних фінансових інструментів.

Похідні інструменти дозволяють стимулювати фінансові вкладення на підтримку інвестиційних проектів та узгоджено спрямовувати грошові потоки на фінансування процесів, що здійснюється за їх рахунок. Похідні фінансові інструменти оптимізують процес виробничого циклу, прискорюючи його через особливості їх архітектури: модель кредитного механізму з прогнозованими цільовими орієнтирами щодо кон'юнктури ринку в майбутньому. Відповідно, учасники ринку похідних фінансових інструментів, використовуючи фінансові інструменти отримують можливості формування найбільш оптимальної стратегії управління ризиками для вирішення задач бізнес планів у відповідності до поточних умов ринку [3].

Для забезпечення сталості розвитку ринку інвестування є необхідним вирішення таких проблем:

- забезпечення активізації процесу створення правової бази щодо функціонування ринку похідних фінансових інструментів, а також захисту прав кредиторів;
- розробка шляхів нівелювання політичної та економічної нестабільності через інституційний розвиток ринкової кон'юнктури, що робить, відповідно, інвестиції в реальний ринок економіки України менш ризиковими;
- викристалізація чіткої, послідовної та узгодженої стратегії розвитку ринку капіталів, у відповідності до якої інвестори отримали б змогу планувати та прогнозувати фази інвестиційного процесу;
- складна, обтяжуюча податкова система, що не відповідає міжнародним стандартам та створює передумови для маніпулювання фінансовими показниками;
- неефективний захист прав інвесторів.

Напрямки оптимізації ризиків найбільш вдало поєднуються в механізмі хеджування фінансових ризиків. Формування системи ризик-менеджменту на основі імплементації строкових фінансових інструментів створює передумови ефективного управління ризиками, збалансовує підходи «ризик-дохід» спрямовані на використання шансів отримання доходів, що породжує кон'юнктура ринку. Використання строкових інструментів зміцнює конкурентні позиції банківської установи на ринку банківських послуг розширяючи банківські послуги через посередництво в ризиків суб'єктів ринку.

Відтак, на нашу думку, розвиток ринку похідних фінансових інструментів стимулює піднесення інноваційно-інвестиційної діяльності, зокрема в таких аспектах:

- забезпечує подолання інформаційної невизначеності через прогнози та реальні показники очікувань учасників інвестиційного процесу – досягається організацією функціонування ринку похідних фінансових інструментів.

- обумовлюється можливість гнучкого підбору параметрів ризику та доходності інвестиційних вкладень – реалізується за рахунок широкого використання похідних фінансових інструментів.

- зростає мобільність інвестиційного капіталу – базується на менших транзакційних витратах обігу похідних фінансових інструментів, що опосередковують інвестиційних процес;

- зменшується ризиковість інвестиційних вкладень – забезпечується інститутом професійних учасників ринку похідних фінансових інструментів, а також в результаті діяльності професійних учасників ринку похідних фінансових інструментів.

Важливими до вирішення проблем, що протікають в руслі формування сприятливого інвестиційного клімату, залишаються питання прозорості українських підприємств для інвестування, а також високі ризики країни.

Ринок похідних фінансових інструментів дозволяє не лише управляти ризиками в умовах інвестиційно-інноваційної діяльності, а й обумовлює наявність достовірної, якісної та оперативної інформації, що є невід'ємною складовою в процесі прийняття інвестиційних рішень та управління інвестиційними процесами.

#### Література

1. Примостка Л.О. Фінансові деривативи: аналітичні та облікові аспекти : монографія / Л.О. Примостка. – К. : КНЕУ, 2001. – 263 с.
2. Стратегія монетарної політики на 2016-2020 роки [Електронний ресурс] - Офіційне інтернет представництво Національного банку України. – Режим доступу: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=20985224&cat\\_id=68677](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=20985224&cat_id=68677)
3. Діденко С., Медвідь Т. Строкові фінансові інструменти в системі ризик-менеджменту банку: фінансові інновації та управління: монографія / Діденко С.В., Люзьяк М.Е., Медвідь Т.А., Пантелеєва Н.М. , – Київ: ТОВ «ДКС Центр», 2010. – 292 с.
4. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль / Пер. с англ. – М.: Дело, 2003. – 360с.

#### UDC 36.213

### **DIRECTIONS OF ACTIVATION OF INVESTMENT LOAN AGROINDUSTRIAL ENTERPRISES**

**O.O. Dragan**, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Finance, Banking and Insurance  
BilaTserkva National Agrarian University

The study of the current state of bank lending to agro-enterprises has revealed positive and negative trends in it, which made it possible to distinguish areas for agro-lending to intensify.

All searches for increasing the intensification of lending to agri-enterprises should be aimed at finding effective methods for reducing the cost of production, logistics of the latter and reducing the degree of uncertainty of the agricultural sector, establishing mutual trust between banks and farmers. The degree of uncertainty of the agricultural sector, or the risks that arise when lending to agribusinesses is a characteristic feature of this field, so it is impossible to completely avoid them.

In the process of economic activity, they can be reduced by gathering information (using analysis methods, confirmation of unofficial information, clarifying the causes, types and consequences of uncertainty for the enterprise), as well as its accumulation and forecasting of possible situations (storage of information and its expansion, development of models, adequate situations that take place [1] Such activities, in our opinion, could be carried out by special analytical centers at banks, because of the high financial costs for such structural transformations, not all. Thus, the cooperation of insurance companies and agribusinesses would be appropriate, or even their integration. The absence of agri-insurance for many companies and financial institutions, in particular banks, is a deterrent to lending to farmers.

One of the priority areas for the development of the agrarian sector, in particular, the increase of profitability, is the increase of state support for agricultural producers and the continuation of the practice of applying an investment tax credit as a kind of subsidy, which would significantly improve the production activities of agrarian enterprises, in particular in terms of profitability, as a comprehensive indicator of the efficiency of the economy and would contribute to strengthening the competitiveness of agriculture.

To special offers of banks for agrarians, which need to pay attention, include bill financing through avalanche of bills, forward, leasing, credit operations, etc.

We emphasize that banks with special caution relate to long-term lending to farmers. This is confirmed, besides statistical indicators, by a small assortment of investment programs.

The main reasons for the inhibition of the dynamic growth of long-term credit investments include the unstable financial situation of agrarian enterprises; insufficient legal regulation of relations related to the provision of loans; high interest rates. The above factors led to the fact that only a small part of banks provide long-term lending to agribusiness enterprises under fairly strict conditions [2].

A significant reason for banks' refusal to lend to agricultural producers is the lack of a liquid collateral, which, unfortunately, is outdated or not owned by the enterprise (most of the farmers work on leased land). As early as 2012, the Verkhovna Rada adopted a law on the introduction of such a tool as agrarian receipts that farmers could provide to banks to secure loans. However, this tool really worked only in 2015, when a pilot project was implemented in the Poltava region and 10 agrarian receipts were issued for 40 million UAH, and another 50 agro accounts for 120 million UAH. was issued in 2016. But recently the National Bank by its resolution number 351 dated June 30, 2016. equated loans secured with petitions to unsecured, thereby creating a major obstacle to the development of such a profitable financing instrument, because banks had to transfer another amount of credit risk to new requirements. In our opinion, agricultural receipts should improve access to financial and logistical resources for small and medium-sized agricultural producers. Such an actual instrument, especially in the light of currency risks, will allow them to be divided into suppliers and agrarians so that they can pass them with minimal losses in times of crisis.

Ukraine still needs to do a lot in investment. At the same time, it can be expected that many potential investors will be ready to step up their activities in Ukraine if the reform process is actively pursued and if it is clear that the Government of Ukraine is working promptly and purposefully to eliminate existing barriers [3]. In this context, we consider holding an active state policy to stimulate the development of investment activities of banks aimed at supporting agricultural producers, improving tax, customs, land, corporate law, ensuring the stability and predictability of the legal field, transforming the stock market into an efficient mechanism of savings for the actors of the agro-industrial sector.

The analysis of the volume of attracted investment resources gives grounds to assert that the gradual increase in the volumes of loans provided by banks is an increase in the index of agricultural production and profitability (profitability) of enterprises. But the impact of such macroeconomic factors as inflation, currency fluctuations, unemployment, the level of procurement prices on raw materials and logistics increases the cost and thus reduces the profitability of the agricultural sector. In order for our country to be a powerful agricultural state, it is necessary to support and develop new methods of financing agro-enterprises. Transformation processes that are developing in the financial market with respect to investment lending contribute to the economic

growth of Ukraine. Further research needs innovative measures to minimize the cost of manufacturing agricultural produce and minimize risks when it is implemented on world markets.

#### Literature

1. BerezovyykVM Credit Relations of Banks with Agro-Industrial Complex of Ukraine / V.M. Berezovik // Economy of Ukraine. - 2003. - № 1. - P. 18-23.
2. Isayan AM Risks in lending to agricultural enterprises and tools for their minimization / AM Isayan // Bulletin of the University of Banking of the NBU. - 2012. - No. 2. - P. 29-33.
3. Peresada A. A. Investment analysis: a textbook / AA Peresada, Yu. M. Kovalenko, S. V. Onikienko. - K.: KNEU, 2013. - 485 p.

УДК 336.532

## ДИНАМИКА ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

М.С. Дубровка,

А.М. Куликов, м.э.н., старший преподаватель кафедры международного бизнеса и маркетинга

УО «Гродненский государственный университет им. Я. Купалы»

Инвестирование – процесс вложения и использования инвестиционных ресурсов, а также финансирование инвестиционных ресурсов. Эти процессы составляют основу финансовой деятельности предприятия.

Инвестиции (капиталовложения) определяют процесс расширенного воспроизводства. Строительство новых предприятий, возведение жилых домов, прокладка дорог, а, следовательно, и создание новых рабочих мест, зависят от процесса инвестирования или реального капиталобразования [1].

Для динамичного развития экономики страны нужна активизация деятельности всех отраслей национальной экономики Республики Беларусь. Особенно это относится к промышленной сфере. Усиление инвестиционной активности в секторе производства имеет принципиальное значение для обновления производственного потенциала промышленности, строительства, транспорта, связи, сельского хозяйства и других базовых отраслей экономики. Для обновления производственного потенциала необходимы как собственные, так и привлеченные средства белорусских и иностранных инвесторов.

Таблица 1

Инвестиции в основной капитал в Республике Беларусь за 2010-2017 гг.\*

	год							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Инвестиции в основной капитал (в фактически действовавших ценах; млн. руб.)	5538,1	9866,5	15444,2	20957,4	22526,9	20715,3	18710,0	20388,8
в том числе:								
строительно-монтажные работы (включая работы по монтажу оборудования)	2778,7	4435,8	7622,7	10919,6	1237,3	11275,4	9774,2	10218,7
затраты на приобретение машин, оборудования, транспортных средств	2127,5	4467,2	6360,1	7720,2	7638,0	7081,2	6678,3	7907,2
прочие работы и затраты	631,8	963,5	1461,4	2317,7	2515,7	2358,6	2257,5	2262,9

\*Источник: собственная разработка на основании [2]

По данным таблицы 1 видно, что в 2017 г. по сравнению с 2016 г. объем инвестиций в основной капитал увеличился на 5,2 % и составил в 2017 г. 20388,8 млн. руб. Это свидетельствует о преломлении ситуации и положительных тенденциях в инвестиционной сфере. Прирост был обеспечен, в основном, за счет реализации инвестиционных проектов. Значительные объемы инвестиций вложены в реализацию инвестиционных проектов



строительства БелАЭС, комплекса гидрокрекинга тяжелых нефтяных остатков Мозырского НПЗ, модернизации транзитного коридора, обновления подвижного состава Белорусской железной дороги, развития инфраструктуры сети Белтелекома, по разработке месторождений калийных солей Беларуськалия, проекты Белоруснефти, строительства логистического центра в Индустриальном парке «Великий камень», Минского метрополитена и др.

Для анализа удельного веса инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности рассмотрим структуру инвестиций в основной капитал в Республике Беларусь за период 2010-2017 гг. (таблица 2).

Таблица 2

Структура инвестиций в основной капитал в Республике Беларусь по видам экономической деятельности за 2010-2016 гг.\*

Инвестиции в основной капитал, %	Год						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Сельское, лесное и рыбное хозяйство	17,7	12,9	16,0	14,0	9,9	10,8	10,3
Промышленность	30,1	41,0	34,7	36,6	36,6	38,2	37,6
Строительство	4,6	2,6	2,5	2,8	3,8	2,4	1,1
Оптовая и розничная торговля; ремонт автомобилей и мотоциклов	3,6	4,4	5,0	5,1	5,5	3,6	3,4
Транспортная деятельность, складирование, почтовая и курьерская деятельность	7,1	8,4	11,0	8,2	7,7	8,3	10,3
Услуги по временному проживанию и питанию	0,5	0,6	1,1	1,4	1,6	1,2	0,9
Информация и связь	3,0	2,8	1,9	1,7	2,4	2,7	3,5
Финансовая и страховая деятельность	1,2	1,3	1,5	1,2	1,1	1,4	1,0
Операции с недвижимым имуществом	23,1	18,6	17,0	19,9	22,7	23,7	23,5
Профессиональная, научная и техническая деятельность	1,4	1,4	1,9	1,3	1,0	1,3	2,3
Деятельность в сфере административных и вспомогательных услуг	0,6	0,5	0,6	0,6	0,8	0,5	0,4
Государственное управление	0,9	1,1	1,3	1,9	1,3	1,1	1,2
Образование	1,5	1,0	1,1	1,2	1,7	1,0	1,0
Здравоохранение и социальные услуги	2,1	1,8	2,0	1,9	2,0	2,5	2,2
Творчество, спорт, развлечения и отдых	2,5	1,3	2,0	2,1	1,6	1,1	1,2
Предоставление прочих видов услуг	0,1	0,4	0,3	0,4	0,2	0,1	0,1
Всего	100	100	100	100	100	100	100

\*Источник: собственная разработка на основании [2]

По данным таблицы 2 видно, что, наибольший удельный вес инвестиций в основной капитал приходится на промышленность (37,6 % в 2016 г.) и операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг потребителям (23,5 % в 2016 г.). Для определения роли белорусского государства в инвестировании в основной капитал нужно учитывать опыт развитых промышленных стран, в которых государство проводило активную политику в области воспроизводства основного капитала в течение продолжительного времени. Переход экономики Республики Беларусь на инновационный путь развития потребует дополнительного притока инвестиций, особенно в основной капитал. Инвестиции в основной капитал могут осуществляться за счет следующих финансовых источников:

- собственных средств предприятия, формируемых за счет прибыли и амортизационных отчислений;
- кредитов банков;
- бюджетных средств и др.

Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования представлена в таблице 3 [1].

Анализируя данные таблицы 3, можно отметить, что в современных условиях собственные средства организаций являются основным источником инвестиций в основной капитал, доля которых в 2017 году составила 38,7 %.

Доля кредитов банков за анализируемый период постепенно снижалась и к 2017 г. составила 12,6 %. Одной из причин такого снижения является высокая процентная ставка погашения кредита и необходимость обеспечения кредита, что делает кредиты банков для многих предприятий недоступными. Хотелось бы отметить, что в период недостаточности инвестиций важным является целевое направление их вложений. Самое существенное их влияние проявляется в том случае, если инвестиции направляются на повышение эффективности производства.

Таблица 3

Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования за 2010-2017 гг.\*

Показатель	год							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
<b>Инвестиции в основной капитал, всего</b>	100	100	100	100	100	100	100	100
<b>в том числе за счет:</b>								
республиканского бюджета	9,3	6,4	7,0	10	6,5	13,7	17,1	16,3
местных бюджетов	9,4	6,0	9,0	10,7	9,3	8,1	6,7	8,6
собственных средств организаций	32,9	37,8	40	37,8	38,5	39,7	39,8	38,7
заемных средств других организаций	1,0	0,6	1,5	1,2	1,5	1,3	1,3	1,1
средств населения	7,6	5,9	6,8	8,3	10	12,2	12,6	12,2
иностраннх инвестиций (без кредитов (займов) иностранных банков)	2,1	3,0	3,2	3,2	3,7	3,9	5	5,2
<b>кредитов банков</b>	32,3	35,8	26,5	24,2	26,6	17,2	13,7	12,6
из них:								
кредитов (займов) иностранных банков	2,3	6,7	3,3	4,2	8,2	2,3	2,8	3,8
кредитов по иностранным кредитным линиям	3,3	3,9	3,4	2,2	2,5	2,8	1,6	1,5
<b>прочих источников</b>	5,4	4,5	5,9	4,6	3,9	3,9	4	5,3

\*Источник: собственная разработка на основании [2]

Выбор источников финансирования основного капитала зависит от многих факторов: стоимости привлекаемого капитала; эффективности его использования; соотношения собственного и заемного капитал, определяющего уровень финансовой независимости; экономических интересов инвесторов и кредиторов; степени риска различных источников финансирования.

Для обеспечения благоприятного инвестиционного климата необходимы:

- оптимизация налоговой системы и отчетности, изменения в сфере требований при осуществлении административного контроля;
- обеспечение и соблюдение прав собственности, в том числе интеллектуальной; защита миноритарных акционеров;
- судебное обеспечение неприкосновенности договоров;
- дальнейшее упрощение доступа инвесторов к рынку недвижимости и земельным участкам;
- развитие информационной поддержки инвесторов с созданием специализированных инвестиционных структур [3].

Инвестиции в первую очередь нужно направлять в те отрасли и виды деятельности, где их отдача максимальная.

#### Литература

1. Результаты инвестиционной политики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/>. – Дата доступа: 29.04.2018.
2. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/>. – Дата доступа: 28.04.2018.
3. Инвестиции в основной капитал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://naviny.by/> – Дата доступа: 29.04.2018.

## ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ЭКОНОМИКЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ. ИХ ДИНАМИКА И ПРИВЛЕЧЕНИЕ

М.С. Дубровка,

Г.Г. Нарушевич, м.э.н., старший преподаватель кафедры финансов и бухгалтерского  
учета

УО «Гродненский государственный университет им. Я.Купалы»

Республика Беларусь – страна с малой открытой экономикой и ограниченным количеством природных ресурсов, что обуславливает важность внешнеторговой деятельности для развития экономики страны.

Беларусь сегодня – страна, открытая для иностранных инвестиций, создающая благоприятные условия для эффективного ведения бизнеса.

В настоящее время одной из главных проблем экономики Республики Беларусь является нехватка инвестиционных ресурсов. Беларусь находится на пути своего нового экономического курса, в основу которого положена модель социально ориентированной рыночной экономики, позволяющей сочетать свободную частную инициативу, конкуренцию с активной ролью государства, эффективность с высоким уровнем социальной защиты населения. А всё это невозможно без активного привлечения иностранных инвесторов на белорусский рынок [1].

Проанализируем поступление иностранных инвестиций в реальный сектор экономики по видам за период 2010-2016 гг. в таблице 1.

*Таблица 1*

Иностранные инвестиции в реальный сектор экономики по видам деятельности за 2010-2016 гг.

Иностранные инвестиции, млн. дол. США	Год						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Прямые	5569,4	13248,0	10358,4	11083,4	10168,9	7241,4	6928,6
Портфельные	1,8	2,3	23,4	12,2	10,6	5,1	2,8
Прочие	3514,2	5628,3	3948,0	3878,7	4904,9	4097,7	1628,5
Всего	9085,5	18878,6	14329,8	14974,3	15084,4	11344,2	8559,8

*Источник: [2]*

По данным таблицы 1 видно, что начиная с 2014 г. иностранные инвестиции имеют тенденцию к снижению. В 2015 г. по сравнению с 2014 г. иностранные инвестиции снизились на 3740,2 млн. дол. США, а в 2016 г. по сравнению с 2015 г. – уменьшились на 2784,4 млн. дол. США. Среди причин падения иностранных инвестиций в экономику Республики Беларусь можно выделить следующие:

1. негативный имидж Беларуси из-за чрезмерной регулирующей и контрольной нагрузки на бизнес;
2. преобладание государственной формы собственности по отношению к частной и отсутствие перспектив прозрачной приватизации;
3. отсутствие в регионах конкурентоспособных площадок, современных производственных помещений с необходимой инфраструктурой и возможности формирования качественных комплексных предложений для инвесторов;
4. разобщенность и непоследовательность действий государственных органов, отсутствие мотивации у госслужащих, бюрократические проволочки;
5. падение производства, ВВП, реальных доходов населения и платежеспособного спроса [3, с. 9].

Далее рассмотрим объем иностранных инвестиций по видам экономической деятельности за период 2010-2016 гг. (таблица 2)

Таблица 2

Объем иностранных инвестиций по видам экономической деятельности  
за 2010-2016 гг., млн. дол. США\*

Иностранные инвестиции, млн. дол. США	Год							Уд. вес в 2016 г.	Темп прироста 2016/2015, %
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016		
Сельское, лесное и рыбное хозяйство	45,9	93,2	100,9	78,5	66,1	117,6	40,2	0,5	-65,8
Промышленность	2117,5	4921,2	3521,1	3506,3	3413,5	3076,8	2173,6	25,4	-29,4
Строительство	68,7	119,4	213,2	200,8	297,3	111,4	118,7	1,4	6,6
Оптовая и розничная торговля; ремонт и автомобилей и мотоциклов	1348,9	6647,5	5557,9	5205,8	4375,3	3613,9	2564,1	30,0	-29,0
Транспортная деятельность, складирование, почтовая и курьерская деятельность	4856,7	5761,5	3903,3	4283,8	4088,6	2292,5	2783,1	32,5	21,4
Услуги по временному проживанию и питанию	14,0	28,7	53,0	219,8	156,5	99,1	20,1	0,2	-79,7
Информация и связь	209,0	467,0	399,8	662,7	1742,1	1447,1	362,5	4,2	-74,9
Финансовая и страховая деятельность	100,6	172,9	158,5	151,0	244,2	109,6	154,3	1,8	40,8
Операции с недвижимым имуществом	270,6	400,4	229,6	333,2	322,3	217,2	177,7	2,1	-18,2
Профессиональная, научная и техническая деятельность	29,2	207,1	122,8	209,6	292,8	185,8	101,4	1,2	-45,4
Деятельность в сфере административных и вспомогательных услуг	14,9	32,4	39,4	84,3	45,9	38,9	24,5	0,3	-37,0
Образование	-	0,3	0,4	0,2	0,03	0,6	1,0	0,01	66,7
Здравоохранение и социальные услуги	2,6	2,3	2,3	4,7	9,1	5,2	7,3	0,1	40,4
Творчество, спорт, развлечения и отдых	6,0	23,5	24,5	26,8	28,8	20,1	29,6	0,3	47,3
Предоставление прочих видов услуг	0,7	1,4	3,1	6,9	1,8	8,5	1,6	0,02	-81,2
Всего	9085,5	18878,6	14329,8	14974,3	15084,4	11344,2	8559,8	100	-24,5

\*Источник: собственная разработка на основании [2]

По данным таблицы видно, что несмотря на то, что в 2016 г. по сравнению с 2015 г. произошло падение иностранных инвестиций, некоторые категории инвестирования увеличились. Иностранные инвесторы стали вкладываться больше в образование (на 66,7 % больше, чем в 2015 г.); творчество, спорт, развлечения и отдых (больше на 47,3 % в 2016 г., чем в 2015 г.); финансовую и страховую деятельность и в здравоохранение и социальные услуги (больше 2015 г. на 40,8 и 40,4 % соответственно).

В 2016 г. объем иностранных инвестиций был направлен в транспортную деятельность, складирование, почтовую и курьерскую деятельность (32,5 всех иностранных инвестиций %), в оптовую и розничную торговлю (30,0 %) и в промышленность (25,4%). При этом объем иностранных инвестиций в транспортную деятельность в 2016 г. вырос по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 21,4 %, а в торговлю и в промышленность снизился на 29,0 % и на 29,4 % соответственно.

Более 50 % всех иностранных инвестиций в 2016 г. приходилось на Российскую Федерацию, также основными инвесторами в 2016 г. являлись Великобритания и Кипр – 17,1 % и 7,3 % соответственно (рисунок 1). При этом из Великобритании объем прямых

иностранных инвестиций снизился на 875,1 млн. дол. США, или на 37,4 %, из Кипра – на 179,1 млн. дол. США, или на 22,2 % и из России на 487,4 млн. дол. США, или на 0,1%.

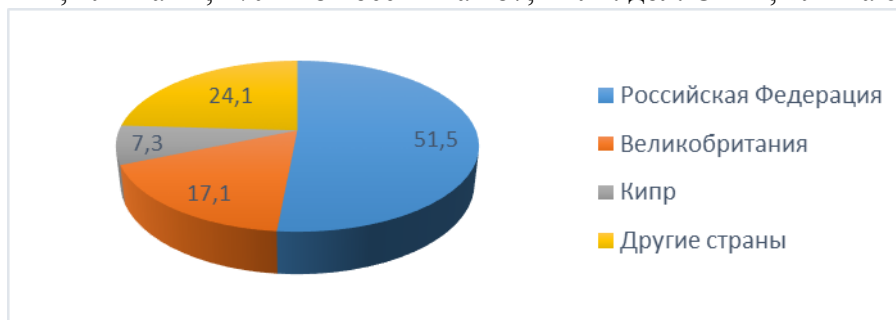


Рис.1. Объем иностранных инвестиций по странам-инвесторам в 2016 г.\*  
\*Источник: собственная разработка на основании [2]

Иностранные инвестиции играют важную роль для развития народного хозяйства стран с переходной экономикой, к которым относится и Беларусь.

Преимущества для инвесторов: стратегическое географическое положение; прямой выход на рынок стран ЕЭП (Беларусь, Россия, Казахстан); развитая инфраструктура Беларуси: транспорт, логистика, коммуникации; прогрессивное экономическое законодательство Беларуси; защищенные государством права инвесторов; привлекательные инвестиционный климат и система налогообложения; государственная поддержка инвесторов: гарантии, льготы и преференции; возможности приватизации; 6 свободных экономических зон; высококвалифицированные трудовые ресурсы.

В нашей стране действует Консультативный совет по иностранным инвестициям при Совете Министров Республики Беларусь (КСИИ). Все отрасли экономики Беларуси открыты для иностранных инвестиций. Исключение составляют производство оружия, наркотических и ядовитых веществ.

Приоритетными направлениями и проектами для привлечения прямых иностранных инвестиций в Беларусь являются: фармацевтическая промышленность; биотехнологии; нанотехнологии и наноматериалы; высокие технологии в промышленности; новые материалы; нефтехимическая и химическая промышленность; машиностроение и производство оборудования; транспорт и транспортная инфраструктура; строительство; стройматериалы; сельское хозяйство; пищевая промышленность; информационно-коммуникационные технологии; туризм.

Привлечение иностранных инвестиций поможет повысить уровень жизни населения, эффективность функционирования предприятий республики. Оно способствует процессу глобализации экономик стран, что может принести в Беларусь достижения научно-технического прогресса и передовой управленческий опыт.

Подводя итог вышесказанному можно отметить, что на протяжении последних лет иностранные инвестиции в Республику Беларусь имеют тенденцию к снижению. Это обусловлено рядом факторов: преобладание государственной формы собственности по отношению к частной, отсутствие перспектив прозрачной приватизации и т.д. Проанализировав объем иностранных инвестиций по видам экономической деятельности, можно сделать вывод, что иностранные инвесторы стали вкладываться больше в образование; творчество, спорт, развлечения и отдых; финансовую и страховую деятельность и в здравоохранение и социальные услуги. А одним из крупных инвесторов уже на протяжении многих лет является Российская Федерация.

#### Литература

1. Результаты инвестиционной политики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/>. – Дата доступа: 29.04.2018.
2. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/>. – Дата доступа: 28.04.2018.
3. Рудый, К. Прямые иностранные инвестиции В Беларуси: инвестиционный разворот / К. Рудый // Банковский вестник. - № 10. – 2016. — С. 8-13.

**КРИТИЧНИЙ АНАЛІЗ НАЙПОШИРЕНІШИХ МЕТОДІВ ОЦІНКИ  
ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Дун Сін'їн, аспірант кафедри фінансів та інноваційного менеджменту  
Вінницький національний технічний університет

З огляду на те, що кінцевим результатом інноваційної діяльності є розробка та реалізація інноваційних програм і проектів, які, як правило, потребують значних коштів, і з урахуванням того, що інвестиційна діяльність здійснюється в умовах невизначеності, особливо, коли приймається рішення про впровадження нових технологій і розширення основної діяльності підприємства на новій технічній базі, новому ринку тощо, слід чітко визначитися з методом оцінки економічної або комерційної ефективності, які, на нашу думку, надають найбільш точну, коректну та чітку оцінку того чи іншого окремого інноваційного проекту, або оцінюють інноваційну діяльність підприємства в цілому.

Не дивлячись на широке коло різноманітних критеріїв та показників оцінки ефективності, всі методи можна поділити на дві фундаментальні групи: статичні та динамічні методи і кожна з цих груп має свої переваги та недоліки.

З нашого погляду, перша група методів – статичні – не враховує впливу чинника часу на цінність платежів. Ці методи відображають різні результати інвестиційних процесів і мають свої критерії для обґрунтування доцільності капіталовкладення. Також методи цієї групи слід також розподілити в залежності від охоплення часового періоду. Так оцінки, надані методами порівняння прибутку, витрат і рентабельності, є однопіріодними і лише метод окупності вважається багатопіріодним, бо відображає часовий результат процесу компенсації, який може охоплювати різні терміни, а обмеженість розрахунків одним періодом не показує динаміку платежів і тому складно сказати, який з відрізків часу є репрезентативним. До цієї групи, з найпоширеніших методів, які використовуються в сучасному світі, можна віднести: методи порівняння прибутків та витрат, метод розрахунку інтегрального ефекту, метод окупності, метод розрахунку зростання обсягів доходу у порівнянні з аналогом, метод порівняння прибутковості (рентабельності).

Другу групу складають динамічні методи оцінки економічної ефективності, до яких, як правило, включають метод внутрішньої ренти, метод ануїтетів, метод оцінювання ефективності інновацій за показниками терміну корисного використання, метод чистої дисконтованої вартості, метод кінцевої вартості капіталу, та метод методів компаундінгу. В їх основу покладено динамічний підхід, який суттєво знижує недоліки статичних методів, що забезпечується за допомогою врахування фактору часу. Орієнтування динамічних методів на врахування фактору часу може призвести до рішень, неідентичних статичним. Різниця посилюється також неоднаковими підходами до врахування плати за придбання інновацій. В динамічних методах вони розглядаються як конкретні платежі на початку періоду, а в статичних методах ці витрати відображаються в якості фіксованих амортизаційних відрахувань, які компенсують вартість інновацій.

У зв'язку з цим, на нашу думку, в практичному використанні оцінки ефективності інновацій на підприємстві доцільно застосовувати нижченаведені методи, а саме:

1. Метод розрахунку зростання обсягів доходу у порівнянні з аналогом. Перевагою даного методу є те, що планується розрахунок корисного ефекту, який отримується за весь термін корисного використання інновацій. Недоліком є відносно велика трудомісткість, оскільки при використанні даного методу застосовується теорія порівняльної оцінки ефективності і теорія абсолютної ефективності.

2. Оцінювання ефективності інновацій за показниками терміну корисного використання. Перевагою даного методу є те, що показники оцінювання витрат розраховуються, як коефіцієнти дисконтування та коефіцієнти нарощування до початкового року впровадження інновацій на підприємстві. Недоліком є те, що

необхідним також є визначенні нарощування ефективності інновацій, не лише у порівнянні з аналогом, але й з рівнем попередньої ефективності підприємства.

3. Застосування методів компаундінгу та ануїтету у поєднанні з методом дисконтування. Перевагою даних методів є те, що з'явиться можливість розрахувати економічний ефект по кожному року корисності використання інновацій і узгодити показники ефективності з реальним господарським процесом на підприємстві. Недоліком є те, що метод дисконтування при оцінці ефективності інновацій на підприємстві не дозволяє проектувати майбутні показники з урахуванням їх ефективності на перспективу.

4. Використання двох норм доходу на капітал. Перевагою даного методу є те, що метод дає можливість розрахувати норму прибутку, яку гарантує банк власнику грошових коштів, вкладених в депозитний розрахунок. З іншого боку буде використана норма доходу на капітал, яка досягається для узгодження інтересів інвесторів та виробників при отриманні доходу від реалізації інноваційної продукції чи послуг.

5. Методи порівняння прибутку, витрат і рентабельності. Перевагою даних методів є те, що вони є найпростішими і обмеженими одним обраним періодом, а недоліком є обмеження одним періодом не дозволить врахувати цю динаміку і складно сказати, який з відрізків часу є репрезентативним, що обумовлює використання усередненої характеристики, яка зрівнює результат незалежно від тенденції.

6. Метод кінцевої вартості капіталу. Перевагою даного методу є те, що він дозволяє визначити узагальнюючий підсумок платежів в кінці планового горизонту. Недоліком є те, що переважно метод використовується для побудови фінансового плану інвестиції.

Отже, провівши аналіз найпоширеніших методів оцінки ефективності інновацій на підприємстві можна зробити висновок, що статичні методи не надають можливості врахування фактору часу: не відображають часовий пріоритет платежів і часову структуру, тенденції їх зміни, розмір коливань. Окрім того, при порівнянні варіантів інвестування з різним терміном дії проектів ці недоліки призводять до обмежених можливостей використання статичних показників. В той же час статичні методи характеризуються простими математичними розрахунками і потребують незначних витрат на інформаційне забезпечення. Щодо динамічних методів, то в їх основу покладено динамічний підхід, який суттєво знижує недоліки статичних методів, що забезпечується за допомогою врахування фактору часу. Окрім того конструкція динамічних методів дозволяє гнучко враховувати умови залучення капіталу з джерел, що використовуються для фінансування та схему його повернення; вводити інструменти додаткових інвестицій та додаткового фінансування; відображати зміни процентних ставок, що відбуваються протягом аналізованого періоду.

#### Література

1. Дун Сін'їн Класифікація поняття ефективності та її оцінки в розрізі інноваційної діяльності підприємств [Електронний ресурс] / Дун Сін'їн // Економіка та суспільство. – 2018. – № 14. – Режим доступу до журналу: <http://economyandsociety.in.ua>.
2. Політанська О. Л. Економічне оцінювання інноваційної продукції машинобудування у випадку ануїтетів / О. Л. Політанська // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2009. – № 611. – С. 48-53.
3. Кавецький В. В. Економічне обґрунтування інноваційних рішень: навчальний посібник / В. В. Кавецький, І. В. Причепка, Л. О. Нікіфорова – Вінниця: ВНТУ, 2016. – 113 с.
4. Теорія і практика діяльності підприємств: колективна монографія в двох томах. Т.1. / Нац. металург. академія України; за заг. ред. Л. М. Савчук, Л. М. Бандоріної в частині «Зянько В.В., Нікіфорова Л. О., Сін'їн Д. Нормативно-правові та фінансові засади забезпечення ефективної інноваційної діяльності малих підприємств», с. 52-75. – Дніпро: Пороги, 2017. – 472 с. ISBN 978-617-518-352-6.

**ДО ПИТАННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ФІНАНСОВОЇ  
ТА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ**  
**Т.О. Журавльова**, к.е.н., професор, завідувач кафедри економіки та моделювання  
ринкових відносин  
Одеський національний університет імені І.І.Мечникова

За умов посилення впливу економічних та політичних ризиків у житті суспільства фінансова діяльність страховиків потребує системного, комплексного дослідження, спрямованого на виявлення та розробку рекомендацій, що сприятимуть кращому забезпеченню фінансовими ресурсами здійснюваної ними операційної та інвестиційної діяльності [1].

Активізація фінансової діяльності страховиків забезпечить вирішення проблем: стимулювання залучення капіталу; збільшення обсягів довгострокового капіталу; регулювання потоків фінансових ресурсів; збільшення рівня реінвестування прибутку; розширення можливостей капіталовкладень та інвестиційних можливостей страховиків. Відповідно, дослідження питань, пов'язаних з управлінням формування і використання фінансових ресурсів страховиків, набувають усе більшої актуальності.

Актуальність вищезазначених питань випливає також з того, що страхові компанії в ході своєї діяльності акумулюють значні за обсягом фінансові ресурси завдяки інверсії страхового циклу, коли надходження страхових премій передують виплаті страхових сум і відшкодувань, а також нерівномірному розподілу ризиків у часі. Отже, протягом певного періоду (від моменту отримання страхової премії до здійснення страхової виплати, якщо страхувальник зазнає збитків) страховики мають у своєму розпорядженні чималі грошові ресурси, якими можуть управляти. Крім того, вони володіють значними власними коштами у формі статутного капіталу, вільних резервів та інших складових власного капіталу. З одного боку, завдяки можливості спрямовувати мобілізовані кошти фізичних і юридичних осіб у вигляді страхових премій, а також власні кошти в різноманітні види інвестицій страховики належать до найбільших інституціональних інвесторів. З другого — за допомогою страхування можна стимулювати інвестиційну діяльність вітчизняних та іноземних власників капіталу через проведення відповідних операцій за видами страхування, що гарантують інвесторам повернення вкладених коштів, а в багатьох випадках і відшкодування не отриманого доходу в разі настання різних несприятливих подій, які призвели до фінансових втрат [2].

Українські страхові компанії поступово нарощують капітал та акумулюють значні суми страхових резервів, тим самим збільшуючи обсяг своїх зобов'язань перед клієнтами. Це потребує від страховиків посилення уваги до власної фінансової платоспроможності. Одним із найважливіших чинників останньої є ефективна політика страхової компанії щодо розміщення власних коштів і коштів страхових резервів [2].

Українські та західні вчені-економісти єдині у тому, що страхові резерви відображають зобов'язання з відшкодування збитків та частину ресурсів страхової компанії, яка за звичайних умов діяльності достатня для сплати страхового відшкодування за усіма укладеними договорами страхування. Вони мають абсолютний зв'язок з особливостями проведення тих чи інших видів страхування. На практиці величина страхових резервів відображає обсяг зобов'язань страхової компанії на звітну дату і може бути значно вищою від розміру сформованого власного капіталу.

Згідно з положеннями чинного в Україні законодавства страхові резерви поділено на технічні резерви та резерви зі страхування життя. Технічні резерви формують страхові компанії, що здійснюють загальне страхування і до них віднесено резерв незароблених премій, резерв заявлених, але не виплачених збитків, резерв збитків, які виникли, але не заявлені, резерв катастроф, резерв коливань збитковості. Резерви і страхування життя, зокрема резерви довгострокових зобов'язань та резерви належних виплат страхових сум формуються страховиками, які здійснюють страхування життя [3, 4, 5].



У західній страховій практиці передбачено формування таких типів технічних страхових резервів, як резерв незароблених премій, резерв збитків та резерв вирівнювання. Особливістю є те, що формуються такі страхові резерви залежно від виду оформлених страхових договорів, котрі можуть укладатись одним із таких методів: контракт підписується між страхувальником і страховиком ще до того, як сталася вказана подія чи відомий розмір збитку; контракт укладається після того, як сталася обумовлена у ньому подія, але ще перед тим, як визначено розмір шкоди [5].

Враховуючи те, що кошти страхових резервів належать не страховикам, а страхувальникам, тобто залучений капітал не є власністю страхової компанії, необхідним є державний нагляд. Положеннями чинних нормативно-правових актів чітко регламентовано не лише напрями, а й принципи розміщення страхових резервів. Так, принцип безпечності розміщення активів страхових компаній характеризує мінімальний інвестиційний ризик та передбачає надійне розміщення активів, що забезпечує їх повернення у повному обсязі [3].

Оскільки фінансова діяльність страховика пов'язана перш за все з формуванням та розміщенням страхових резервів та управління ними, можна зазначити, що в цьому аспекті фінансова діяльність дуже близько підходить до границі і поступово переходить у інвестиційну діяльність страховика.

Таким чином, фінансова діяльність страховика є діяльністю, яка передбачає розробку та реалізацію управлінських рішень, пов'язаних із оптимальним формуванням страхових резервів із різноманітних джерел та забезпеченням їх ефективного вкладення у дозволені активи відповідно до визначених принципів з метою забезпечення позитивних якісних та кількісних змін у складі та структурі власного та залученого капіталів; інвестиційна діяльність є невід'ємною складовою загальної діяльності страхових компаній. Вона надає можливість страховикам отримувати дохід за рахунок розміщення тимчасово вільних коштів, який може слугувати додатковим фінансовим забезпеченням виконання страхових зобов'язань або інструментом зниження страхових тарифів для потенційних страхувальників.

З метою покращення результатів фінансової діяльності страховиків, доцільним вважаємо реалізацію таких заходів, як: адаптація українського страхового ринку до світових вимог фінансового регулювання та нагляду, проводячи активну співпрацю з європейськими та міжнародними організаціями; удосконалення моніторингу діяльності страховиків і посилення контролю за дотриманням страховиками вимог щодо забезпечення платоспроможності, фінансової стійкості, розміру чистих активів, статутного капіталу та осіб, що мають значну частку капіталу страховиків; розробка та реалізація стимулів для страховиків, що добровільно дотримуються у своїй діяльності стандартів прозорості та підвищених вимог до платоспроможності й впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності; вивчення світового досвіду та розробка стимулів для того, щоб пріоритетними вкладеннями страхових резервів були цінні папери з фіксованим доходом, ОВДП, банківське золото, нерухомість та основним критерієм розміщення страхових резервів має бути мінімізація інвестиційного ризику та ліквідність таких активів; забезпечення формування інструментів для розміщення довгострокових страхових резервів за допомогою державних гарантій; запровадження стимулюючої податкової політики для розвитку довгострокового страхування життя, обов'язкового медичного страхування, участі страховиків у системі недержавного пенсійного забезпечення.

Основними причинами недостатнього розвитку інвестиційної діяльності страховиків в Україні є: недосконалість нормативно-правового регулювання у сфері страхування, неповна відповідність чинного законодавства європейським стандартам [2]; жорстке державне регулювання процесу розміщення коштів страхових резервів [5]; низький рівень капіталізації вітчизняних страховиків; нерозвинений фондовий ринок та відсутність надійних фінансових інструментів для проведення ефективної інвестиційної політики; високі інвестиційні ризики і низький рівень корпоративного управління [5]; відсутність практики розроблення дієвих інвестиційних стратегій; непрозорість страхового ринку.

## Література

1. Налукова Н. Фінансова діяльність страховика: концептуальні засади теорії і практики / Н. Налукова, М. Бадида. // Світ фінансів. – 2015. – №2. – С. 105–117.
2. Баранов А. Л. Сутність і напрями інвестиційної діяльності страхових компаній / А. Л. Баранов. // Фінанси України. – 2015. – №2. – С. 83–97.
3. Про страхування : закон України від 07.03.1996 № 85/96-ВР [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр>.
4. Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України Про затвердження ліцензійних умов провадження страхової діяльності від 28.08.2003 р. № 40 [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0805-03>.
5. Кузьменко О. Г. Інвестиційна діяльність страхових компаній / О. Г. Кузьменко. // Фінансовий простір. – 2013. – №3. – С. 159–163.

**УДК 330.142.211:339:621.31**

### **ПРОБЛЕМИ ТА МОЖЛИВОСТІ ІНВЕСТУВАННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ ЗА УМОВ ЄВРОІНТЕГРУВАННЯ**

**А.С. Завербний**, к.е.н., доцент кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності  
Національний університет «Львівська політехніка»

Результати прогнозування свідчать, що розвиток енергетики протягом 2018 – 2035 рр. у світовому господарстві буде чітко зорієнтований перш за все на задоволення всезростаючого глобального попиту на енергетичні ресурси для потреб економіки (яка постійно нарощує темпи зростання), народонаселення, необхідності посилення боротьби зі змінами клімату тощо. Процес розвитку світової енергетики забезпечується нарощуванням інвестицій (у 2000 – 2014 рр. обсяги інвестицій в енергетичну галузь суттєво випереджували темпи щодо інвестування в інші галузі). До кінця 2014 р. обсяг інвестицій у світовий енергетичний сектор зріс у двічі у порівнянні з 2000 р. [1, с. 2-4].

В Україні ж енергосистема зі значним рівнем зношення функціонує у надскладних умовах. Світові енергетичні компанії стикаються з проблемою ефективно управляти інвестиціями, операційними витратами тощо, українські ж перш за все потребують інвестування, при чому у значних розмірах.

Згідно із розробленим сценарієм «Нової політики» Міжнародного енергетичного агентства (МЕА), що передбачає здійснення заходів енергоощадної політики для забезпечення збалансованого розвитку світової енергетики за умов проведення кліматичної політики, прогнозовані «середньорічні обсяги інвестицій спрямованих на розвиток світової енергетики порівняно із періодом 2000–2013 рр. зростатимуть: у 2014–2020 рр. – у 1,44 рази; у 2021–2025 рр. – у 1,43 рази; у 2026–2030 рр. – у 1,49 рази і у 2031–2035 рр. – у 1,6 рази» [1, с. 18]. МЕА прогнозує сукупний обсяг інвестицій у світову енергетику протягом 2015–2035 рр. в обсязі понад 48 трлн. дол. США [1, с.18]. Основними напрямками інвестування виступають енергоефективність та диверсифікація джерел енергії (в основному це стосується відновлювальних джерел). Прогнозується інвестування понад 8 трлн. дол. США [1, с.18] на реалізування енергоефективних технологій. Що стосується інвестицій у відновлювальну енергетику, то лідером за обсягами є Китай (у 2015 р. інвестовано 110,5 млрд. доларів США, це на 17% більше ніж у 2014 р.), а країни ЄС скоротили обсяги інвестицій у цьому напрямку (2015 р. інвестовано 58,5 млрд. доларів, це на 18% менше ніж у 2014 р., майже втричі менше ніж у 2011 р.

У світовому масштабі інвестиції у відновлювану енергетику сягнули рекордного рівня у 2015 р. (табл. 1) – 266,4 млрд. дол. [2, с. 61, 3]. При цьому найбільше коштів інвестовано в проекти сонячної енергетики – 161,5 млрд. (майже 50 % інвестицій у проекти відновлюваної енергетики) [2, с. 61, 3].

Україні для реалізування стратегічних цілей розвитку паливно-енергетичного комплексу до 2035 р. прогнозовано необхідний обсяг інвестицій в розмірі \$227 млрд. дол.

США. Потенційними джерелами фінансування потреб розвитку енергетики є наступні: інвестиції приватних, державних організацій; регулювання цін, тарифів на енергоресурси з урахуванням інвестиційної складової; прямі державні інвестиції; залучення зовнішніх позик від міжнародних організацій для реалізування інфраструктурних проектів тощо [1, с.71].

Таблиця 1

Динаміка світових інвестицій у відновлювану енергетику за період 2006-2015 рр.

Показник	Значення за роки, млрд. дол. США									
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Інвестиції в проекти відновлюваної енергетики	93,9	123,9	158,1	153,7	215,5	257,1	242,6	211,9	248,8	266,4
Інвестиції у виробниче обладнання	12,4	25	17,6	15,8	16,6	12,4	5,4	11,5	17,8	14,9

За проведеним оцінюванням МЕА, згідно Прогнозу світової енергетики (World Energy Outlook 2013, WEO 2013) «наявність сприятливого інвестиційного клімату та ефективних ринкових моделей буде мати вирішальне значення для розвитку та освоєння нових технологій і забезпечення економічного зростання та підвищення енергетичної та екологічної ефективності» [1, с. 2-5].

Основною проблемою, що стоїть на шляху інвестування (зокрема й іноземного) енергетичного сектору української економіки виступає повільний темп реформування вітчизняної енергетики. Це не лише ускладнює процес її розвитку але й знижує рівень інвестиційної привабливості енергетичної індустрії країни.

За сучасних умов енергетика України потребує швидкого вирішення існуючих проблем шляхом:

- реформування енергетичного сектору;
- інтегрування різних джерел енергії (малі потужності з виробництва поновлюваної енергії, інших джерел розподіленого генерування, потужні електростанції, що працюють на традиційному паливі);
- сприяння швидкому розвитку, впровадженню нових технологій у галузі електроенергетики. Це забезпечить підвищення рівня ефективності використання енергоресурсів, ефективне управління енергосистеми тощо. За цих умов особлива увага повинна приділятися процесу активізування розвитку поновлюваних джерел, розподіленого генерування, зберігання електроенергії, електромобілям, програмам управління попитом тощо;
- використання ІТ-рішень для підвищення рівня ефективності, якості обслуговування;
- прогнозування регулятивних, економічних, екологічних змін, забезпечення їх своєчасного підготовки;
- євроінтегрування енергетики України шляхом виведення на міжнародний рівень, використовуючи потенційні можливості з метою подальшого розвитку нових ринків з підвищенням рівнів економічності, конкурентоспроможності тощо [1, с. 3-4].

Для України важливим є розроблення дієвої системи державних, регіональних, галузевих інвестиційно-інноваційних програм, які повинні скеровуватися на збільшення внутрішніх (національних), зовнішніх (іноземних) інвестицій за рахунок справедливих і обґрунтованих кредитних, податкових пільг. Прямі іноземні інвестиції дозволять принести не лише грошові кошти в українську енергетику, але й також сучасні інноваційні технології, для підвищення рівня конкурентоспроможної української продукції, а також сприятимуть прискоренню процесу входження України у світові (зокрема європейський) енергетичні ринки. Створення сприятливого інвестиційного клімату можливо забезпечити лише за рахунок формування конкурентного енергетичного ринку на основі прозорого регулювання виключно за європейськими правилами, інтегрування енергетичної

інфраструктури України в енергосистеми країн ЄС, чіткого дотримання принципу верховенства права, реалізування механізму державно-приватного партнерства.

#### Література

1. Розвиток інвестиційно-інноваційної діяльності у світовій енергетичній сфері. Київ. – 2016. – 84 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://ua.energy/wp-content/uploads/2017/05/2.Investytsijno-innovatsijna-diyalnist-v-energetytsi.pdf>

2. Войтко С.В. Дослідження динаміки обсягів інвестування в альтернативну енергетику за секторами та регіонами / С.В. Войтко, К.В. Волинець // Економічний форум 1/2017. – С. 58-62.

3. Global trends in renewable energy investment 2016. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://fs-unep-centre.org/sites/default/files/attachments/16008nef\\_smallversionkomp.pdf](http://fs-unep-centre.org/sites/default/files/attachments/16008nef_smallversionkomp.pdf)

**УДК 330.322.21**

### **ФИНАНСИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

**Н.А. Засемчук**, старший преподаватель кафедры финансов  
и контроля в сельском хозяйстве

УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»

На сегодняшний день основные направления инновационного развития агропромышленного комплекса Республики Беларусь неразрывно связаны с формированием эффективной инвестиционной политики. Её необходимость обусловлена, прежде всего, тем, что инвестиции и связанные с ними структурные сдвиги в экономике, играют ключевую роль в формировании макроэкономических пропорций. Инвестиционная деятельность – это стержень всего процесса расширенного воспроизводства и быстрая ликвидация многих диспропорций в развитии народного хозяйства.

Источниками для написания статьи послужили труды ученых и экономистов, нормативно-законодательные документы. В статье применялись такие методы исследования, как сравнение, сопоставление, аналитический и системный методы.

Инвестиции в основной капитал, как известно, определяют перспективу расширенного воспроизводства и инновационного развития экономики любого государства. Поэтому одним из важнейших факторов перехода к новому этапу – периоду экономического роста и фундаментальной структурной перестройки экономики государств – является развитие межгосударственной инвестиционной деятельности.

Анализируя общие тенденции инвестиционной деятельности за последние годы необходимо отметить, что в январе-ноябре 2016 г. наблюдалась тенденция по снижению инвестиционной активности. Всего инвестиций в основной капитал было использовано 15632,5 млн. рублей. Снижение темпа роста инвестиций связано, в первую очередь, с сокращением внутренних источников финансирования: средств консолидированного бюджета и кредитных ресурсов.

Технологическая структура инвестиций в основной капитал отражает использование большей части ресурсов (54,1%) на строительно-монтажные работы (83,4% к соответствующему уровню 2015 г.). Удельный вес затрат на приобретение машин, оборудования, транспортных средств в общем объеме инвестиций в основной капитал составил 33,9% или 76,7 % к уровню января - ноября 2015 г.

Падение инвестиций в основной капитал зафиксировано по всем регионам: Гомельская область – 61,1%, Могилевская – 69,8%, Брестская – 78,6%, г. Минск – 80%, Витебская – 86,4%, Минская – 93,8%, Гродненская – 94,5%.

Всего за январь-сентябрь 2016 г. в реальный сектор Республики Беларусь (без банков) поступило 6,25 млрд. долларов валовых иностранных инвестиций, из них прямых – 5,1 млрд. долларов (81,6% от общего объема), портфельных – 0,002 млрд. долларов, прочих – 1,1 млрд. долларов.

Прямые иностранных инвестиций на чистой основе (без учета задолженности прямому инвестору за товары, работы, услуги) за январь-сентябрь 2016 г. составили 1082,3 млн. долларов США.

Основными инвесторами в Республику Беларусь по итогам 2016 г. являются: Россия – 49,1%, Соединенное Королевство Великобритании и Северной – 18,7%, Кипр – 7,8%, Австрия – 4%, Литва – 3,4%, Польша – 2,8%, Китай – 2,3%, Украина – 2,2%, Нидерланды – 1,3%, Германия – 1,2%,. На долю прочих стран-доноров приходится – 7,3%.

Перед народным хозяйством страны стоит задача оживить инвестиционную деятельность, и как можно скорее. Анализ ситуации позволяет сделать вывод, что в условиях переходного периода реальным источником инвестиций должен стать долгосрочный кредит. Только с его помощью сегодня можно привлечь значительные денежные ресурсы. Причём, эти ресурсы предоставляются на принципах платности, срочности, возвратности, целенаправленности, значит, и использоваться они должны эффективно.

Для этого важно разрабатывать наиболее приемлемые для банков и предприятий условия и формы долгосрочного кредитования.

Особую роль в развитии отдельных регионов республики и привлечении инвестиций в экономику страны призваны сыграть свободные экономические зоны (СЭЗ), целью которых является стимулирование создания и развития производств, основанных на новых и передовых технологиях, увеличение числа рабочих мест, объема экспорта и предоставление предприятиям возможности работать в особых льготных условиях. Беларусь с ее выгодным экономико-географическим и геополитическим положением располагает благоприятными условиями для создания СЭЗ. В настоящее время в Беларуси функционируют шесть свободных экономических зон (по одной в каждом областном административном центре, включая г. Минск). По состоянию на 1 марта 2017 г. в качестве резидентов СЭЗ зарегистрировано 410 компаний, на которых занято порядка 123,5 тыс. человек.

Таким образом, можно сделать вывод, что для повышения эффективности функционирования СЭЗ, а также для привлечения инвестиций можно применить следующие меры: сформировать на республиканском уровне четкую концепцию в области развития СЭЗ; разработать комплексные программы развития, в которых были бы четко указаны задачи и цели, этапы становления, приоритетные отрасли, объём инвестиций и источники их привлечения в свободные зоны, с учётом специфики развития региона.

#### Литература

1. Радкевич Т. А. Инвестиции в основной капитал / Научный поиск молодежи XXI века / Сборник науч. статей, часть 3 // Горки, 2014. – С. 210 –212.
2. Инвестиции // Министерство экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2018. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/ru/investicii-ru/>. – Дата доступа: 09.03.2018.

**УДК 336.71; 347.734**

## **ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА**

**Ж.С. Захарова**

Витебский государственный технологический университет

Ученые давно отметили, что развитие экономики происходит с определенной закономерностью. Периоды совершенствования процессов, например, рост доходов населения, развитие фондовых бирж сменяются спадами деловой активности и рецессией.

Безусловно, общее экономическое положение не может не отразиться на деятельности любого предприятия. В период экономического кризиса все предприятия вступают в борьбу за сохранение своих позиций или, того хуже, за выживание. Именно в такие моменты остро ощущаются проблемы в деятельности предприятий и видны «пробелы» качества менеджмента организации. Возникает понимание того, что часть предприятий, сможет выжить, но ни одна компания не преодолет кризис, если не предпримет антикризисных мер.

Следовательно, чтобы оказаться в числе «выживших», или тем более войти в число развивающихся, важно суметь найти в кризисе возможность для развития и сосредоточиться на достижении этой цели.

В таких условиях каждое предприятие должно предусматривать введение антикризисного управления, так как без этого пережить кризис будет довольно сложно. Под термином «антикризисное управление» понимают такой вид управления, при котором в экономических системах разного уровня происходят управляемые процессы подготовки к кризису, его прогнозирование, предупреждение кризисов, обеспечение функционирования систем в периоды кризисов, смягчение отрицательных последствий кризиса и использование факторов кризисов для развития. Антикризисная стратегия управления не может быть шаблонным решением, так как каждое предприятие, имеет свой стиль работы, свой рынок спроса и предложения, поэтому формирование эффективной стратегии развития предприятия в условиях кризиса - дело сугубо индивидуальное [1, с. 28].

Для разработки антикризисных мер необходимо понимать природу возникновения и развития кризисных ситуаций. Различают несколько видов экономических кризисов в зависимости от масштаба:

- мировой (глобальный) кризис;
- локальный кризис (возникает в отдельно взятой отрасли или сегменте рынка).

Кризис может возникнуть вследствие как внешних, так и внутренних по отношению, к объекту причин. Они могут быть случайными, закономерными, созданными искусственно, или происходить из-за естественных причин. Отсюда следует важное положение о том, что не все кризисы могут быть предотвращены, так как некоторые причины их возникновения являются объективными и не зависят от деятельности субъектов, осуществляющих управление. Очень редко кризис возникает сразу во всех областях бизнеса и компаниях, чаще всего кризис развивается, вызывая эффект домино.

Анализируя факторы, приводящие к формированию экономических кризисов, невозможно выделить основную причину, которая является катализатором этого процесса. Ученые же выделяют следующий ряд факторов:

- высокая инфляция;
- удорожание кредитов (повышение учетной ставки);
- сокращение экспорта и импорта;
- изменение рыночной структуры и конъюнктуры;
- природные катаклизмы;
- рост конкуренции.

Все эти факторы негативно сказываются и на работе предприятий, которые сталкиваются с такими проблемами как:

- несовершенство организационных структур управления бизнесом;
- отсутствие программ развития предприятий;
- неэффективный аудит и контроль на предприятиях;
- отсутствие эффективной системы антикризисного управления;
- недооценённая значение маркетинга на предприятии.

Следует подчеркнуть, что, вопреки распространенному мнению, разрушение любой системы происходит не из-за кризиса, а из-за невозможности системы работать в изменившихся внешних условиях, осуществлять свое развитие и выполнять свои производственные задачи. Таким образом можно сделать вывод, что кризис – это хорошая проверка качества работы предприятия, способность быстро реагировать на возникшую ситуацию и принятие верных стратегических решений.

Антикризисная стратегия предприятия должна быть построена на взаимосвязи четырех функциональных стратегий:

- маркетинговая стратегия, т.е. поведение предприятия на рынках товаров;
- производственная стратегия, т.е. организация, структура, объем и ассортимент производства;

- кадрова політика, т.е. організація труда персонала и внутріфирменного управління;
- фінансова стратегія, т.е. способи привлечення, накоплення и расходовання фінансових ресурсів [2, с. 46].

Если підприємство своєчасно відслідковує появу зовнішньої загрози и має вчасно, достатньо для виробки ефективного реакції, воно може послідовно ліквідувати всі проблеми. Но в кризовій ситуації реалізацію змін треба здійснити в жорстко обмежений термін. Тому при плануванні антикризової стратегії необхідно прагнути до максимальної паралельності робіт. Впровадження антикризової стратегії найбільш ефективно, якщо вона поєднується з уже адаптованою структурою и підпорядковується збалансованій системі цілей.

На основі всього вище сказаного можна зробити висновок, що в умовах нестабільної економіки, з метою стабілізації положення підприємства на ринку важливим є прогнозування ринкових змін, систематично проводити аудит маркетингу підприємства, організовувати антикризові комітети, збільшувати швидкість прийняття рішень, систематичний аналіз и повнота доступної інформації для прийняття рішень, - все це створить задел конкурентного переваги в період кризи и забезпечить стабільний економічний ріст підприємства.

#### Література

1. Бродський Б.Е. Антикризове управління: підручник. - 4-е вид. / Б.Е. Бродський, Е.П. Жаровська. - М.: ОмегаЛ, 2007. - 368 с.
2. Коротков Е.М. Антикризове управління: підручник / Е.М. Коротков. - М.: ИНФРА-М, 2007. - 620 с.

#### УДК 330.341

### ПІДХОДИ ДО РОЗРОБКИ АВТОМАТИЗОВАНИХ СИСТЕМ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

**В.І.Захарченко**, д.е.н., професор

**О. А.Дараків**

Одеський національний політехнічний університет

Метою створення автоматизованих інформаційних систем (АІС) є підвищення ефективності роботи з резервом кадрів, повноти та оперативності використання персональної інформації и надання керівним працівникам фірми можливості більш глибокої науково-обґрунтованої підготовки вирішення питань підвищення кваліфікації та використання кадрів та ін.

Найважливішим завданням в процесі створення «АІС-кадри» є розробка форм и способів щодо попередження спотворення інформаційних даних в кадрових комп'ютерних системах.

Необхідність створення АІС також викликана безперервним ускладненням, інтенсивним збільшенням кількісних даних, необхідних для підприємства оптимальних рішень и скорочення заданих термінів обробки оперативного матеріалу щодо кадрового резерву. В той же час успішна робота з резервом кадрів, а як наслідок ефективність роботи фірми в цілому, також визначається тим, наскільки оперативно надаються дані про кадри.

Принципово новим при створенні АІС є те, що ПК здійснює попередній відбір кандидатів для використання на різних посадах, в даному випадку включення в резерв на висунення на основі формалізованих оціночних критеріїв. Вивчення різних сфер застосування інформації про кадри, включених в резерв на висунення, вимагає розширення набору облікових відомостей у порівнянні з інформацією, яка використовується в наш час. Рівень сучасного розвитку ЕОМ и наявний досвід їх використання дозволяє сформулювати комплекс задач по створенню кадрового складу, в тому числі, які повністю або частково вирішуються за допомогою АІС, а саме: планування потреби чисельності складу кадрів, планування підвищення кваліфікації, системний облік складу резерву кадрів та відповідних

змін, формування статистичної оперативної звітності по кадровому складу, аналіз кількісного складу і руху кадрів та ін.

Крім вищезгаданих задач з допомогою кадрових комп'ютерних систем можливе рішення і інших, зокрема: попередній відбір персоналу з використанням набору необхідних психологічних; професійних ділових якостей, оцінка персоналу із залученням досвідчених фахівців-експертів, які мають значний досвід роботи з кадровим потенціалом; формування попередньої ділової кар'єри працівників, зарахованих до резерву на висунення; аналіз плинності та переміщення кадрів по структурним підрозділом з урахуванням зміни кон'юнктура ринку; створення додаткової автоматизованої бази даних про персонал необхідний для подальшого розвитку конкретної організації; складання попередніх списків працівників, які виявили бажання піти на пенсію; складання списків працівників, на утриманні яких перебувають неповнолітні діти, з метою їх матеріального стимулювання та ін.

Отже, інформаційне забезпечення АІС - це сукупність методів і засобів організації обробки персональних даних працівників. Особливістю АІС є наявність значних масивів персональної інформації про працівників фірми, яка зберігається і переробляється ЕОМ. «АІС-кадри» повинна дозволити також вирішувати певні завдання і за допомогою економіко-математичних, соціологічних та експертних методів. Крім того, АІС має враховувати надходження в неї всієї необхідної інформації, яка забезпечує якість і ефективність створюваного на фірмі кадрового складу.

Враховуючи значний обсяг інформації, що отримується в результаті експертних методів оцінки особистих і ділових якостей працівників, в даний час не має можливості їх обробки традиційними способами. Вихід один - використання ЕОМ та відповідного програмно-математичного забезпечення. При цьому до складу інформаційних масивів ЕОМ в умовах функціонування АІС вмикаються дані по різним категоріям працівників. В кожному окремому випадку керівництво торгової фірми визначає номенклатуру посад та осіб, відомості про яких підлягають вводу в ЕОМ. При цьому нарощування можливостей АІС може здійснюватися як за рахунок збільшення кількості працівників середніх, дані яких вводяться в ЕОМ, так і шляхом створення додаткових даних, які об'єднані єдиним обліковим номером (в даному випадку це може бути номер паспорта або ПН). Додаткові облікові документи можуть заводитися не тільки в кадрових службах, а й військово-облікових столах, навчальних центрах і т. д.

Кадрова служба фірми готує персональну інформацію про відповідних працівників самостійно та передає її для обробки в АІС. Таким чином, передаються і зміни, які відбуваються в особистих справах працівників. Технологія реєстрації, передачі, обробки та видачі персональних облікових даних про кадри є головною ланкою при створенні АІС.

Попередній та існуючий нині досвід, як вітчизняний, так і зарубіжний показує, що до реєстрації персональної інформації про того чи іншого працівника фірми необхідно допускати досить перевірених осіб, включаючи акціонерів фірми або конкретних засновників.

Практика показує, що неперевірені особи, які мають доступ до подібної інформації досить часто «діляться» нею з конкурентами і тим самим сприяють банкрутству даної фірми.

Для збереження конкурентоспроможності фірми їх керівники, як правило, в своїй роботі з персоналом використовують спеціальні пристрої, який має назву «Поліграф», аналог «Детектор брехні» (США).

#### Література

1. Пріоритетні напрямки розробки автоматизованих систем. Постанова КМ України №980 від 18.10.2017р. // Урядовий кур'єр. – 2017 – № 246.
2. Захарченко В. І. Інноваційний розвиток підприємства за рахунок АІС: моногр./ В.І. Захарченко, І. А.Топалова.– Одеса: Бахва, 2017.172с.
3. Захарченко Н. В. Обґрунтування стратегічних інноваційно-інвестиційних рішень в управлінні високотехнологічним виробництвом: моногр./ Н.В. Захарченко.– Одеса: Бахва, 2017.448с.



**ПОДАТОК НА ВИВЕДЕНИЙ КАПІТАЛ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ ЗАСІБ  
СТИМУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ****Н.В. Захарченко**, к.е.н., доцент кафедри економіки та моделювання ринкових відносин**Н.Д. Маслій**, к.е.н., доцент кафедри економіки та моделювання ринкових відносин**М.С. Осіпова**

Одеський національний університет імені І.І.Мечникова

На сьогодні податок на прибуток підприємств (ППП), як і податкова система України загалом, має ряд значних недоліків з приводу власного функціонування, до яких, в першу чергу, необхідно віднести занадто високий рівень податкового навантаження на підприємства, що веде до тінізації економічних процесів, утворення монополістичних структур, послаблення ролі адміністрування ППП між державою та суб'єктами підприємницької діяльності тощо.

Теоретичне підґрунтя у дослідженні проблематиці оподаткування прибутку підприємств становлять праці таких іноземних вчених як: Е. Аткинсон, А. Ауербах, Д. Йоргенсон, М. Кінг, Дж. Мінц, Дж. Стігліц, М. Фелдстайн, А. Харбергер та ін. Проте питання щодо вдосконалення механізму справляння ППП на сьогодні розглянуто недостатньо та потребує подальшого вивчення.

Мета роботи – розглянути податок на виведений капітал в якості засобу стимулювання інвестиційної діяльності підприємств.

Нинішня податкова система України перебуває на етапі трансформації, оскільки останнім часом органами державної влади обговорюється перехід на «естонську модель» справляння ППП. Цей перехід базується на законопроекті Шемяткіна/Шевцової (українські юристи) [1].

З приводу того, чому Україна орієнтована саме дану модель, необхідно відмітити, що зі всіх пострадянських країн, саме Естонія, на думку багатьох експертів, показала найбільш ефективну ліберальну модель трансформації планової економіки до безпосередньо ринкової економіки з характерним для неї конкурентним середовищем, що за суттю своєю і потребує Україна. Спільне минуле та бажання в трансформації економічних процесів і говорить про необхідність використання саме «естонської моделі». Крім того, налагодження відносин з приводу її інтеграції дасть змогу українській державі прискорити рух українських товарів до споживачів Балтійського регіону (Швеція, Естонія, Фінляндія тощо).

Запропонований науковцями «податок на виведений капітал» (ПВК) – це ґрунтовно інший підхід в оподаткуванні порівняно з існуючим ППП.

Щодо основних передумов виникнення ідеї з приводу впровадження в українську економіку даного податку, то вони закладені в принципах функціонування ПВК.

По-перше, ПВК передбачає зменшення адміністративного навантаження на підприємства. Оскільки база оподаткування прямим чином залежить та змінюється з фінансових прибутків до операцій, вважається, що ПВК, будучи податком, що заснований на операціях, в процесі свого функціонування буде формувати меншу величину адміністративного тиску на підприємницькі структури та органи державної фіскальної служби в порівнянні з податком на основі фінансової звітності.

По-друге, збільшення кількості інвестиційних ресурсів в країні. Розглядаючи ПВК, однозначно потрібно відмітити, що здійснюється стимулювання інвестиційних процесів, оскільки в системі реалізації даного податку, прибутки суб'єктів підприємницької діяльності оподатковуються лише в тих умовах, коли вони фактично надходять до фізичних осіб або ж у випадку виведення капіталу за рубіж. Наприклад, до компаній, які є офіційними партнерами даної підприємницької структури. Таким чином, оподаткування нерозподіленого прибутку, що використовуються для інвестиційних операцій, фактично не проводиться в порівнянні з нині існуючою системою стягнення ППП.

З приводу основної різниці між діючим ППП та запропонованим ПВК, то вона полягає в зміні податкової бази відповідно з коригованого фінансового доходу до окремо

взятих фінансових операцій. В цілому, ПВК фактично і залишається податком на прибуток, проте саме по собі поняття прибутку змінюється з поточного (згідно фінансової звітності) на пропонуємий (відповідно до руху фінансових ресурсів). Це і є базовою ідеєю складання законопроекту Шемяткіна/Шевцової.

Крім того, на сьогоднішній день, в Україні мають місце такі складні негативні явища, як корупція та тіньова економіка. Проте, нормативно-правова складова ПВК передбачила і це. Фактичне розширення нинішньої податкової бази з приводу реалізації ПВК відбулось для того, щоб подолати ухилення від сплати податку через замасковані дивіденди, початкова ідея доповнена для врахування таких моментів: по-перше, існують холдингові структури власності, де дивіденди рухаються через кілька юридичних осіб (і лише потім до фізичних осіб), і, по-друге, міжнародні відносини власності, де підприємства пов'язані з іншими підприємствами в інших країнах. Ці два фактори - причина, чому податок називається податком на виведений капітал: капітал оподатковують, коли він залишає податкову систему [2].

Важливим моментом є те, що фінансові операції безпосередньо між платниками ПВК не підлягають оподаткуванню. Лише в разі, коли певний капітал розподіляється фізичній особі або ж підприємницькій структурі за кордон (на територію, де податок не функціонує), він оподатковується. В протязі сьогоденної системи, де існує досить складний за своєю суттю механізм подвійного оподаткування та система податкових кредитів. Саме тому головною ціллю ПВК є спрощення податкового законодавства, в першу чергу, податкової бази до того моменту, коли розглядається виключно капітал, виведений за рамки податкової системи.

До платників податку належатимуть суб'єкти підприємницької діяльності, що є резидентами, та постійні представництва нерезидентів, окрім дипломатичних представництв [3].

Законопроект на основі естонської моделі передбачає оподаткування дивідендів в грошовій та не грошовій формах (фінансові операції з виведення капіталу) за ставкою 15%. Щодо інших платежів, які, за своєю суттю, є схожими на виведення фінансової маси за кордон, то до них належать, наприклад, відсотки, які сплачені нерезидентам, фінансова допомога, роялті, величина кожного з яких перевищує законодавчо встановлену межу.

Загалом, різниця між ППП та ПВК є досить суттєвою, оскільки фактично змінюється база оподаткування з фінансового результату (звітності) до транзакцій (операцій). Наприклад, поточна ставка податку для розподіленого доходу резидентам на сьогодні складає 23,33%, а при ПВК – 15% для дивідендів та 20% для інших контрольованих операцій.

Водночас, важливо зауважити, що внаслідок різниці у базі оподаткування в двох податкових системах основна відмінність у регулюванні важливих методів ухилення від сплати податку (кредити пов'язаних сторін, трансфертне ціноутворення, роялті) полягає у зміні концепції: з коригування фінансового результату до включення до оподатковуваних транзакцій [2].

В таблиці 1 наведено порівняння основних концепцій двох систем оподаткування.

Таким чином, сьогоденна форма справляння ППП не є ефективною, тому виведено «естонську модель» функціонування податку, яка здобула назву «податок на виведений капітал». Її головними завданнями є забезпечення економіки країни інвестиційними ресурсами і позбавлення підприємницьких структур адміністративного тягаря.

В порівнянні з діючою системою ППП, ПВК має ряд значних переваг, наприклад, не оподатковуваність інвестицій, зниження діючої ставки для резидентів та платників, націленість оподаткування на операції, а не на фінансову звітність, а тому ПВК і є більш привабливим з точки зору оподаткування.

Тому, податок на виведений капітал безперечно є неабияким стимулом до підвищення кількості впроваджуваних інвестицій в Україні.

## Порівняння діючого ППП та ПВК в Україні\*

	Діючий ППП	Пропозиції щодо ПВК
База оподаткування	Фінансовий прибуток відповідно до національних стандартів обліку	Розподілений прибуток (наприклад, дивіденди) та інші види виведеного з податкової системи капіталу
Ставка податку	18% ППП + 5% ПДФО + 1,5% військовий збір. Поточна ставка складає 23,33%	15% щодо грошових та негрошових дивідендів та 20% відповідно до перевищених цін за транзакціями
Оподаткування інвестицій	Здійснюється за ставкою 18%	Не оподатковують
Оподаткування операцій з нерезидентами	Всі видатки бізнесу, які є витратами при розрахунку бази оподаткування	Лише контрольовані операції з неплатниками ПВК, оподаткування перевищень за ставкою 20%
Вплив від зміни обмінного курсу	Може суттєво впливати на базу оподаткування. Різне знецінення гривні призводить до великих збитків	Немає впливу

\*Джерело: складено авторами на основі [1, 2, 3, 4]

## Література

1. Законопроект Олександра Шемяткіна та Тетяни Шевцової» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/rus/publications/2017/07/14/627057/>
2. Tax on Withdrawn Capital: Economic and fiscal effects [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [https://www.beratergruppe-ukraine.de/wordpress/wpcontent/uploads/2018/03/Newsletter\\_113\\_2018\\_German-Advisory-Group.pdf](https://www.beratergruppe-ukraine.de/wordpress/wpcontent/uploads/2018/03/Newsletter_113_2018_German-Advisory-Group.pdf)
3. Податок на виведений капітал – реформа, на яку чекає бізнес [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/co-lumns/2018/02/14/634052/>
4. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

**338.486**

**РОЗВИТОК ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ РЕГІОНУ НА ОСНОВІ ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ЙОГО ГОСПОДАРЮЮЧИХ СУБ'ЄКТІВ**

**В. І.Захарченко**, д.е.н., професор

Одеський національний політехнічний університет

**Л. М.Сорока**, к.е.н., доцент

Ізмаїльський державний гуманітарний університет

Залучення інвестицій в реальний сектор економіки, до якого відноситься туризм і його обслуговуюча інфраструктура, на даний час є одним з найважливіших питань.

Інвестиції представляють собою всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької діяльності, в результаті якої утворюється прибуток (дохід) або досягається інший соціальний ефект. У більш широкому сенсі інвестиції – це вкладення капіталу з метою його подальшого збільшення. Інвестиційна ситуація в Україні в цілому, і в більшості її регіонів, залишається несприятливою як для вітчизняних, так і для іноземних інвесторів. Недосконалість законодавства, нерозвиненість виробничої та соціальної інфраструктур, інфляція, все це є суттєвою перешкодою для припливу інвестицій.

Стабілізація та подальший розвиток економіки України неможливий без істотного поліпшення становища в інвестиційній сфері та створення сприятливих умов для підвищення інвестиційної активності господарюючих суб'єктів. Покращення інвестиційного клімату дозволить підприємствам активніше вкладати кошти в основний капітал, забезпечуючи модернізацію, реконструкцію та розширення виробництва.

Інвестиційний клімат – це сукупність політичних, соціокультурних, фінансово-економічних та організаційно-правових чинників, що визначають якість умов здійснення інвестиційної діяльності та ступінь можливих інвестиційних ризиків.

До основних факторів, які зумовлюють стан інвестиційного клімату в українській економіці, відносяться:

- політичні ризики, що характеризуються втручанням держави в економічне життя суспільства;
- нестійкість макроекономічної ситуації, залежність національної економіки від цін світового ринку;
- повільне зростання реального платоспроможного попиту населення в результаті недостатніх темпів зростання реальних грошових доходів населення;
- нестабільність податкової системи і високий рівень оподаткування;
- нестабільність умов здійснення інвестиційної діяльності;
- недостатній розвиток ринкової інфраструктури;
- недостатня участь банківської системи у фінансуванні реального сектору економіки;
- низький рівень кваліфікації управлінських кадрів, що регулюють питання інвестиційної діяльності.

Інвестиційний клімат національної економіки може оцінюватися як сприятливий або несприятливий і змінюватися в напрямку його поліпшення або погіршення.

Основними напрямками державної інвестиційної політики є: створення сприятливого інвестиційного клімату; розробка та реалізація державних інвестиційних програм; розвиток національного інвестиційного законодавства; розвиток інфраструктури інвестиційного ринку; збільшення обсягів інвестицій, підвищення їх ефективності та поліпшення структури за рахунок зростання інноваційних інвестицій.

За останній час Україна здійснила значні заходи державного регулювання щодо розвитку та активізації інвестиційної діяльності. У їх числі заходів щодо:

- розвитку українського законодавства;
- вдосконалення інформаційного забезпечення;
- поліпшення податкового та митного регулювання;
- зниження адміністративних бар'єрів з «дебюрократизації» економіки.

Основною умовою підвищення інвестиційної активності в туристичній галузі є ефективно діюча інвестиційна політика на різних рівнях.

При розробці інвестиційної політики в регіонах основну увагу необхідно приділяти розробці і прийняттю програм розвитку туризму в муніципальних утвореннях. В якості головної задачі для будь-якої з муніципальних програм доцільно ставити завдання – створення в муніципальній освіті сучасного високоефективного і конкурентоспроможного туристичного комплексу, що забезпечує, з одного боку, можливості для задоволення потреб населення регіону, українських та іноземних громадян в туристичних послугах, а з іншого боку, поліпшення стану економіки, муніципальної освіти та зростання бюджетних доходів за рахунок припливу інвестицій, збільшення числа робочих місць [3, с.149-153].

Для того, щоб зберегти туристичну привабливість необхідні наступні дії:

- спробувати зберегти баланс між зростанням попиту і зростанням пропозиції;
- здійснювати планування розвитку туризму в відповідно до принципів сталого розвитку;
- передбачати довгострокові інвестиції в сферу туризму;
- забезпечити наявність ясних державних стратегій розвитку туризму, гнучкості та оперативності в прийнятті рішень.

Механізмами просування України як туристичного напрямку на внутрішньому і міжнародному туристичних ринках є наступні види діяльності, які реалізуються державою як на споживачів, так і на туристичну індустрію:

- участь в найбільших міжнародних туристичних та інших виставках єдиним українським національним стендом із залученням органів виконавчої влади регіонів України;
- підтримка і консолідація профільної виставкової діяльності в Україні з метою створення на вітчизняному туристичному ринку однієї з найбільших світових туристичних виставок;
- некомерційне рекламне просування українського туристичного продукту з метою збільшення в'їзного та внутрішнього туристичного потоку і створення сприятливого іміджу України;
- підготовка некомерційної рекламно-інформаційної друкованої та іншої продукції для поширення її на найбільших міжнародних туристичних виставках та через українські закордонні представництва, в тому числі через представництва, створювані при національному органі виконавчої влади в сфері туризму;
- поширення інформації про Україну як про привабливий туристичний напрямок в глобальній мережі Інтернет;
- проведення інших акцій, наприклад, інформаційна підтримка фестивалів і заходів, що проводяться в країні, презентації нових українських туристичних напрямків за кордоном, організація інфо-турів для зарубіжних та вітчизняних ЗМІ, проведення великих міжнародних конференцій, симпозіумів, конгресів та інших заходів на базі двостороннього і багатостороннього міжнародного співробітництва, а також співпраці з найбільшими міжурядовими організаціями.

Необхідно відзначити, що інвестування в підприємства готельної галузі мають істотне значення в розробці інвестиційних програм сфери туризму.

До найбільш значущих проблем, які вимагають пильної уваги і серйозного підходу до їх вирішення, відносяться недостатній розвиток туристичної інфраструктури та відсутність, за рідкісним винятком, практики створення регіонами України сприятливих умов для інвестицій при будівництві засобів розміщення та інших об'єктів туристичного використання.

На даний час в нашій країні значна частина матеріальної бази туризму потребує оновлення, так як близько половини готелів в нашій країні відносяться до не категорійних.

Брак місць в готелях туристичного класу негативно впливає на розвиток в'їзного та внутрішнього туризму. Це істотно здорожує пакет послуг, пропонований туристам при їх подорожі в Україну.

В умовах фінансової кризи у багатьох регіонах спостерігається скасування частини проектів з будівництва готелів. Проте, можна відзначити інтерес з боку інвесторів з реалізації проектів будівництва 2-х і 3-х зіркових готелів, а також, так званих, міні-готелів в Одесі. Дані категорії готелів користуються високим попитом, а, крім того, як відзначають експерти, інвестори зацікавлені в них, оскільки ці готелі приносять значно більший прибуток, ніж готелі більш високого рівня, так як в їх будівництво вкладаються значно менші кошти [1, с.177].

Разом з тим пропозиції щодо розвитку туристичної інфраструктури не можуть обмежуватися тільки створенням нового і реконструкцією існуючого готельного фонду. Слід зазначити важливість комплексного розвитку туристичної інфраструктури, що включає в себе не тільки широкомасштабне будівництво нових засобів розміщення, а й супутню інфраструктуру (транспорт, підприємства харчування, індустрії розваг, об'єкти туристичного показу та ін.). Розміщення нововведених туристичних комплексів має враховувати як параметри туристичного попиту за видами туризму, так і характер туристичної пропозиції – наявність туристичних ресурсів, умов для кадрового забезпечення, відповідно до екологічних вимог та економічної доцільності [2, с.249-250].

Також здійснюються такі великі проекти як: розвиток аеропорту «Одеса»; будівництво та реконструкція термінальних комплексів в морському порту Одеси;

будівництво міжнародних готельних комплексів в центральній частині міста. Реалізація даних проектів вкрай важлива для розвитку регіону в цілому [1, с.187-189].

Таким чином, створення необхідних умов з боку держави, а також вливання інвестиційних коштів в різні галузі допоможуть поліпшити інвестиційну привабливість, що, безсумнівно, підвищить конкурентоспроможність регіонів України в сфері туризму.

#### Література

1. Економічне оновлення регіону: аналіз ситуації та рішення / Кер. авт. кол. Б. В. Буркинського і С. К. Харічков. – Одеса: ІПРЕЕД НАНУ, 2008. – 494с.

2. Захарченко В. І. Наукові основи управління ринковою системою регіону; монографія / В. І. Захарченко, Т. К. Метіль, І. А. Топалова. – Одеса: Атлант, 2016. – 316с.

3. Соціально-економічний розвиток Українського Причорномор'я: теорія, методологія, практика: монографія / За ред. Б. В. Буркинського. – Одеса: ІПРЕЕД НАНУ, 2010. – 376с.

#### УДК 336.012.23

### АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ «ФИНАНСОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ»

**Н.В.Здановская**, научный сотрудник НИЛ «Экономический анализ методология  
бухгалтерского и налогового учета  
Белорусский государственный университет транспорта»

Финансовое управление на современном этапе развития является неотъемлемым компонентом управления компаниями. В условиях развития глобальных рынков, высоких темпов роста конкуренции, внедрения достижений научно-технического процесса и информационной доступности, значение финансового управления усиливается и приобретает особое значение. Рациональное и эффективное управление финансами компании является основными задачами для обеспечения их деятельности и достижения поставленных целей.

Среди теоретических вопросов финансового управления, одним из наиболее важных и актуальных является определение понятия «финансовое управление». Оно является основополагающей базой, которая формирует представление о финансовом управлении и определяет ее основные характеристики.

В настоящее время не существует единого подхода к определению понятия «финансовое управление». Многообразие определений, обусловлено стремлением теоретиков и практиков выработать наиболее точный и полный подход. При этом проводимые исследования сопровождаются факторами влияющими на их многовариантность. К ним, на наш взгляд, можно отнести:

1) особенности экономического и политического развития региона, включающего в себя страны постсоветского пространства: переход в 90-е годы к рыночным отношениям обусловил необходимость повышения эффективности хозяйствования, особое значение в которой отводится повышению эффективности финансового управления;

2) относительную «молодость» понятия в отечественной теории и практике. В связи с этим предпринимаются попытки дать определение в контексте отечественных (национальных) условий ведения хозяйственной деятельности.

Отсутствие отечественных разработок в этой сфере и одновременно богатый опыт западных коллег способствовал появлению в странах постсоветского пространства переводных работ зарубежных ученых. Зайков В.П. на основе проведенного анализа теорий и концепций финансового менеджмента зарубежных авторов приходит к заключению, что они распространяются лишь на управление финансами крупных корпораций, не учитывают реальные факторы, действующие на рынке капитала, и в силу специфики национальной финансовой системы не могут быть использованы в полной мере для решения проблем управления финансовыми потоками в Российской Федерации. Вместе с тем, в диссертации отмечено достаточно сильное влияние англо-американской финансовой школы на

отечественную [1, с. 13-14]. Это подтверждает необходимость исследования понятия и его определения с учетом особенностей национальной экономики.

3) отражение в определении понятия особенностей хозяйствующего субъекта (отраслевой принадлежности, организационной структуры, формы собственности и т.д.). Влияние этого фактора позволяет обратить внимание на основные, определяющие аспекты функционирования определенной категории хозяйствующих субъектов, которые позволяют осуществлять финансовое управление более эффективным образом.

Приведенные факторы обуславливают актуальность и определяют исследования ученых. Изучению вопроса определения понятия «финансовое управление» посвятили свои работы такие ученые-экономисты как Е.П. Аксенов, О.Н. Зерова, В.В. Ковалев, А.В. Лежнев, В.А. Макарова, Н.П. Радковская, Л.Д. Терентьева, М.К. Фисенко, Л.Д. Шапиро и др. Анализ их научных исследований показал, что среди многообразия определений термина «финансовое управление» сложно найти одинаковые, при этом предложенные понятия не противоречат, а на наш взгляд, дополняют друг друга. По результатам проведенного анализа и обобщения полученных результатов, нами были выделены три подхода к определению понятия «финансовое управление»: функциональный, системный, институциональный (рисунок).



Рис.1. Подходы к определению понятия «финансовое управление»\*

\*Источник: собственная разработка

*Функциональный подход* к определению понятия «финансовое управление» заключается в толковании понятия как совокупности управленческих действий (процесса, технологии принятия решений), направленных на достижение поставленной цели. Сторонниками данного подхода являются В. В. Ковалев, Н. А. Шапиро, Л. Д. Терентьева, А. В. Лежнев, Н. П. Радковская, Е. Е. Светлов, Е. П. Аксенов.

*Системный подход* рассматривает понятие «финансовое управление» как совокупность элементов системы финансового управления. Представителем этого подхода является М. К. Фисенко, который определяет финансовый менеджмент как специфическую систему управления финансовыми ресурсами, сочетающую финансовую политику, методы, инструменты, а также работников, принимающих управленческие решения и претворяющие их на практике с целью достижения поставленных целей стабильности и экономического роста [2, с.47].

*Институциональный подход* – предполагает трактовку понятия «финансовое управление» с позиции изучения организационной системы (модели), при котором основное внимание уделяется структурным институтам (надо уточнить, например подразделениям), особенностям их финансового функционирования и взаимодействия. Институциональный подход характерен в случае, когда определение понятия «финансовое управление» рассматривается в привязке к компании со сложной организационной структурой (финансовое управление холдингом, управление финансами интегрированных предприятий). Так, В. А. Макарова под финансовым управлением холдинга понимает комплексную методическую модель, все элементы которой взаимосвязаны и обеспечивают целостность, достоверность и полноту информации для принятия управленческих решений [3, с. 24].

Некоторые авторы в определениях комбинируют несколько подходов. Например, О. Н. Зерова, совмещая функциональный и системный подход, под финансовым управлением деятельностью предприятий понимает процесс воздействия субъектов управления на

формирование и использование финансовых ресурсов через совокупность различных форм и методов с целью достижения конкретных результатов в операционной, инвестиционной, и финансовой деятельности и обеспечения синергетического эффекта от взаимодействия и комплексного использования всех составляющих управления [4, с. 19]. На наш взгляд, комплексный подход к определению является наиболее полным и точным и его использование в определении понятия является наиболее предпочтительным.

Выделение подходов к определению понятия «финансовое управление» обусловлено сложностью системы финансового управления в компаниях. Выделение функционального, системного и институционального подхода позволяет осуществить определение термина с дополняющих друг друга трех различных сторон:

- как совокупности управленческих действий;
- как совокупности элементов системы финансового управления;
- как организационной системы (модели).

При этом при определении понятия «финансовое управление» на базе выделенных подходов необходимо учитывать национальные особенности функционирования хозяйствующих субъектов, а также отраслевые и организационные.

#### Литература

1. Зайков, В. П. Теория и методология управления финансовыми потоками : дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.10 / В. П. Зайков. – СПб, 2008. – 393 с.
2. Фисенко, М. К. Финансовый менеджмент: сущностные характеристики, место в науке о финансах / М. К. Фисенко // Вестн. Полоц. гос. ун-та. Сер. Д, Экон. и юрид. науки. – 2014. – № 6. – С. 47–51.
3. Макарова, В. А. Моделирование финансового управления холдинговых структур : науч. монография / В. А. Макарова. – СПб. : Изд-во Политехн. Ун-та, 2013. – 168 с.
4. Зерова, О. Н. Финансовое управление деятельностью предприятий жилищно-коммунального хозяйства : автореф. дисс. ... канд. экон. наук : 08.00.10 ; Донбасская нац. акад. строит. и архитект. / О. Н. Зерова. – Макеевка, 2017. – 25 с.

#### УДК 621.396.218

#### АНАЛИЗ МОДЕЛЕЙ ИНВЕСТИРОВАНИЯ КРИЗИСНЫХ РЕГИОНОВ

**Л.Ф.Истомин**, к.т.н., доцент кафедры экономики и предпринимательства  
Восточноукраинский национальный университет имени В.Даля

Проблема анализа и прогнозирования тенденций развития социально-экономической территории исследуется учеными и практиками уже не первое десятилетие. Особую актуальность эта проблема приобретает в наше время, когда экономика Украины переживает период очередного кризиса и влияние множества факторов внешнего и внутреннего характера.

Столь же проблемные времена испытывает и банковская сфера Украины, где немало случаев кризисных состояний и банкротств финансовых учреждений. К наиболее влиятельным микроэкономическим факторам банкротства банковских учреждений относят несовершенный менеджмент банка, политическое вмешательство в деятельность банка, однако существенную роль играют и операции инвестирования и кредитования связанных с банком учреждений, а также предприятий государственной формы собственности и банковское мошенничество. Также исследования показывают, что макроэкономические факторы играют весьма важную роль в неплатежеспособности и банкротстве банков.

На примере одного из кризисных регионов Украины, а именно Луганской области, которая все больше приближается по типу к аграрным регионам, можно показать проблемы инвестирования в социально-экономическую структуру региона.

Одним из наиболее эффективных инструментов для анализа и решения подобных задач на сегодняшний день является компьютерное экономико-математическое моделирование, которое, при условии построения качественной модели, может позволить учесть основные особенности развития региональных экономических систем и сформировать



объективный прогноз и дать возможность обосновать необходимые решения для устойчивого социально-экономического развития региона и финансовой сферы, учитывая потребности не только самой экономической системы территории, но и социальной сферы, населения региона.

На основе модели [1], разработанной на базе пакета MATLAB Simulink с учетом элементов ее развития, а именно расширения множества параметров экономической, финансовой, социальной и управленческой сфер, рассчитываемых в модели был реализован комплекс подсистем для имитационного моделирования эволюции системы РЕГИОН. В силу жестких "ступенчатых" регуляторных действий государства в области оплаты труда, социальных выплат, оплаты коммунальных услуг и т.п., введены блоки формирования и учета этих факторов, а также заложена возможность моделирования разных типов инвестиций в экономику региона.

На рис. 1 представлен главный модуль системно-динамической модели, где в качестве подсистем включены производственно-экономическая подсистема, социальная подсистема региона, подсистема принятия сбалансированных решений о распределении доходов и инвестиций в регионе и подсистема госбюджетных ресурсов, связанная с экономической подсистемой региона регуляторными действиями, потоками налогов и инвестиций, а также с социальной подсистемой, с которой она связана регуляторными действиями, социальными финансовыми потоками и бюджетными инвестициями в регион.

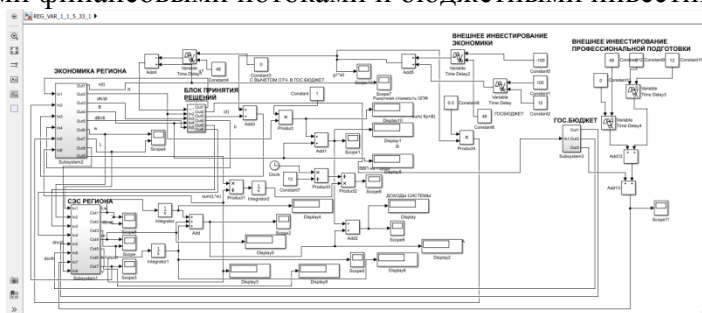


Рис.1 Головной модуль системно-динамической модели региона как социально-экономической системы

Для анализа и оценки адекватности поведения представленной имитационной динамической модели в качестве исходных данных использованы данные Главного управления статистики в Луганской области и Государственной службы статистики Украины и официальные данные Луганской областной военно-гражданской администрации [2-4]. Учтены также существующие нормативные государственные и региональные нормативы по налоговым и другим отчислениям в государственный и региональный бюджет, нормы амортизации и процентных ставок по банковским услугам.

В табл. 1 приведены исходные данные по региону и модельные расчетные показатели.

Сравнивая фактические и расчетные данные можно сделать вывод, что средняя погрешность составляет величину меньше 5% (4.85%), что свидетельствует об удовлетворительном согласии модельных и реальных данных на исследуемом интервале времени.

Однако, отвлекаясь от низких абсолютных значений показателей региона обращает внимание негативная динамика основных экономических и социальных показателей.

С целью анализа и поиска предложений возможных путей решения сложившейся ситуации в регионе было рассмотрено два сценария развития на основе данных 2015 года и фактических данных по государственному бюджетному финансированию региона в 2016-2018 годах с инвестированием экономики начиная с 2016-го года. Этот подход, со стартовым 2015-м годом, был избран в связи с уже известными политикой и действиями правительства на период 2016-2018 гг., что немаловажно, как и подтвердили результаты, для расчета экономических и социальных показателей.

Таблица 1

Базовые социально-экономические показатели развития региона (по данным 2015 г.)

Показатели	Исходные данные	Расчетные данные
<b>Экономические показатели</b>		
Валовый региональный продукт, млн. грн	23949	23850
ВРП на 1 чел., тыс. грн.	10,78	10,91
Основные средства, млн. грн.	27565	27680
Объем коммунальных выплат, млн. грн.	62,3	61,8
Налоговые поступления в региональный бюджет, млн.грн.	415	435,5
Производительность труда, тыс. грн./год	82	77,73
<b>Социальные показатели</b>		
Численность населения, тис. чел.	2205	2172
Численность занятых в экономике, тыс. чел.	306,3	306,7
Кoeffициент оборачиваемости кадров, %	30,8	29,2
Среднемесячная зарплата, грн.	3427	3490
Доходы на 1 чел./месяц, грн	1240,21	1243
Рождаемость на 1000 чел./месяц	0,51	0,57
Смертность на 1000 чел./месяц	1,21	1,11
Миграция (выезд) тыс. чел./месяц	2,07	1,79
Миграция (въезд) тыс. чел./месяц	0,017	0,015
Число правонарушений на 1000 чел.	5,25	5,60
Рождаемость на 1000 чел./месяц	0,51	0,57
Смертность на 1000 чел./месяц	1,21	1,11
Миграция (выезд) тис. чел./месяц	2,07	1,79
Миграция (въезд) тис. чел./месяц	0,017	0,015
Число правонарушений на 1000 чел.	5,25	5,60

Первый сценарий предполагает прямое инвестирование в существующую структуру экономики с неизменным характером технологий, определяющим эффективность регионального производства, в объемах 100 млн. грн. в месяц. Результаты расчетов дохода до налогообложения представлены на рис.2. Очевидно, что простое "вливание" средств в существующие экономические структуры и технологии не приводит к положительным сдвигам. К концу 2018-го года по отношению к 2016-му снижение темпов ВРП составит 1.3%, числа занятых в экономике 3.4%, доход до налогообложения опустится с -30 до -280 млн.грн. в месяц. Положительная тенденция ВРП на одного работника является очевидным следствием снижения числа занятых в экономике.

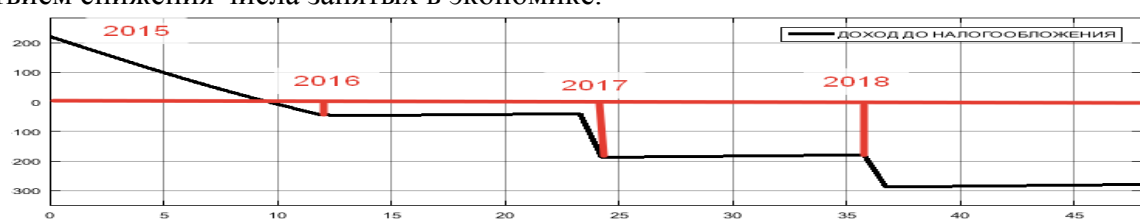


Рис.2 Результаты расчета по первому сценарию

Второй сценарий, который был реализован в настоящей модели, состоит в целевых инвестициях на развитие современных инновационных технологий и производств, подкрепленных инвестициями в специальную профессиональную подготовку исполнительских и управленческих кадров. Объемы инвестиций определены как 25 млн.грн. в месяц на экономику (т.е. в четыре раза меньше, чем в предыдущем сценарии) и 5 млн.грн. на целевую профессиональную подготовку кадров. Таким образом, в модели в процессе расчетов на период 2016-2018 гг. функционируют "старое" - уходящее и "новое" – развивающееся производства.

Результаты расчетов доходов до налогообложения представлены на рис.3, где прежде всего следует отметить, что положительная тенденция в росте темпов ВРП сопровождается

положительным сальдо дохода до налогообложения и составляет 150-250 млн.грн. (колебания связаны с регуляторными действиями правительства относительно минимальных зарплат), а также приростом в производительности труда на 54% . В социальной сфере региона наблюдается стабилизация и начало подъема занятости в экономической сфере , что может служить повышению уровня привлекательности региона для сохранения и повышения его профессионального и научно-технического потенциала.

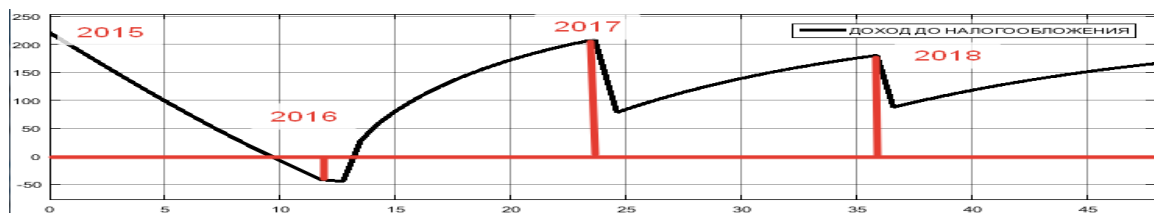


Рис.3 Результаты расчета по второму сценарию

Таким образом, можно утверждать, что для рассматриваемого региона с существующей структурой экономики и управления инвестирование в нее ресурсов по первому сценарию бесперспективно и ведет к очевидным финансовым потерям. Результаты расчетов показывают, что для Луганской области перспективным является именно второй сценарий, который предусматривает качественную перестройку технологий, финансового менеджмента, системы экономических отношений, сбалансирования рынка труда и инвестиций в человеческий капитал.

#### Литература

1. Істомін Л.Ф.Динамическая имитационная модель взаимодействия производителя и региона. с.125-139//Розвиток суб'єктів господарювання України: сучасні реалії та перспективи: колективна монографія/ за заг. ред. Л.М.Бандоріної, Л.М. Савчук. –Дніпро: Пороги, 2017.
2. Статистичний щорічний Луганської області за 2016 р. / за ред. Д. Я. Протопопова – Сєверодонецьк: Головне управління статистики у Луганській області, 2017. – 423 с.
3. Статистичний щорічний «Регіони України» 2017. Частина I / за ред. І. Є. Вернера – К.: Державна служба статистики України, 2017. – 323 с.
4. Статистичний щорічний «Регіони України» 2017. Частина II / за ред. І. Є. Вернера – К.: Державна служба статистики України, 2017. – 687 с.

УДК 336:671.1.

### НАПРЯМИ ЗБІЛЬШЕННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

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

О. Гарбарчук

Луцький національний технічний університет

Прибуток є основною метою будь-якої діяльності підприємства. Цей показник завжди повинен носити не одноразовий, а постійний характер. Тому тема дослідження є достатньо актуальною на сьогоднішній день, оскільки розкриває основні напрями зростання прибутку підприємства шляхом виконання конкретних заходів. Застосування одного конкретного напрямку або сукупності методів комплексно дозволить поліпшити фінансове становище підприємства і збільшити ефективність його діяльності[1].

Прибуток – це основна форма доходу підприємця, який вклав свій капітал з метою досягнення певного успіху, проте він характеризує лише ту частину доходу, яка вже не покриває витрат, понесених на здійснення цієї діяльності. Узагальнюючим фінансовим показником діяльності підприємства є його балансовий прибуток - загальна сума прибутку підприємства від усіх видів діяльності за звітний період, включаючи прибуток від реалізації продукції.

З метою аналізу та забезпечення ефективного управління формуванням прибутку розрізняють декілька видів прибутку підприємства: маржинальний, валовий, операційний, від звичайної діяльності, та чистий. Відповідно до чинних в Україні положень (стандартів) бухгалтерського обліку, загальний прибуток підприємства складається з прибутку, отриманого підприємством від звичайної діяльності та від надзвичайних подій. Прибуток від звичайної діяльності становить близько 95% загальної суми отриманого підприємством прибутку.

Можна виділити три основні джерела отримання прибутку:

Перше джерело утворюється за рахунок монопольного становища підприємства з випуску продукції або унікальності продукту. Підтримка цього джерела на відносно високому рівні передбачає постійне оновлення продукту.

Друге джерело пов'язане безпосередньо з виробничою і підприємницькою діяльністю. Практично він стосується всіх підприємств. Ефективність його використання залежить від знання кон'юнктури ринку і вміння пристосовувати розвиток виробництва під постійно мінливу кон'юнктуру.

Третє джерело виникає з інноваційної діяльності підприємства. Його використання передбачає постійної оновлення продукції, що випускається, забезпечення її конкурентоспроможності, зростання обсягів реалізації та збільшення маси прибутку.

Фактори, що впливають на процес накопичення прибутку поділяються на внутрішні та зовнішні.

Внутрішні фактори впливу на прибуток підприємства – це фактори, які залежать від діяльності підприємства: обсяг діяльності підприємства, стан та ефективність використання ресурсів підприємства, рівень доходів, рівень витрат.

Зовнішні фактори впливу на прибуток підприємства - це фактори, які не залежать від діяльності підприємства: державне регулювання цін в сучасних умовах на товари, подорожчання послуг інших галузей господарства, система оподаткування, зміна нормативних документів по кредитуванню, збільшення облікової ставки за користування кредитними, політика держави по формуванню доходів, відсутність індексації доходів населення залежно від темпів інфляції[2].

Якщо ж розглядати прибуток та рентабельність як складники прибутковості, то одним із факторів їх зростання та підвищення ефективності виробництва є його розширення, тобто збільшення обсягів виготовлення товарів і послуг. Здійснити це можна двома шляхами [4, с. 124]:

- за рахунок збільшення кількості залучених у виробництво факторів (екстенсивний шлях);
- за рахунок поліпшення технологій (інтенсивний шлях).

Для того щоб постійно забезпечувати зростання прибутковості, необхідно шукати невикористані можливості її збільшення, тобто резерви зростання прибутку. Резерви виявляються на стадіях планування та безпосереднього виробництва і реалізації продукції. Визначення резервів збільшення прибутковості базується на науково обґрунтованій методиці розробки заходів щодо їх мобілізації. Для підвищення рівня прибутковості підприємства можуть упроваджувати заходи в такому порядку:

- організаційні (вдосконалення виробничої структури й організаційної структури управління, диверсифікація виробництва, реструктуризація виробництва тощо);
- техніко-технологічні (оновлення техніко-технологічної бази, переозброєння виробництва, вдосконалення виробів, що виробляються);
- економічні важелі та стимули (вдосконалення тарифної системи, форми і системи оплати праці, прискорення оборотності оборотних коштів тощо).

Для покращення рівня прибутковості на підприємстві повинні проводитися заходи в такому порядку: організаційні (удосконалення виробничої структури, удосконалення організаційної структури управління) – технічні (оновлення технологічної бази, вдосконалення виробів, що виробляється) - економічні важелі та стимули (удосконалення системи оплати праці, прискорення обігу оборотних коштів). Якщо почати проводити зміни

не в такому порядку, то позитивні зрушення у ефективності діяльності будуть непомітні, або відсутніми взагалі[3].

Отже, прибуток має забезпечити підприємство власними коштами для розширення виробничих фондів, стимулювати підвищення ефективності виробництва та формування централізованого грошового фонду. Саме прибуток є основним джерелом матеріального заохочення працівників підприємств, власників акцій, підприємців і менеджерів.

#### Література

- 1.Алейников А.Н. Предпринимательская деятельность: Учеб.-практ. пособие/ А.Н. Алейников. – М.: Новое издание, 2003. – 304 с.
- 2.Агапова Т. А., Серегина С. Ф., Макроэкономика – М.: 2001., 343 с.
- 3.Афанасьев М.В., Гончаров А.Б. Экономика предприятия: Навчально-методичний посібник для самост. Вивчення дисципліни / За редакцією проф. М.В. Афанасьєва. Х.: ВД «ІНЖЕК», 2003. – 410 с.
4. Мелень О.В. Актуальні питання прибутковості підприємства та шляхи її збільшення / О.В. Мелень, Ю.Ю. Холондач // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Серія «Технічний прогрес та ефективність виробництва». – 2015. – № 25. – С. 123–126.

УДК 330.322.14

### ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕСПУБЛИКУ БЕЛАРУСЬ

Д. О. Капцевич

А.М. Куликов, м.э.н., ст. преподаватель кафедры международного бизнеса и маркетинга

УО «Гродненский государственный университет им. Я. Купалы»

В современном мире, в условиях стремительно развивающегося процесса глобализации мировой экономики, для любого государства важное значение имеют иностранные инвестиции. Они представляют собой все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вывезенных с территории одного государства и вложенных на территории другого, для ведения в последнем на свой риск предпринимательской или иной деятельности в целях получения дохода или иного социального эффекта от совместного использования сторонами вложенного капитала [1]. Для современной Беларуси инвестиции, особенно внешние, вопрос чрезвычайно острый. Проследить динамику иностранных инвестиций в Республику Беларусь за период 2016 – 2017 годов можно в таблице 1.

Таблица 1

Объем инвестиций в Республику Беларусь, поступивших от иностранных инвесторов за период 2016 - 2017 гг. (млн. долларов США)\*

	2016 год	2017 год	Темп роста 2016/2017 (%)
Объем иностранных инвестиций, поступивших в реальный сектор экономики Республики Беларусь	8559,8	9728,5	113,7
<i>в том числе:</i>			
прямые	6928,6	7634,2	110,2
портфельные	2,8	8,4	300,0
прочие	1628,5	2085,9	128,1
Прямые иностранные инвестиции на чистой основе (без учета задолженности прямому инвестору за товары, работы, услуги)	1307,2	1246,8	95,4

Источник: [2]

Так, за период 2017 года в реальный сектор экономики Республики Беларусь из-за рубежа поступило 9 728,5 млн. дол. США (на 13,7% больше показателя предыдущего года). Из них 7 634,2 млн. дол. США или 78,5% составили прямые иностранные инвестиции, объем которых увеличился в отношении показателя 2016 года 10,2% (705,6 млн. дол. США), 8,4 млн. дол. США или 0,1% составили портфельные инвестиции и 2 085,9 млн. дол. США или

21,4% прочие инвестиции. При этом прямые иностранные инвестиции на чистой основе составили 1 246,8 млн. дол. США, что меньше показателя предыдущего года на 60,4 млн. дол. США или на 4,6%. Объем инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов, по видам экономической деятельности за 2017 год, представлены в таблице 2.

Таблица 2

Объем инвестиций в Республику Беларусь, поступивших от иностранных инвесторов, по видам экономической деятельности за 2017 год (млн. долларов США)

	Всего	прямых	Портф.	прочих	Уд. вес
<b>Республика Беларусь</b>	<b>9 728 467,2</b>	<b>7 634 152,6</b>	<b>8 411,5</b>	<b>2 085 903,1</b>	<b>100</b>
<i>в том числе:</i>					
сельское, лесное и рыбное хозяйство	59 761,8	43 839,6	87	15 835,2	0,61
промышленность	2 129 030,0	1 209 014,9	699,5	919 315,6	21,88
строительство	92 087,5	53 272,7	0,5	38 814,3	0,95
оптовая и розничная торговля; ремонт автомобилей и мотоциклов	4 178 850,8	3 562 824,4	3 829,8	612 196,6	42,95
транспортная деятельность, складирование, почтовая и курьерская деятельность	2 068 767,7	1 832 055,1	16,3	236 696,3	21,27
услуги по временному проживанию и питанию	29 215,0	15 690,8	1 604,7	11 919,5	0,30
информация и связь	488 930,9	466 324,6	0,1	22 606,2	5,03
финансовая и страховая деятельность	188 597,4	167 928,1	157,6	20 511,7	1,94
операции с недвижимым имуществом	166 833,1	82 428,6	2 012,2	82 392,3	1,71
профессиональная, научная и техническая деят-ть	133 755,2	107 802,0	0,3	25 952,9	1,37
Деят-ть в сфере административных и вспом. услуг	148 745,3	62 245,7	1,5	86 498,1	1,53
образование	474,6	463,7	–	10,9	0,005
здравоохранение и социальные услуги	13 034,4	3 735,6	2	9 296,8	0,13
творчество, спорт, развлечения и отдых	25 913,7	22 286,2	–	3 627,5	0,27
предоставление прочих видов услуг	4 469,8	4 240,6	–	229,2	0,05

Источник: [2]

Как мы видим почти половина инвестиций (43%) направлено в оптовую и розничную торговлю. Чуть меньше (21,9%) — в промышленность, а так же (21,3%) – в транспортно-логистическую деятельность, складирование и почтово-курьерскую сферу. При этом торговля увеличилась на 10,9 % от объема инвестиций за аналогичный период прошлого года, а транспортная отрасль и промышленность снизили объемы инвестиций на 10,1% и 3,5% соответственно. Стоит отметить, что большинство инвестиции — прямые.

Отметим, что количество вложений в строительство, профессиональную и научно-техническую деятельность, в творчество, развлечения, спорт и отдых, здравоохранение и образование составили всего 77 702,4 млн. долларов или 0,8% от общего объема инвестиций. А ведь это именно те каналы применения инвестиций, которые смогут в будущем может принести солидные дивиденды. В настоящее время основная масса вложений идет на погашение долгов по кредитам и процентам и оплату продукции.

Основными инвесторами организаций республики были субъекты хозяйствования Российской Федерации (38%), Соединенного Королевства Великобритании и Северной Ирландии (26,6%), Кипра (7,2%). Беларусь стремится налаживать инвестиционное сотрудничество практически со всеми зарубежными партнерами.

С Китайской Народной Республикой ведется работа по наполнению проектами гарантированной кредитной линии на 1 млрд. долл. США, открытой Банком развития Китая для двух белорусских банков (для Беларусбанка – на 300 млн. долл. США, для Банка развития Республики Беларусь – на 700 млн. долл. США).

Австрия традиционно считается одним из крупнейших европейских инвесторов в белорусскую экономику. В январе-сентябре 2017 года из Австрии поступили инвестиции в объеме \$177 млн., из которых \$71,9 млн. – прямые.

В январе 2017 года между концерном «Беллесбумпром» и немецкой компанией Polipol Holding GmbH подписано соглашение о сотрудничестве в сфере реализации инвестиционного проекта по созданию мебельного производства на территории Беларуси.

Известным инвестором Беларуси является - Индия. В Беларуси с привлечением индийских инвестиций создается целый фармацевтический кластер - три фармзавода: в Колядичах, Скиделе и Бешенковичах [3].

Однако, несмотря на все усилия правительства по созданию благоприятного инвестиционного климата в Республике Беларусь, существуют следующие факторы, сдерживающие приток инвестиций в Беларусь:

- недобросовестная конкуренция со стороны местных государственных предприятий. Государственные предприятия имеют доступ к относительно дешевым сырьевым и кредитным ресурсам;

- правовая нестабильность, сопровождающаяся частыми изменениями действующих законодательных актов;

- неопределенность политики приватизации: в большинстве акционерных предприятий

контрольный пакет акций (свыше 51%) принадлежит государству, т. е. самым крупным собственником акционерных субъектов хозяйствования является государство;

- сложные для понимания иностранных инвесторов налоговые и административные положения;

- высокая доля государственной собственности [4]

Низкий интерес со стороны внешних инвесторов к проектам в Республике Беларусь вынудил правительство приступить к более активным действиям по улучшению инвестиционного климата, так в Республике Беларусь было создано множество нормативных документов, нацеленных на повышение притока внешнего капитала. Таких как:

- Постановление от 19 августа 2016 года № 657/20 принятое Национальным банком совместно с Советом Министров Республики Беларусь, вступившее в силу с 1 января 2017 года, о введении в стране международных стандартов финансовой отчетности МСФО.

- Указ от 9 января 2016 года № 8 «об установлении безвизового порядка выезда и въезда иностранных граждан», данная мера послужила дополнительным сигналом для потенциальных инвесторов в том, что страна открывает границы и заинтересованы в сотрудничестве.

- Закон 3 марта 2016 года №345-3 «о государственно - частном партнерстве», Одна из основных целей принятия закона привлечения капитала в экономику, в нём закреплены все правовые вопросы государственно - частного партнерства в стране.

- Постановление от 8 декабря 2016 года №1008, в нём уделяется внимание повышению уровня корпоративного управления в ОАО, в которых есть доля государства.

- Указ № 84, позволяет иностранному инвестору осуществлять покупку, опираясь на собственное законодательство [5].

Данные нормативные акты положительно повлияли на инвестиционный климат Республики Беларусь, однако, не смотря на все усилия со стороны правительства этого недостаточно.

Подытоживая вышеизложенное, можно сказать, что наша экономика все больше зависит от внешних вложений, неважно в какой форме выраженных — кредитов или инвестиций. Льготные российские условия финансирования последовательно усыпляли нашу экономику и действительно в какой-то мере законсервировали ее. Конкретные меры по привлечению иностранных инвестиций, начали приниматься со значительным опозданием. Вложениями интересовались в основном через призму российских субъектов хозяйствования. Мировой экономической кризис и локальный кризис в России заставили пересмотреть отношение к национальной экономической политике.

Основной проблемой Республики Беларусь является неготовность предприятий и организаций принять зарубежные инвестиции, из-за отсутствия проектов, способных заинтересовать инвестора.

#### Литература

1. Фролова, Т.А. Мировая экономика: конспект лекций / Т.А. Фролова. – Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010. – 43 с.

2. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/>. – Дата доступа: 05.05.2018.
3. Иностраннные инвестиции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://myfin.by/>. – Дата доступа: 05.05.2018.
4. Серемягина, В.В. Проблемы привлечения иностранных инвестиций в Республику Беларусь / В.В. Серемягина // Научный потенциал молодежи – будущему Беларуси: материалы X международной молодежной научно–практической конференции, УО "Полесский государственный университет", г. Пинск, 15 апреля 2016 г. Ч.1 / Министерство образования Республики Беларусь [и др.]; редкол.: К.К. Шебеко [и др.]. – Пинск: ПолесГУ, 2016. – С. 348-350.
5. Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pravo.by/>. – Дата доступа: 05.05.2018.

#### УДК 330.322.16

### ЛОГІСТИЧНІ І КОМУНІКАЦІЙНІ СКЛАДОВІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

С. Я. Касян, к.е.н., доцент кафедри економічної теорії та маркетингу  
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Сталий прояв кризових процесів в економічній системі держави привертає увагу дослідників до визначення пріоритетів, концепцій, процедур і механізмів фінансування, інвестування та кредитування в Україні. Доцільно застосовувати інтегровану систему логістики, що пов'язана із довгостроковим горизонтом планування схем постачання, бізнес-процесів та логістики дистрибуції на високотехнологічних підприємствах. Відмітимо, що консультативні послуги у сфері логістичної дистрибуції поряд із належним фінансовим забезпеченням сприяють оптимізації логістичного менеджменту на підприємствах.

Дійсно, в умовах трансконтинентальної і регіональної маркетингової бізнес-взаємодії доцільно проводити інтегрування теоретичного і практичного досвіду сучасних наукових підходів у сфері фінансування та банківської справи. Безперечно, вдало застосовані логістичні стратегії дозволяють досягти визначених конкурентних переваг, що опосередковують ефективну маркетингову стратегію високотехнологічних підприємств у сфері електронного бізнесу. Такі стратегії, передусім сегментні маркетингові стратегії, створюються і апробуються у науково-інноваційному просторі Європейської асоціації логістики.

Саме нові, для високотехнологічного підприємства, напрямки фінансового забезпечення інвестиційної діяльності зможуть допомогти значно покращити ефективність фінансової політики підприємства та вплинути на отримання позитивних фінансових результатів від розповсюдження та комерціалізації провідних інноваційних технологій. Дослідження теоретичних аспектів маркетингової і фінансової взаємодії банківського, парабанківського та аграрного сектору є вельми значущим в умовах сталої економічної кризи. Покращити комунікаційний ефект від такої бізнес-взаємодії може запровадження певного розмаїття інструментів та засобів комплексу інтегрованих маркетингових комунікацій підприємств.

Провідну роль у такому комплексі відіграє декілька найбільш необхідних маркетингових комунікаційних засобів, а саме: брендинг, персональний продаж, спонсорство, спілкування економічних агентів у соціальних мережах та на Інтернет-форумах і чатах. Вибір саме цих комунікаційних складників здебільшого пояснюється виявленими конкурентними перевагами, схильностями у кредитуванні та недоліками інвестиційного процесу. Кожний з наведених засобів допоможе розв'язати актуальні фінансові проблеми в умовах кризи, а також підвищити економічну ефективність розповсюдження та дифузії інновацій за рахунок синергетичного ефекту від впровадження належного логістичного і комунікаційного забезпечення.



І. О. Відоменко, К. О. Калугіна досліджують формування інвестиційних стратегій підприємств, що зумовлює окреслення напрямів акумулювання та використання фінансових ресурсів у процесі бізнес-взаємодії. Вони розглядають певну логічну схему в ході створення інвестиційної стратегії виноробних підприємств, виокремлюючи серед джерел отримання інвестиційних ресурсів власні оборотні засоби, чергові емісії акцій, кредитні залучення. Слушними є пропозиції із функціонування кластера, у якому мають ефективно взаємодіяти, співпрацювати виноробні підприємства, комерційні банки, науковий сектор та фондове забезпечення підприємницького сектора [2, с. 228, 230]. Науковці пропонують до впровадження логічну схему процесу формування інвестиційної стратегії виноробних підприємств, що передбачає застосування низки інструментів стратегічного планування. При цьому приділяється увага окресленню способів досягнення інвестиційних цілей та розробці інвестиційної програми, порівнянню альтернативних проектів та сценаріїв щодо реальних і фінансових аспектів інвестиційних потоків, виокремленню ризиків, що притаманні виноробному бізнесу [2, с. 232]. Ми вважаємо, що інвестиційний процес в аграрному секторі, харчопереробній промисловості буде більш ефективним, якщо удосконалювати нормативно-правове забезпечення інвестування та кредитування аграрного сектора. Слід проводити регулярні маркетингові дослідження ринку кредитних ресурсів та депозитів, розширюючи унаслідок цього можливості кредитної підтримки функціонування виноробних підприємств. Доцільно удосконалювати методичні засади маркетингової комунікаційної взаємодії та логістичного забезпечення підприємств з комерційними банками, інвестиційними фондами, страховими компаніями.

Безперечно, потребує удосконалення кредитно-інвестиційного забезпечення ракетно-космічна галузь, що має міжнародний атрибут комунікаційної взаємодії та спрямована на створення універсальних космічних літальних апаратів багатоцільового призначення. При цьому слід приділяти належну увагу логістичному забезпеченню виробництва і запуску нових космічних літальних апаратів, надійного збирання і комплектації ракетних двигунів, енергоощадне переміщення палива на ракетні установки. Доцільно постійно оцінювати ступінь суцільності палива сітчастого типу, що подається до ракетних установок. Маркетинговий аналіз застосування комплексу засобів позиціонування на міжнародних ринках космічного обладнання та ракетно-космічної техніки передбачає удосконалення логістики дистрибуції на етапі розподілу паливно-енергетичних ресурсів. При цьому параметри позиціонування космічної техніки доцільно аналізувати з факторним урахуванням цін, іміджу, якості, здатності витримувати високі навантаження. Логістичний рух ресурсних потоків має забезпечувати підведення ресурсних потоків до енергетичних баків літальних космічних апаратів. Тобто доцільним є проведення економіко-технологічного аналізу переміщення ракетного палива у сучасних об'ємних баках інноваційної ракетно-космічної техніки.

Н. І. Верхоглядова досліджує сутність і масштаби інвестування ресурсів у людський капітал, що значною мірою поряд із впровадженням інноваційних технологій забезпечує досягнення економічного зростання. Вона справедливо наголошує на значній продуктивній силі сучасного знання, позитивних змінах у виробничих відносинах, коли відбувається певна інтеграція капіталу з особистістю працівників [1, с. 84]. Справедливо підкреслюється про збільшення вартості людського капіталу, що відображається ключовими детермінантами неокласичних моделей зростання та описується складниками теорії технологічного прогресу, інтегрованою моделлю Р. Лукаса. Описуючи стимулюючі мотиви до генерації нововведень на виробничих підприємствах, вона наголошує на вагомості інвестицій у розвиток людського капіталу [1, с. 84]. Дослідниця зіставляє рівні та механізми інвестування в людський капітал з рівнями впливу таких вкладень на зростання економіки, пропонуючи певну мультиплікативну модель. Дійсно, інвестування в людський капітал опосередковує зростання внутрішнього попиту на ринку, що базується на інноваційних механізмах збільшення продуктивності праці. Такі процеси приводять до розширення вартості сукупного капіталу держави, що може виступати одним із факторів зростання ВВП. Наголошується на значущості обчислення індексу людського розвитку (ІЛР) [1, с. 85]. На

наш погляд, посилення вектору інвестиційної активності в людський капітал дає змогу підвищити інтелектуальну значущість та маркетингову цінність взаємодії банківського, парабанківського і аграрного сектору в умовах становлення і розвитку економіки знань.

М. Л. Данилович-Кропивницька аналізує теоретико-методичні засади формування концепції кластерного менеджменту, яка пов'язана з логістичним координуванням і плануванням руху ресурсних потоків, оскільки характеризує інтенсивність розподілу та щільність бізнес-процесів у маркетинговому просторі. В межах дослідження кластерної теорії наголошується на постулативній ролі кластерів у досягненні інноваційного зростання в економічній системі, виокремлюються «добрі практики» світових кластерів. Вона визначає особливості позиціонування і змістові складові феномену кластерного менеджменту з урахуванням використання діючих економічних стратегій та можливостей розширеного відтворення [3, с. 54-55]. На наш погляд, розповсюдження інноваційних знань в межах високотехнологічних кластерів взаємодіючих підприємств потребує приділенню окремої уваги логістичному забезпеченню такої взаємодії [4, с. 94-98]. При цьому слід приділяти підвищену увагу дослідженню маркетингової комунікаційної взаємодії комерційних банків, інвестиційних фондів, венчурних компаній з іншими представниками парабанківського сектору вітчизняної економіки.

Дослідниця наголошує про наявність мережевої взаємодії приватних і публічних ринкових агентів у межах кластера, коли високими темпами створення доданої вартості охоплюється увесь економічний і технологічний простір логістичного ланцюга. Вельми ґрунтовно визначається кластер як «просторова і галузева концентрація синергетично об'єднаних підприємств, спеціалізованих постачальників і послуг, фірм споріднених галузей та інституцій, як, наприклад, університетів чи об'єднань підприємців, які з'єднані один з одним впродовж специфічного ланцюга створення вартості» [3, с. 56]. Ми вважаємо, що синергетичний ефект означеної маркетингової бізнес-взаємодії у межах кластерних утворень потребує значного залучення логістичних віртуальних інструментів і процедур, що призначені до прискореного створення доданої вартості у високотехнологічних сферах електронного бізнесу.

У цьому контексті і успішним є застосування маркетингових логістичних і комунікаційних процедур з боку віртуальних логістичних операторів 4PL, 5PL. Такі оператори дозволяють миттєво підвищувати рівень логістичного сервісу, що відображається на прискореному розповсюдженні імпліцитних і експліцитних знань у сучасному інформаційному суспільстві. Тобто варто говорити про комплексне залучення маркетингових логістичних і комунікаційних детермінант у процес створення доданої вартості, маркетингової цінності на основі генерування інноваційних високих технологій та їх розповсюдження серед економічних агентів відповідних галузей. Безперечно, такі процеси є притаманними кластерним утворенням, що у ході створення технологічних інновацій суміжні високотехнологічні галузі, зокрема міжнародне ракетно-космічне виробництво, автомобіле і літако будування, нанотехнології, генну інженерію, інформаційне програмне забезпечення.

Отже, сучасний стан розвитку фінансово-інвестиційного та кредитного механізму функціонування високотехнологічних підприємств та суб'єктів господарювання аграрного сектору характеризується інтенсивною маркетинговою бізнес-взаємодією, що спрямована на підтримку інноваційно-інвестиційної діяльності цих економічних агентів.

#### Література

1. Верхоглядова Н. І. Людський капітал і показники економічного зростання / Н. І. Верхоглядова // Економіка та держава. – 2007. – №1. – С. 84–86.
2. Відоменко І. О. Інвестиційна стратегія – інструмент формування конкурентної переваги виробничих підприємств / І. О. Відоменко, К. О. Калугіна // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – №778. – С. 227–232.
3. Данилович-Кропивницька М. Л. Концепція інтегрованого кластерного менеджменту та її основні інструменти / М. Л. Данилович-Кропивницька // Вісник Національного

університету «Львівська політехніка». Серія Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – №778. – С. 54–59.

4. Касян С. Я. Логістична взаємодія підприємств та енергозбереження на конкурентних ринках послуг. Розділ 2. Гносеологія управління та логістичні технології / С. Я. Касян. Інтеграція освіти, науки і бізнесу: Монографія. Том 4 / за ред. д.е.н., професора А. В. Череп. Рекомендовано до друку Вченою радою Запорізького національного університету. – Запоріжжя : ДВНЗ «Запорізький національний університет», 2016. – С. 93–106 (290 с.).

## УДК 336.2

### СПЕЦИАЛЬНЫЕ НАЛОГОВЫЕ РЕЖИМЫ ДЛЯ СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ БЕЛАРУСИ

**Е.Ф. Киреева**, д.э.н., профессор, заведующий кафедрой налогов и налогообложения  
Белорусский государственный экономический университет

В связи с важностью и приоритетностью отрасли многие государства применяют для сельского хозяйства либо для его отдельных производителей особые режимы налогообложения. Налоговая поддержка (предоставление налоговых льгот) является обычным управленческим ресурсом для государств с развитой и развивающейся экономикой. Но масштабы этой помощи значительно скромнее по сравнению с субсидированием сельхозпроизводителя из-за сложности определения конкретного получателя, дополнительно налогового администрирования, отсутствия методик оценки получения дополнительных доходов от предоставленных налоговых льгот и др.

В Республике Беларусь этот механизм выражен введением особого режима для сельхозпроизводителей - *единого налога для производителей сельскохозяйственной продукции и налогообложением крестьянских (фермерских) хозяйств*.

Применять единый налог вправе организации, выручка которых от реализации произведенной ими определенных видов сельскохозяйственной продукции составляет в общем объеме производства не менее 50%.

Плательщики освобождены от ряда налоговых платежей: земельного налога и от уплаты налога на прибыль, кроме прибыли от реализации ценных бумаг, долей (акций), дивидендов. Эта форма налогообложения представляет, по сути, применение оборотного налога в размере 1% от выручки и упрощенной формы учета. Несмотря на достаточно привлекательные, на первый взгляд, условия, количество плательщиков единого налога снижается.

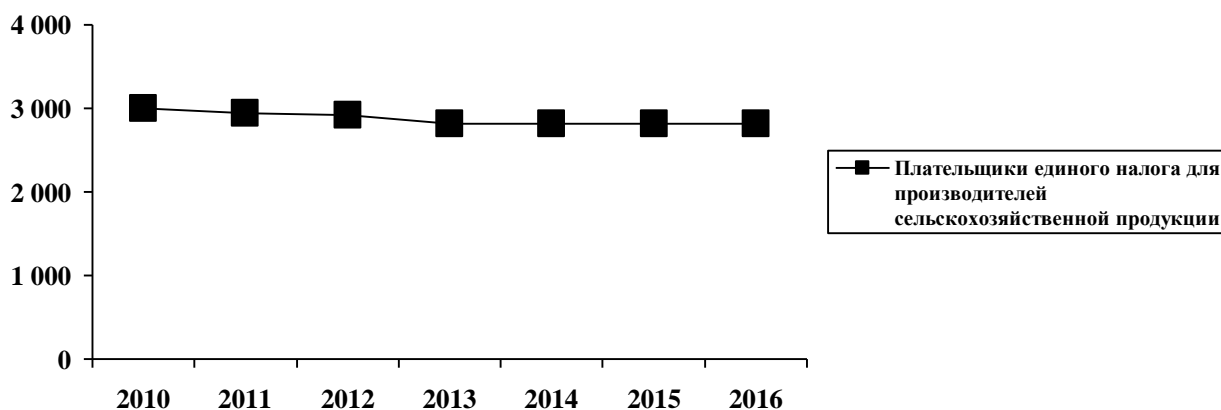


Рис.1. Динаміка змінення кількості плателщиків єдиного податку с сільськогосподарських виробників за 2010-2016 гг. [1].

Чем же это вызвано? Специальный режим единого налога для производителей сельскохозяйственной продукции фактически заменяет уплату земельного налога и налога

на прибыль.

Плательщики единого налога на общих основаниях уплачивают: акцизы, НДС, пошлины и сборы общего порядка, обязательные социальные платежи, экологические налоги и утилизационный сбор.

Льгота по налогу на прибыль в соответствии с общим налоговым законодательством нивелирует преимущества, предоставляемые единым налогом, а величина земельного налога незначительна. Таким образом, применяемый налоговый режим имеет практически одно преимущество: возможность использования упрощенного бухгалтерского учета. Для увеличения заинтересованности в переходе на единый налог государство снизило ставку в 2011 году с 2% до 1%. Однако это не изменило тенденцию уменьшения количества субъектов, использующих этот режим. По единому налогу для производителей сельскохозяйственной продукции на фоне практически неизменного количества плательщиков (100,1 % к уровню 2015 г.) темп роста налога составил 95,4 %, что напрямую связано с сокращением выручки от реализации продукции организаций, осуществляющих деятельность в сфере сельского хозяйства.

Если оценивать единый налог для сельхозпроизводителей с точки зрения формирования доходов бюджета, то также следует отметить его незначительную величину. По данным налоговых органов сумма единого налога для производителей сельскохозяйственной продукции составляла 0,5 – 0,4 % от совокупных доходов бюджета за период 2010-2016 годы. Принимая во внимание вышеизложенное можно сделать еще один вывод, что практика введения особого режима налогообложения не дала положительных результатов ни для увеличения бюджета, ни для стимулирования развития аграрной отрасли.

#### ***Налогообложение крестьянских (фермерских) хозяйств***

Крестьянские (фермерские) хозяйства являются отдельной категорией плательщиков, которой Налоговым Кодексом Республики Беларусь установлены особенности налогообложения. Практически для них установлены налоговые каникулы.

Эти субъекты в течение 3 лет со дня их государственной регистрации освобождаются практически от всех налоговых платежей в части деятельности по производству сельскохозяйственной продукции растениеводства, животноводства, рыбоводства и пчеловодства.

Крестьянские (фермерские) хозяйства вправе отказаться в целом от применения особенностей, установленных Налоговым Кодексом для этой отдельной категории плательщиков и перейти на общий режим налогообложения.

Соответственно, при отказе от применения льгот хозяйство будет являться плательщиком всех налогов в общеустановленном порядке: НДС, налога на прибыль, и имущественных налогов (на недвижимость, землю и экологического).

Если хозяйство отказывается от применения особенностей налогообложения, установленных для крестьянских (фермерских) хозяйств, и признается плательщиком всех налогов, то оно может применять льготы для плательщиков, применяющих общий порядок налогообложения (см. табл.).

Количество этих субъектов устойчиво растет, если в 2011 году количество составляло 2118 хозяйств, то к 2016 году уже 2 482 хозяйства. По многим финансовым показателям крестьянские (фермерские хозяйства) имеют более благоприятную динамику: количество убыточных среди них составляет всего 9,5%; рентабельность реализованной продукции-34,8% (в сельхоз организациях -6,5%); организациях -6,5%); рентабельность продаж 23,5% (в сельскохозяйственных организациях -5,5%) [2;С.54].

Это подтверждает тезис, что в условиях самостоятельного управления и предоставления налоговых каникул для выравнивания стартовых условий эта форма организации сельскохозяйственного производства является более эффективной. [3;С.150].

#### **Литература**

1. О налоговой нагрузке на экономику Республики Беларусь в 2016 году – [Электронный ресурс] <http://www.nalog.gov.by/ru/nalog-nagruzka-economica-ru/> Дата доступа: 11.03.2017г.

2. Сельское хозяйство в Республике Беларусь: Стат. сб. Мн., 2017. С. 174.

3. Киреева Е.Ф. Налоговое регулирование аграрного сектора в Беларуси: современное состояние, выбор форм государственной поддержки/ Инновационное развитие экономики— 2016. — № 3(33) II— С. 150-154.

**УДК 339.187.44:368(447)**

## **ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИКІВ**

**І.Ю.Кисільова**, к.ф.-м.н., доцент кафедри фінансів та банківської справи  
Запорізький національний університет

В умовах ринкової економіки страхування є важливим чинником розгортання інвестиційної діяльності. Страхові компанії, з одного боку, в процесі здійснення своєї основної (операційної) діяльності страхують економічні інтереси суб'єктів господарювання від імовірних ризиків і тим самим стимулюють інвестиційну активність, а з іншого – є безпосередніми інвесторами.

Значення інвестиційної діяльності страховиків проявляється на макроекономічному рівні, а також на рівні окремих страхових компаній. На мікрорівні ефективна інвестиційна діяльність характеризує можливості окремої страхової компанії стабільно виконувати свої зобов'язання при настанні страхових випадків. Управління страховими резервами дозволяє своєчасно реагувати на зміни зовнішнього середовища та внутрішнього стану страховика і однією з його цілей є формування збалансованого страхового портфеля як основи стабільного фінансового положення страхової компанії [1].

По-перше, інвестиційна діяльність визначає можливість надання страхових послуг за рахунок формування достатніх обсягів страхових резервів.

По-друге, добре організована інвестиційна діяльність забезпечує в певній мірі якість страхових послуг і визначає ринкову позицію страховика.

По-третє, інвестиційна діяльність впливає на основні характеристики страхового продукту, насамперед на його вартість, і на фактичне виконання зобов'язань страховиком, зумовлене строками страхових виплат.

По-четверте, інвестування дає можливість власникам страхової компанії розвивати свій бізнес і самостійно управляти ним. За рахунок інвестування страхових резервів відбувається нагромадження коштів для збільшення власних ресурсів. Це положення є суттєвим у світлі тенденцій щодо поступового збільшення регулятором вимог до мінімальних розмірів статутного капіталу страхових організацій.

Зазначається [2], що при інвестуванні коштів страхова компанія бере до уваги такі основні критерії: гарантованість збереження коштів, що вкладені; ліквідність активів, тобто можливість їх оперативної конверсії в готівкові платіжні кошти для погашення страховиком своїх зобов'язань; норму прибутку на вкладені кошти. Збалансований портфель інвестування досягається за допомогою диверсифікації вкладень.

В умовах ринкової економіки роль страхових компаній як постачальника капіталу визначають два фактори: обсяг ресурсів, якими вони володіють, і термін, протягом якого ці ресурси можуть використовуватися. У зв'язку з тим, що обсяг резервів і термін, на який вони розміщуються, перетворюють страхові компанії у найпотужніші фінансово-кредитні інститути, у країнах з розвиненим ринком страхова справа визнана стратегічним сектором економіки. Інвестиційна діяльність страхових компаній за кордоном є настільки масштабною, що численні страховики мають спеціалізовані відділи, які займаються управлінням інвестиційними портфелями. Отже, діяльність страхових компаній почала виходити далеко за межі страхової.

Оптимізація процесу управління інвестиційним потенціалом є доволі актуальним завданням серед страховиків. Вибір моделі управління залежить від розміру та фінансових

можливостей компанії, обраної інвестиційної політики, наявності прямих та непрямих державних обмежень або стимулів до вибору інвестиційних партнерів, умови їхньої діяльності тощо. Щодо управління інвестиційним потенціалом страховика можна виділити декілька систем, які передбачають наявність у структурі страхової компанії власного інвестиційного департаменту із залученням висококваліфікованих менеджерів та актуаріїв. За необхідності можливе також створення дочірніх інвестиційних компаній або компаній, що здійснюють професійну діяльність на ринку цінних паперів й управляють активами. Такий підхід можна охарактеризувати як надзвичайно чутливий до індивідуальних потреб страховика[3].

Загалом структура інвестиційного портфеля українських страховиків характерна для нерозвинених страхових ринків економік перехідного типу, на яких переважають ризикові види страхування. У таких умовах страховики приділяють основну увагу отриманню високого поточного доходу і ліквідності інвестицій.

Виділимо такі шляхи підвищення ефективності управління страховими активами та резервами страховика:

- Здійснення довірчого управління із залученням компанії з управління активами для управління активами.
- Розміщення коштів страхової компанії в цінні папери інститутів спільного інвестування (ІСІ), активами яких управляють компанії з управління активами, за умови, що інвестування страхових резервів у папери ІСІ не порушує чинне законодавство.
- Створення страховою організацією власного інвестиційного фонду з переведенням страхових коштів до такого фонду та наступною передачею активів цього фонду в управління компанії з управління активами.
- Створення правових передумов у Законі «Про страхування» для безпосереднього управління активами страхових компаній з боку компанії з управління активами без опосередкування цієї процедури іншими структурами.

Література

1. Федоренко В.Ф. Страховий та інвестиційний менеджмент / В.Ф.Федоренко. — К. : МАУП, 2002. — 344с.
2. Нечипоренко В.І. Стратегічне планування в страхових компаніях: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук спец: 08.00.08 „Гроші, фінанси і кредит” / Віталій Ігоревич Нечипоренко. – К., 2008. – 19 с.
3. Єрмошенко А.М. Окремі стратегічні аспекти управління страховими компаніями / А.М. Єрмошенко // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 11 (149). – С. 128—135.

**УДК 339.747**

## **УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ**

**Д.О. Ковалёв**

Белорусский государственный университет транспорта

В современных экономических условиях проблема управления дебиторской задолженностью для большинства предприятий по-прежнему остаётся актуальной. Несвоевременная оплата дебиторами своих обязательств, приводит к дефициту денежных средств, увеличивает потребность организации в оборотных активах для финансирования текущей деятельности, ухудшает финансовое состояние. Это, в свою очередь, приводит к необходимости изменения расчетных отношений между организацией и покупателями, выработке рациональной политики предоставления кредитов и инкассации задолженностей. Состояние дебиторской задолженности, ее размер и качество оказывают существенное влияние на финансовое состояние организации. Уровень дебиторской задолженности определяется многими факторами: видом продукции и степенью насыщенности ею рынка,

емкостью рынка, договорными условиями и принятой системой расчетов на конкретном предприятии, платежеспособностью и уровнем доверия между партнёрами.

Практика говорит о том, что дебиторскую задолженность можно планировать, а значит ею можно управлять. Работа с дебиторской задолженностью — это целый процесс последовательных действий, в которых в той или иной степени, участвует весь менеджмент предприятия и последовательно включает в себя следующие этапы:

1. Установление кредитной политики предприятия;
2. Знакомство с клиентом;
3. Оформление договорных отношений;
4. Исполнение своих обязательств;
5. Контроль исполнения обязательств клиентом;
6. Досудебное урегулирование спора;
7. Рассмотрение спора в суде;
8. Исполнительное производство.

Для оценки оптимальной величины дебиторской задолженности существует ряд показателей:

1. Расчет дебиторской задолженности на конец периода:

$$ДЗ = B * T / П, \quad (1)$$

где  $ДЗ$  - дебиторская задолженность на конец периода;  $T$  - период отсрочки платежа;  $П$  - количество дней в периоде.

2. Расчет затрат на предоставление отсрочки платежа покупателю:

$$K = V * R * T, \quad (2)$$

где,  $K$  - Затраты на предоставление отсрочки платежа покупателю;  $V$  - Стоимость продукции, отгруженной на условия отсрочки платежа, – дебиторская задолженность;  $R$  - Стоимость привлеченных средств или капитала;  $T$  - Период отсрочки платежа, которую предоставляет компания.

3. Расчет предельной отсрочки платежа покупателя с учетом стоимости дополнительного финансирования:

$$TI = P / V * R, \quad (3)$$

где,  $TI$  - предельный период отсрочки платежа покупателя с учетом стоимости дополнительного финансирования;  $P$  - чистая прибыль от реализации продукции, проданной на условиях отсрочки платежа;  $V$  - стоимость продукции, отгруженной на условия отсрочки платежа, – дебиторская задолженность;  $R$  - стоимость привлеченных средств или капитала.

4. Расчет коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности:

$$RT = V / C, \quad (4)$$

где,  $RT$  – Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности;  $V$  – Выручка от реализации товаров, работ и услуг;  $C$  – Средняя величина дебиторской задолженности.

Второй этап работы по управлению дебиторской задолженностью — знакомство с клиентом. Большое значение при работе с дебиторской задолженностью имеет наличие информации о клиенте. Соберите о клиенте как можно больше сведений. Особое внимание необходимо уделить нерезидентам. В обязательном порядке потребуйте от нерезидента представления легализованной выписки из торгового реестра страны местонахождения клиента и доверенность представителю нерезидента, с апостилом компетентного органа государства, в котором этот документ был совершен и нотариально удостоверенным переводом. Если у Вас нет сведений о клиенте, это не означает, что с ним не нужно работать. Чем меньше у Вас будет информации о клиенте, тем выше риски, следовательно, на этапе оформления договорных отношений необходимо минимизировать возникновение от этих рисков. Для минимизации возникновения рисков можно использовать следующие инструменты обеспечения исполнения обязательств: 1) поручительство; 2) страхование рисков; 3) задаток; 4) неустойку; 5) факторинг.

Можно выбрать какой-нибудь один из инструментов обеспечения исполнения обязательства, а могут использовать одновременно несколько инструментов. Все зависит от того, насколько кредитор хочет застраховать свои предпринимательские риски и оградить себя от убытков, связанных с неисполнением должником обязательств. В свою очередь это зависит от оценки перспективности клиента и выбора плана взаимоотношений с ним, а также от стоимости дополнительных расходов, связанных с использованием того или иного инструмента. Чем больше процентное соотношение предварительной оплаты к оплате после отгрузки товара (выполнения работы, оказания услуги), тем меньше рисков. Если Вы имеете о клиенте минимальный объем информации, тем выше риски.

**Поручительство.** По договору поручительства поручитель обязывается перед кредитором должника отвечать за исполнение последним его обязательства полностью или в части. Договор поручительства заключается между кредитором должника и его поручителем, соответственно и все отношения по этому договору возникают между кредитором и поручителем. Причина, по которой то или иное лицо дало согласие выступать поручителем должника, значения не имеет. Если размер ответственности поручителя договором поручительства не установлен, согласно ст. 343 ГК РФ, поручитель отвечает перед кредитором в том же объеме, что и должник, включая уплату процентов, возмещение судебных издержек по взысканию долга и других убытков кредитора, вызванных неисполнением либо ненадлежащим исполнением обязательств должником. При неисполнении или ненадлежащем исполнении должником обеспеченного поручительством обязательства поручитель и должник отвечают перед кредитором солидарно, если иное не предусмотрено договором. При исполнении поручителем обязательства должника он имеет право регрессного требования к должнику.

**Страхование.** По договору страхования одна сторона (страховщик) обязуется при наступлении предусмотренного в договоре события (страхового случая) возместить другой стороне (страхователю) или третьему лицу (выгодоприобретателю), в пользу которого заключен договор, причиненный вследствие этого события ущерб застрахованным по договору интересам в пределах определенной договором суммы (страховой суммы), а другая сторона (страхователь) обязуется уплатить обусловленную договором сумму (страховой взнос, страховую премию). Риски, а также условия их страхования определяются страховщиками в соответствии с законодательством, регулирующим страховую деятельность. Использование страхования предпринимательских рисков, как инструмента обеспечения исполнения обязательства не применяется широко, т. к. расходы по страхованию рисков неисполнения обязательства, по общему правилу, не относятся на себестоимость продукции.

**Задаток.** Задатком признается денежная сумма, выдаваемая одной из договаривающихся сторон в счет причитающихся с нее по договору платежей другой стороне в доказательство заключения договора и в обеспечение его исполнения. Соглашение о задатке независимо от суммы задатка должно быть совершено в письменной форме. В случае сомнения в отношении того, является ли сумма, уплаченная в счет причитающихся со стороны по договору платежей, задатком, эта сумма считается уплаченной в качестве аванса, если не доказано иное. Отличие задатка от аванса состоит в том, что аванс не выступает в качестве способа обеспечения исполнения обязательства и не удостоверяет заключение договора. Если за неисполнение договора ответственна сторона, давшая задаток, он остается у другой стороны. Если за неисполнение договора ответственна сторона, получившая задаток, она обязана уплатить другой стороне двойную сумму задатка. Учитывая простоту оформления задатка, отсутствие дополнительных расходов, которые стороны несут, например, при оформлении банковской гарантии, задаток, как инструмент обеспечения исполнения обязательств, можно использовать при заключении любой сделки.

**Неустойка.** Неустойка является самым распространенным инструментом обеспечения исполнения обязательств, используемым субъектами хозяйствования. Однако неустойка в наименьшей степени выполняет обеспечительную функцию, служит мерой удовлетворения требований кредитора. Если у должника отсутствуют денежные средства для того, чтобы



исполнить свое обязательство — оплатить товар (работы, услуги), то неустойка не решит проблемы кредитора, какой бы большой она ни была. Неустойкой (штрафом, пеней) признается определенная законодательством или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства, в частности в случае просрочки исполнения.

Факторинг. Проблему краткосрочного финансирования с целью покрытия разрыва в движении оборотных средств в случаях, когда необходимо предоставить своим контрагентам коммерческий кредит (отсрочку платежа) можно решить с помощью факторинга. Главной целью договора факторинга является финансирование, что и является отличительной чертой договора факторинга его от схожего договора — уступки требования. По договору финансирования под уступку денежного требования (факторинга) одна сторона (фактор) обязуется другой стороне (кредитору) вступить в денежное обязательство между кредитором и должником на стороне кредитора путем выплаты кредитору суммы денежного обязательства должника с дисконтом. Размер дисконта по договору факторинга определяется соглашением сторон и может сильно варьироваться в зависимости от различных обстоятельств: размера суммы долга, сроков финансирования поставщика, оказания поставщику дополнительных услуг и прочих условий. Как правило, размер дисконта аналогичен ставкам за пользование кредитными ресурсами. В качестве фактора по договору факторинга может выступать лишь специализированная организация (банк, кредитная организация), которая имеет соответствующее разрешение на осуществление таких действий. Предметом уступки по договору факторинга может быть, как денежное требование, срок платежа по которому уже наступил (существующее требование), так и право на получение денежных средств, которое возникнет в будущем (будущее требование). Договор факторинга может быть открытым, когда должник знает о заключении договора факторинга, когда на кредиторе лежит обязанность известить должника о заключенном договоре. Договор факторинга может быть скрытым, когда кредитор не информирует должника о заключенном договоре факторинга. Договор факторинга может быть с правом регресса, когда фактор имеет право вернуть кредитору денежные требования, не оплаченные должником в течение определенного срока, если кредитор принял на себя поручительство за должника перед фактором и несет риск неоплаты денежных требований перед фактором.

Какой же объём дебиторской задолженности является оптимальным? Для сравнения представлена таблица 1, которая описывает динамику дебиторской задолженности в РБ:

*Таблица 1*

Анализ состояния дебиторской задолженности в РБ

Показатель	2013	2014	2015	2016	2017
Выручка, млрд руб.	115 240	141 983	158 396	171 761	192 277
Дебиторская задолженность, млрд руб.	19 518,9	21 874,6	26 982,2	29 943,5	33 481,7
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	5,90	6,49	5,87	5,74	5,74

Исходя из анализа дебиторской задолженности по РБ за последние пять лет, можно определить, что коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности изменяется от 5,74 до 6,49. Исходя из этого можно выбрать стратегию управления дебиторской задолженностью. Однако стоит помнить, что определенного нормативного значения у коэффициента нет. Чем больше коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, тем, соответственно, выше скорость оборота денег между нашим предприятием и получателями наших товаров и услуг (нашими контрагентами). При снижении значения данного коэффициента можно сделать вывод, что наши партнеры начинают задерживать с оплатой наших товаров/услуг. Для лучшего анализа оборачиваемости дебиторской задолженности полезно рассчитать его значение по отрасли в среднем, а также для предприятия лидера по этому коэффициенту.

## Литература

1. Груздова Л.Н. Роль дебиторской задолженности в финансовом состоянии организации / Л.Н. Груздова // Экономика и предпринимательство. - 2014. - № 4-1. - С. 542-544.

2. Герасимова Л.Н. Управление дебиторской задолженностью на основе факторинга / Л.Н. Герасимова // Инновационное развитие экономики. - 2014. - № 2. - С. 125-131.

3. Финансовый менеджмент: учебник / [А. М. Ковалева и др.]. – Москва: Инфра–М, 2009. – 335 с.

**УДК 330.332**

### **АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ФУНКЦІОНУВАННЯ І УПРАВЛІННЯ В ГІРНИЧОДОБУВНІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ**

**М.О. Коваленко**, аспірант

Класичний приватний університет

При аналізі чинників впливу на рівень управління та розвитку галузі перш за все аналізується чи відбуваються суттєві відмінності і в характері і обсягах продукції, чисельності працівників, рівень прогресивності технології та організації праці, умови роботи та ін. Якщо звертати увагу на специфіку гірничодобувних підприємств то це можуть бути також чинники [1-3], які представлено в таблиці 1:

*Таблиця 1*

**Фактори впливу на управління гірничодобувною галуззю**

Напрямок розподілу	Класифікація	Чинники
За ступенем впливу	безпосередні	потік інформації, кількість структурних підрозділів, чисельність працівників
	непрямі	інтенсивність інформаційного потоку
За характером зв'язку з умовами праці	гірничо-геологічні	потужність і кут падіння пластів, що розробляються, фортеця вугілля і порід, що вміщують, схильність пластів гірських ударів, раптових викидів вугілля і газу
	технічні	тип гірських машин і механізмів, рівень механізації і автоматизації виробничих процесів
	технологічні	системи розробки, способи управління покрівлею
	організаційні	режим роботи, рівень організації виробництва і праці
За способом вираження	кількісні	об'єм виробництва, потужність пласта
	якісні	якість видобутого вугілля, вид застосовуваної техніки
За способом обліку	основні і додаткові	серед основних слід виділити рівень управління виробництвом. серед додаткових: трудомісткість виробництва; потужність і кут падіння пластів, що розробляються; питома вага виробок, що проводяться комбайнами; вид механізації; метод і глибина збагачення; необхідність будівництва шламових басейнів, ставків, дамб та інших споруд; наявність підсобних та інших господарств і підрозділів на балансі роки; зміни в обсягах і концентрації виробництва.

При обґрунтуванні вибору факторів перш за все, слід брати до уваги те, що вони повинні відображати специфічні особливості гірничодобувної галузі та дозволяти різнобічно оцінювати як рівень управління виробництвом так і звертати увагу на додаткові фактори. Для гірничодобувної галузі додатковими факторами можуть служити:

- трудомісткість виробництва;
- потужність і кут падіння пластів, що розробляються;
- питома вага виробок, що проводяться комбайнами;
- вид механізації;
- метод і глибина збагачення;
- необхідність будівництва шламових басейнів, ставків, дамб та інших споруд;
- наявність підсобних та інших господарств і підрозділів на балансі роки;

- зміни в обсягах і концентрації виробництва, тощо.

Сучасна система оцінки факторів впливу на розвиток гірничодобувної галузі не враховує деяких дуже впливових факторів, таких як, наприклад . обсяг проведення підготовчих виробок, а також такого дуже важливого критерію, як трудомісткість процесів, який характеризує ступінь складності проведення робіт як на підприємстві в цілому, так і на окремій ділянці.

Слід зазначити, що нижчеперелічені критерії знаходять своє відображення саме при оцінці трудомісткості процесів:

- рівень механізації і автоматизації виробничих процесів;
- гірничо-геологічні умови вуглевидобутку;
- ступінь концентрації гірничих робіт;
- створення безпечних і належних санітарно-гігієнічних умов праці;
- соціальний розвиток трудового колективу;
- кількість структурних одиниць, тощо.

Також слід звернути увагу, що, введення нових факторів для оцінки розвитку гірничодобувної галузі як на рівні регіонів, так і по Україна в цілому, обумовлює обґрунтування введення додаткових коефіцієнтів для аналізу.

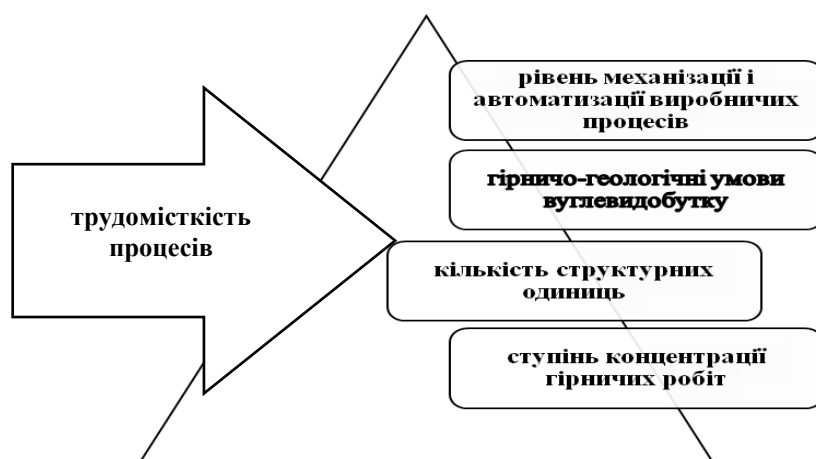


Рис. 1 Оцінка трудомісткості процесу в гірничодобувній галузі

Отже, для гірничодобувних підприємств додатковими факторами є обсяг проведення підготовчих виробок, взаємозв'язок обсягів вуглевидобутку до обсягу проведення підготовчих виробок, наявність інших господарств і підрозділів, питома вага виїмки вугілля з пластів, небезпечних за раптовими викидами вугілля і газу.

#### Література

1.Слюсаренко, К. В. Сучасний фінансовий стан та тенденції розвитку підприємств гірничодобувної галузі України [Текст] / Катерина Володимирівна Слюсаренко, Галина Сергіївна Концесвітна // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 13. – С. 380-388

2.Данченкова, О. У центрі уваги підприємств гірничодобувної галузі в 2013 році будуть питання підвищення конкурентоспроможності та ефективності проектів на тлі високого ринкового попиту / [Електронний ресурс] / О. Данченкова. – Режим доступу: [www.ey.com/UA/uk/Newsroom/Newsreleases/Press-release---2012-12-18](http://www.ey.com/UA/uk/Newsroom/Newsreleases/Press-release---2012-12-18).

3.Prices of rolled steel, iron ore, scrap metal, coking coal to continue falling in 2013 / [Electronic resource]. – Mode of access: [www.en.interfax.com.ua/news/press-conference/132801.html](http://www.en.interfax.com.ua/news/press-conference/132801.html). – Title from the screen

**ИНВЕСТИЦИИ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЙ  
ФАКТОР РОСТА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА****В. В. Козловский**, д.э.н., профессор кафедры финансов и бухгалтерского учета**В. А. Ярмантович**

УО «Гродненский государственный университет им. Я. Купалы»

Понятие «человеческий капитал» становится все более употребляемым в экономической практике, однако его содержание, место и роль в общественно-экономической системе до сих пор не подвергнуто всестороннему теоретико-методологическому анализу, не установлены направления интенсивного роста капитала. В современном мире все большую силу приобретает тенденция, в рамках которой главным фактором устойчивого развития экономики становится человеческий капитал. В XX в. научно-технический прогресс в индустриально-развитых странах стимулировал, с одной стороны, ускоренное развитие отраслей, связанных с развитием способностей человека и в первую очередь образования, профессиональной подготовки, а с другой – исследования эффективности капиталовложений в данные отрасли. Изменение роли человеческого капитала, превращение его из затратного фактора в основной производительный и социальный фактор развития, привело к необходимости формирования новой парадигмы развития. Проблемы развития человеческого капитала всегда привлекали внимание специалистов и ученых, рассматривавших данный фактор в различных его аспектах. Однако раньше подход к анализу человеческого капитала основывался, в основном, на оценке состояния его трудовых возможностей. Актуальность изучения состояния трудовых ресурсов присутствует и сегодня. При этом в решении важных проблем социально-экономического развития существенно выросла роль мониторинга состояния всех компонент человеческого капитала, среди которых здоровье и образование играют важную роль, так как именно они является основой для развития человеческого капитала. Этот факт обусловлен ростом требований новой экономики, носящей сегодня инновационный характер, к его качеству и фактическому состоянию. Необходимо отметить, что человеческий капитал помимо трудовых ресурсов, включает в себя накопленные инвестиции в образование, науку, здоровье, безопасность, в качество жизни, в инструментарий интеллектуального труда и в сферу, обеспечивающую эффективное функционирование человеческого капитала. Основная проблема, с которой приходится сталкиваться современным предприятиям, – это оценка эффективности вложений в человеческий капитал. Сложности, возникающие при этом, в определенной мере объясняются тем, что инвестиции в человеческий капитал имеют ряд особенностей, отличающих их от других видов инвестиций:

1. Человеческий капитал не только подвержен физическому и моральному износу, но способен накапливаться и умножаться. Износ человеческого капитала определяется, во-первых, степенью естественного износа (старения) человеческого организма и присущих ему психофизиологических функций, а во-вторых, степенью морального (экономического) износа вследствие устаревания знаний или изменения ценности полученного образования. Чем раньше осуществляются вложения в человека-сотрудника, тем быстрее они начинают давать отдачу. Но также необходимо иметь в виду, что более качественные и длительные инвестиции приносят более высокий и более долговременный эффект.

2. По мере накопления человеческого капитала его доходность повышается до определенного предела, ограниченного верхней границей активной трудовой деятельности, а потом резко снижается. Колебания доходности человеческого капитала связаны с психологическими и физическими особенностями индивидуума.

3. При формировании человеческого капитала имеет место «обоюдный множительный эффект». Его суть заключается в том, что в процессе обучения улучшаются и возрастают характеристики и способности не только у обучаемого, но и у того, кто обучает, что впоследствии приводит к росту доходов обоих.

4. Не всякие инвестиции в человека могут быть признаны вложениями в

человеческий капитал, а лишь те, которые общественно целесообразны и экономически необходимы. Например, затраты, связанные с криминальной деятельностью, не являются инвестициями в человеческий капитал, поскольку вредны для общества.

5. Характер и виды вложений в человека обусловлены историческими, национальными, культурными особенностями и традициями. Так, уровень образования и выбор профессии детьми в значительной мере зависят от семейных традиций и уровня образования их родителей.

6. По сравнению с инвестициями в иные различные формы капитала, инвестиции в человеческий капитал являются наиболее выгодными как с точки зрения отдельного человека, так и с точки зрения всего общества [1, с. 14].

Я. Фитценц, проводя исследования, в качестве простейших подсчетов окупаемости инвестиций в человеческий капитал делил доход на число сотрудников. Им же был предложен коэффициент окупаемости инвестиций в человеческий капитал. Коэффициент окупаемости инвестиций в человеческий капитал рассчитывается по формуле:

$$\text{Коэффициент окупаемости инвестиций в человеческий капитал} = \frac{[\text{Прибыль} - (\text{Расходы} - [\text{Зарплаты} + \text{Льготы}])]}{(\text{Зарплаты} + \text{Льготы})} \quad (1)$$

Одним из показателей экономической эффективности человеческого капитала является уровень интеллектуальности производства (или квалификационной емкости производства). Он исчисляется как отношение фонда образования (интеллектуального капитала) к валовому национальному продукту и показывает, сколько денежных единиц, аккумулированных в образовательном фонде, приходится на каждую стоимостную единицу произведенной продукции.

По методологии Т. Шульца, величина общего фонда образования равна стоимости одного года обучения каждого уровня, умноженной на число человеко-лет образования, накопленного населением страны к тому или иному моменту времени. Дж. Кендрик определял величину ФО с помощью специально разработанных индексов цен и с учетом амортизации знаний и навыков [1, с. 15].

Как уже было отмечено, основным фактором существования и развития человеческого капитала является инвестирование в интеллектуальный капитал.

О.Г. Ваганян предлагает следующую методику оценки эффективности инвестиций в интеллектуальный капитал коммерческих организаций. В связи с тем, что взаимодействие отдельных элементов интеллектуального капитала имеет нелинейный характер, то оценивается лишь интегральная эффективность инвестиций. В этом случае общий подход к оценке будет следующий: соотносятся две величины: X (разница между капитализацией организации и ценой замещения ее реальных активов, за вычетом обязательств) и Y (инвестиции в нематериальные активы). Коэффициент эффективности инвестиций в интеллектуальный капитал подсчитывается как отношение разности величины X в начале и в конце периода и величины инвестиций Y в течение этого периода. При этом все величины берутся в дисконтированном виде с учетом инфляции. В результате получается коэффициент эффективности инвестиций в интеллектуальный капитал коммерческих организаций.

Для подсчета величины Y рекомендуется учитывать следующие составляющие: затраты на исследования и разработки; затраты на образование, повышение квалификации, укрепление здоровья работников, социальные инвестиции; затраты на информационные технологии, информационное, техническое и программное обеспечение, на формирование и развитие бренда; на создание корпоративного портала, веб-сайта; на маркетинг; на приобретение, распространение, хранение информации; на развитие дистрибуции; на развитие корпоративной культуры; на приобретение ноу-хау, патентов, других видов интеллектуальной собственности [2, с. 56].

Общепринято, что для расчета экономической эффективности вложений средств в человеческий капитал необходимо учитывать жизненно важные показатели, характеризующие социально-экономическую обстановку. Таким показателем выступает ВВП для страны в целом или ВРП – для региона.

В Беларуси действует социально-ориентированная экономика рыночного типа, где производительные силы человека реализуются в форме интеллектуального капитала – это используемый общественным капиталом накопленный человеком определенный запас культуры и здоровья, научных знаний и мотиваций, использующийся в различных сферах общественного воспроизводства, помогает росту производительности и качества труда и, следовательно, ведет к росту личного и общественного благосостояния.

Основными видами инвестиций в человеческую личность являются расходы на здравоохранение, науку и образование. Успешность этих вложений в человека характеризуется активами человеческого потенциала (ЧП). Активы ЧП выражены в показателях ожидаемой продолжительности жизни населения, уровня грамотности населения страны и ожидаемой продолжительности обучения, а также валового национального дохода на душу населения по ППС в долларах США (ВНД) [3, с. 112]. Агрегируемые в «индекс развития человеческого потенциала» (ИРЧП) эти показатели используются ООН и Всемирным банком для сопоставления уровня развития разных стран и разделения их на четыре категории: с очень высоким, высоким, средним и низким уровнем ИРЧП.

На сегодняшний день следует отметить положительную тенденцию роста показателя ИРЧП (HDI). В 2016 году Республика Беларусь заняла 52 место среди стран с высоким показателем индекса ИРЧП, который составил 0,796 [4].

Данная занимаемая позиция в Республике Беларусь обусловлена действием белорусского государства в области распределения доходов, в частности ставится цель – создать государственную форму поддержки семей, воспитывающих двух и более детей. На сегодняшний день Беларусь рассматривает всевозможные варианты к введению данной формы поддержки белорусских семей. Старт белорусской программы поддержки семей, воспитывающих детей, дан в 2016 году под названием «Большая семья». Благодаря возможной реализации данной программы белорусское государство сможет не только увеличить инвестиции в человеческий капитал, но и решить главную проблему белорусского общества – демографический спад роста населения. Дело в том, что уже на протяжении порядка 10 лет в Беларуси смертность превышает рождаемость. К сожалению, рост белорусского населения происходит больше за счет миграции, нежели за счет рождаемости белорусских семей. Программа «Большая семья» позволит не только получить денежные средства многодетным семьям, но и увеличить путем вложения в расчетные счета специализированных банков. Денежные средства могут быть направлены только на содержание детей, оплаты учебы, строительство и ремонт жилищных условий.

Таким образом, источником вложений в человеческий капитал может выступать государство, негосударственные общественные фонды и организации, регионы, отдельные фирмы, домохозяйства (индивиды), международные фонды и организации, а также образовательные учреждения. Инвестируя в человеческий капитал, государство стремится активизировать трудовую отдачу населения, повысить производительность труда, сократить потери рабочего времени и тем самым укрепить свою конкурентоспособность, преумножая авторитет нашей Родины на международной арене.

#### Литература

1. Сулейманова Л.Ш. Человеческий капитал как фактор европейской экономической интеграции // Вестник ГИСБИ. – 2005. – № 1. – С. 12–18.
2. Беккер Г.С. Человеческий капитал: Теоретический и эмпирический анализ; пер. с англ. – М.: Высшая школа, 2003. – 193 с.
3. Шевчук Л.Т. Человеческий капитал как фактор экономического роста // Вести ИСЗ. – 2008. – № 1. – С. 111–116.
4. The 2016 Human Development Report – The Rise of the South: Human Progress in a Diverse World [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2016/>. – Дата доступа: 30.10.2017.

**ВЕНЧУРНЕ ФІНАНСУВАННЯ ЯК ОДИН З ПЕРСПЕКТИВНИХ МЕТОДІВ  
ІННОВАЦІЙНОГО ІНВЕСТУВАННЯ**

**Я.В.Колеснік**, к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківської справи  
Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Інвестиції є найважливішим джерелом економічного зростання будь-якої галузі народного господарства, за допомогою яких вирішується проблема наявності ресурсів для ефективної діяльності підприємства, удосконалення його функціональної структури. Інвестиційна діяльність в Україні регламентується Законом України "Про інвестиційну діяльність" від 18.08.91р., в якому визначається, що інвестиції - це всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності для отримання прибутку або досягнення певних соціальних ефектів [1]. Тобто у першому випадку інвестиції розглядаються як засіб збільшення капіталу, у другому - як засіб надання соціальних послуг, які у кінцевому рахунку сприятимуть соціально-економічному розвитку суспільства.

Згідно Закону України "Про інноваційну діяльність" від 4 липня 2002 року № 40 - IV, інновації - це новостворені (застосовані) і (або) удосконалені 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 [2].

Для здійснення інноваційної діяльності на належному рівні необхідно забезпечити гідне фінансування. Одним із нових та перспективних методів фінансування інноваційної діяльності є венчурне фінансування. Таке фінансування може здійснюватися на усіх стадіях життєвого циклу виробництва продукту.

В умовах сьогодення венчурне фінансування класифікують за трьома видами, що пов'язані з найважливішими стадіями життєвого циклу продукту.

Перша стадія – це фінансування інкубаційного періоду. На цьому етапі проводиться експрес аналіз інноваційних пропозицій та здійснюються робота зі створення бізнес-інкубатора чи інноваційного центру, здійснюється передстартове та стартове фінансування. На першій стадії відбувається фінансування початкових етапів підприємницької діяльності, а саме: роботи з оцінки нематеріальних активів, патентного захисту, аналізу ринку збуту, правового забезпечення вигідних франчайзингових договорів та договорів купівлі-продажу, а також із формування плану підприємницької діяльності.

Стартове фінансування використовується з метою забезпечення початку виробничої діяльності в бізнес-інкубаторі чи інноваційному центрі. Основними джерелами фінансування на цьому етапі є власні кошти підприємства (прибуток та амортизація), вступні венчурні внески та пов'язані кредити (комерційні кредити, пов'язані угодами про розподіл майбутніх доходів, а також цільові кредити на придбання високоліквідних активів).

Друга стадія передбачає фінансування комерційного освоєння, що має за мету фінансування початкової стадії та безпосереднє фінансування освоєння. На початковій стадії передбачається надання коштів підприємцям та керівникам підприємств, які мають значний потенціал росту. В свою чергу фінансування освоєння має за мету виділення коштів на комерційну реалізацію дослідного зразка продукції. Основними джерелами фінансування на цьому етапі є банківські кредити та синдикувані кошти інвестора. Синдикуване інвестування — це пайове фінансування малих інноваційних підприємств, які зацікавлені у впровадженні продуктових або інших інновацій, які одержують у процесі реалізації інноваційно-інвестиційних проектів підприємств та являє собою перехідну форму до венчурного фінансування.

Третя стадія включає в себе фінансування розвитку або венчурне фінансування, що являє собою цільове фінансування "під ключ". Венчурний капітал інвестується в непов'язані між собою проекти в розрахунок на швидку окупність коштів. Для венчурних інвесторів дуже важливим є правильне прогнозування очікуваної ринкової вартості бізнес-напряму,

куди вони вкладають кошти. Тому, на цьому етапі здійснюється встановлення спільних з інвестором або самостійних нових цільових підприємств із числа бізнес-інкубаторів, що створюються на першій стадії [3].

Таким чином, венчурний капітал використовується в основному для фінансування діяльності підприємств, що швидко розвиваються і тому відіграє важливу роль у забезпеченні конкурентоспроможності аграрного сектору економіки у цілому. Функціональне завдання венчурного фінансування – це сприяння росту перспективного бізнесу шляхом надання певної суми грошових коштів в обмін на долю в статутному капіталі новоствореного підприємства. На практиці найчастіше зустрічається комбінована схема венчурного інвестування, що передбачає внесення коштів у статутний чи акціонерний капітал, а інша надається у формі інвестиційного кредиту.

З вищенаведеного можна зробити наступний висновок, що реалізація комерційного інтересу, проведення грамотної політики з менеджменту підприємства щодо венчурного фінансування заключається у тому, щоб підприємство успішно розвивалося і через 3-5 років підвищило свою вартість та вартість своїх активів у 5-7 разів, забезпечивши, таким чином, в середньому 30-40% щорічного росту. Це дасть можливість венчурному інвестору на певній стадії продати свої акції чи інвестиційні сертифікати або самому підприємству, або на фондовому ринку, або іншій зацікавленій стороні. В результаті він одержує повернення своїх інвестицій та маржинальний дохід у вигляді прибутку з капіталу при виході з бізнесу. Але, поряд з цим існує негативний бік даного виду інвестиційного фінансування – це зависока ціна за підвищений ризик грошових вкладень.

#### Література

1. Закон України «Про інвестиційну діяльність» . [Електрон.ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
2. Закон України «Про інноваційну діяльність» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15>
3. Закон України «Про інститути спільного інвестування» від 09.12.2015р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5080-17>

## УДК 336.22

### УПРАВЛЕНИЕ НАЛОГАМИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

**С.В. Кондратюк**

Полесский государственный университет

В процессе развития бизнеса основной задачей, стоящей перед субъектами хозяйствования, является увеличение прибыли и минимизация налоговых платежей. Налоги составляют весомую часть в расходах организации, а также занимают весомую долю в совокупности финансовых потоков.

Налоговые платежи, входя во все элементы цены, во многом влияют на эффективность финансово-хозяйственной деятельности, а также являются важным фактором разработки стратегии и тактики функционирования организации. Действующая налоговая система Республики Беларусь ориентирована на косвенное налогообложение, обеспечивающее ей высокую фискальную эффективность, что в свою очередь негативно сказывается на финансовом состоянии многих субъектов хозяйствования. Как следствие, в экономике страны наблюдается массовый характер уклонения от уплаты налогов посредством применения различного рода схем, что чревато не только серьезными экономическими, но и уголовными последствиями.

Возникает необходимость в качественном управлении финансовыми потоками организации, оптимальном составлении налоговой политики, которая сможет оптимизировать налоговые отчисления в рамках законодательства, позволяющего создавать благоприятные условия для ведения бизнеса.



Управление налоговыми платежами требует своеобразного практического и методологического подхода. Налоги не должны создавать барьеров в предпринимательской деятельности и мешать развитию организации.

Управление налогами в организации и налоговое планирование в настоящее время называются корпоративным налоговым менеджментом, который крайне необходим в системе управления любой организации. Его основная задача – наладить механизм управления организацией.

Корпоративный налоговый менеджмент - это совокупность экономических отношений, возникающих у субъекта хозяйствования в процессе осуществления им законных действий по изменению и поддержанию размера своих налоговых платежей с целью повышения эффективности своей финансово-хозяйственной деятельности.

В рамках корпоративного менеджмента особо выделяется налоговое планирование как законный способ обхода налогов с использованием предоставляемых законом льгот и приемов сокращения налоговых обязательств. Основные принципы налогового планирования разнообразны, но наиболее важным является следующий: субъектов должна интересовать не сама по себе величина уплачиваемых налогов, а конечный финансовый результат. Поэтому целесообразен выбор варианта уплаты налогов, позволяющий оптимизировать систему налогообложения, а не только минимизировать тот или иной налог.

Налоговому планированию предшествует оценка налогового бремени хозяйствующего субъекта. Именно эта оценка позволяет выявить, с чего должна начинаться минимизация отдельных налогов и оптимизация налогообложения в целом.

На практике управление налогами включает в себя несколько направлений. В первую очередь это правильная организация бухгалтерского и налогового учета. При этом финансовый менеджер изначально должен понять достаточно сложный характер взаимодействия между ними. Другими направлениями налогового менеджмента являются законные схемы минимизации налогов, контроль расчетов и сроков уплаты налогов, оптимизация системы налогообложения. Каждое из этих направлений включает ряд составляющих, которые оказывают влияние на конечный финансовый результат.

Информационной базой налогового менеджмента является действующее налоговое право, которое по существу определяет содержание налогового менеджмента на уровне субъектов хозяйствования. Источниками информации, используемой в целях налогового менеджмента также являются: учетная политика организации, данные бухгалтерской отчетности, бухгалтерский баланс и приложения к нему, налоговые декларации и др.

Системой различных схем и методик, позволяющая выбрать оптимальное решение для конкретного случая хозяйственной деятельности организации называется оптимизацией налогообложения. Правильно составленные оптимизация налогообложения и налоговое планирование помогают предприятию избежать убытков, а также наладить эффективность хозяйственной деятельности. Построение общей модели оптимизации налогообложения в зависимости от вида деятельности организации и осуществление в соответствии с этой моделью конкретных действий, в том числе по минимизации налогообложения помогает добиться положительных результатов деятельности.

На организации необходимо определить оптимальные варианты учетной политики, поскольку они оказывают влияние на сроки возникновения налоговых обязательств и на величину налогооблагаемых баз.

Учетная политика – важнейший элемент налоговой оптимизации на предприятии. Это один из основных документов устанавливающих правила ведения в организации бухгалтерского и налогового учета. Она должна строиться не для упрощения ведения учета, а прежде всего в целях оптимизации налогов и сборов, уплачиваемых предприятием, и снижения налогового давления. Поэтому к выбору своей учетной политики необходимо подходить обосновано и обдуманно. Практически все положения, содержащиеся в учетной политике, имеют налоговые последствия и позволяют оптимизировать налоговые платежи. С целью уменьшения налоговой нагрузки на предприятие необходимо оптимально составить учетную политику.

Учетная политика предприятия непосредственно связана также с формированием производственных затрат, учитываемых при налогообложении прибыли. Размер прибыли, полученной предприятиями от хозяйственной деятельности, находится в обратной зависимости от размеров понесенных затрат. В обусловленном законодательством диапазоне выбор метода и особенностей учета затрат, соответствующего специфике организации производства, позволяет оптимизировать налоговые платежи. Особую актуальность имеет выбор метода начисления и включения в себестоимость продукции амортизационных отчислений.

Корректировка суммы начисляемой амортизации в сторону их сокращения либо увеличения, обеспечивая в данной части запланированную величину прибыли, может быть достигнута следующими управленческими решениями:

- применением различных способов и методов начисления амортизационных отчислений;
- установлением в дозволенных законом границах сроков полезного использования объектов, от которых зависит норма амортизационных отчислений;
- применением поправочных коэффициентов для корректировки норм амортизационных отчислений.

Одним из вариантов сокращения налога на прибыль можно предложить изменение метода расчета амортизации, так как применение ускоренных методов амортизации уменьшает прибыль до налогообложения и сумму налога на прибыль, это происходит за счет увеличения амортизационных отчислений в первые годы эксплуатации оборудования, что завышается себестоимость продукции.

В учетной политике важно также указать оптимальные для плательщика сроки исполнения налоговых обязательств. Плательщик вправе выбирать отчетный период по НДС, порядок уплаты налога на недвижимость и земельного налога, экологического и налога за добычу (изъятие) природных ресурсов. Как правило, уплата налогов в более поздний срок позволяет не отвлекать из оборота денежные средства, используя их на решение текущих задач, получить дополнительную сумму чистого дохода.

Для оптимизации НДС организация не может сократить объем приобретенных товаров, работ и услуг, так как это приведет к уменьшению объемом производства и соответственно к снижению выручки от реализации, а в дальнейшем чистой прибыли и соответственно поэтому сумма налога на добавленную стоимость по приобретённым товарам, работам и услугам не может сократиться. Но можно изменить отчетный период, что приведет к высвобождению денежных средств, которые можно разместить в банке под процент и в результате получить дополнительный доход.

Для того, чтобы оптимизировать налог на недвижимость необходимо снизить стоимость основных средств с помощью переоценки. Данный способ является вполне законным и наиболее актуальным с точки зрения эффективной деятельности предприятия. Высокие технологии стремительно развиваются, дорогостоящее оборудование быстро устаревает, а фирма продолжает платить налог с его прошлогодней, уже неактуальной стоимости. Для использования данного способа предприятие должно издать приказ о переоценке, с указанием групп основных средств для переоценки. При этом, однажды приняв решение о переоценке, необходимо проводить ее регулярно, не чаще чем 1 раз в год (по состоянию на 1 января) [1].

Учет данных положений при разработке плательщиком учетной политики способствует выработке оптимальных управленческих решений, направленных на минимизацию сумм налоговых платежей при одновременной максимизации прибыли.

#### Литература

1. Барулин, С.В. Налоговый менеджмент : учебник / С.В. Барулин, Е.А. Ермакова, В.В. Степаненко. – М. : Дашков и К\*, 2012. – 332 с.

**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ КРАУДЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ  
БЕЛАРУСЬ****В.А. Конопцкая,****А.В. Хомич**

Научный руководитель – старший преподаватель кафедры финансов С. В. Чернорук  
Полесский государственный университет

О краудфандинге – народном финансировании – одном из основных элементов краудэкономики во всем мире говорят, как о реальной альтернативе традиционным банковским кредитам. Крауд-площадки собирают миллиарды долларов, помогая воплотить в жизнь миллионы идей предприимчивых бизнесменов. Составными частями краудэкономики сегодня являются краудфандинг, краудинвестинг, краудлендинг.

Краудфандинг (от англ. crowd – «толпа», funding – «финансирование») – это коллективное сотрудничество людей, которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы через интернет, чтобы поддержать усилия других людей или организаций в реализации бизнес-проекта. Сбор средств может служить для различных целей – финансирование стартап-компаний и малого предпринимательства, поддержка благотворительных проектов, получение прибыли от совместных инвестиций, поддержке политических кампаний, изданию различных книг, съемкам фильмов.

Составной частью краудэкономики является краудинвестинг (англ. crowd – «толпа» и investing – «инвестирование»), который представляет собой процесс привлечения свободных финансовых ресурсов широкого круга лиц, руководствующихся собственными интересами, для финансирования, главным образом посредством глобальной сети Интернет, коммерческих проектов с последующим получением инвесторами финансового вознаграждения. Отличительной особенностью краудинвестинга является именно финансовый характер вознаграждения инвестору.

Таким образом, существуют следующие модели крауд-площадок: краудинвестинг и краудфандинг коммерческой и социальной направленности.

Одной из крауд-площадок в Беларуси является Investo.by, которая запустилась в январе 2015 года. Она является универсальной платформой для реализации различных проектов: от творческих (фильмов, игр, музыки, дизайна и пр.) до технологических. Основным направлением данной площадки является краудинвестинг, направленный на поиск инвестиционных проектов, которые смогут принести в первую очередь, доход, во вторую – товар или услугу. На данный момент в связи с принятием профильного законодательства и бизнес активностью деятельность данной платформа находится в статичном состоянии [1].

К форме краудфандинговых площадок социальной направленности, где сбор средств не подразумевает извлечение прибыли вкладчиками, можно отнести Ulej.by, Talaka.org, MaeSens.by.

Площадка Ulej.by была запущена в апреле 2015 года, но уже успела собрать более 1 000 000 рублей. В качестве аналога организаторы Ulej.by использовали популярную платформу Kickstarter с моделью «Все или ничего», то есть если проект не собирает необходимую сумму, деньги в полном объеме возвращаются дарителям. Когда проект набирает нужную сумму, то выплачивается комиссия в 10% Улею, банку и платежной системе. Все деньги, собранные на проекты Ulej.by – это деньги, собранные на основании договоров дарения, сумма которых при превышении 4 947 рублей облагается подоходным налогом 13% [2].

Площадка Talaka.org была запущена в 2013 году и на данный момент размещено на ней 1 808 активных проектов в сферах образования, национальной культуры, социальной помощи, искусства и др. На сегодняшний день данная площадка объединяет 43 499 человек.

31 марта 2015 г. Talaka.by запустила «сервис народного финансирования» Talakosht. Краудфандинговый сервис предназначен для сбора средств на реализацию социально

значимых проектов. Авторы проектов, которым нужно финансирование, создают краудфандинг-кампанию. Должны быть определены следующие параметры кампании: цель сбора средств, общая сумма денег, продолжительность кампании, «Все или ничего» (автор проекта получает деньги, только если соберется вся необходимая сумма) или «Все, что собрано» (автор получит деньги, если наберется хотя бы 25%), подарки для спонсоров. Комиссию за размещение проекта площадка не берет. На данный момент в кампаниях «Талакошт» собрано 979 940 белорусских рублей.

Главным отличием от мировых аналогов является механизм обещаний: сначала спонсор регистрирует свое обещание перечислить деньги, а затем, когда сумма обещаний будет достаточна для финансирования проекта, уже производится оплата [3].

Ещё одна белорусская площадка Maesens.by была запущена в октябре 2011 года. MaeСэнс предлагает своим пользователям совершенно новый формат вовлечения в краудфандинг и благотворительность, в основе которого лежат механизмы аукционной торговли и социальной сети. За время своего существования MaeСэнс оказал финансовую поддержку проектам в размере около 980 000 белорусских рублей. Среди них: детские дома, социальные приюты, благотворительные фонды и общественные организации, больные дети, нуждающиеся в оперативном лечении и реабилитации, социальные проекты и т. д. Сегодня MaeСэнс объединяет более 100 000 людей, которые готовы пожертвовать свое свободное время на благое дело, поделиться личным опытом [4].

В конце 2016 года компания ООО «Финансово-аналитическое бюро» представила краудлендинговый онлайн сервис взаимного p2p-кредитования – интернет-площадку Kubyshka.by. Созданный онлайн-сервис позволяет заемщикам самим устанавливать «правила игры», полагаясь на свои возможности, определять все важные условия, на которых они готовы получить деньги в долг: сумму, вид валюты, процентную ставку и срок. Кредиторам же предоставлено право анализировать условия выставленных заявок, выбирать наиболее привлекательные из них и тем самым обдуманно и взвешенно принимать решение, с кем из заемщиков они хотели бы заключить сделку. Прежде, чем стать пользователями онлайн сервиса «Кубышка», будущие заемщики и кредиторы должны зарегистрироваться.

Проверяется платежеспособность каждого заемщика, по результатам данной проверки ему будет присвоен кредитный рейтинг. Если заемщик представит подтверждающие документы, приведет одного или нескольких поручителей, его рейтинг может достигать 10,0, а кредитный лимит — 10 000 долларов США [5].

Однако у такого процесса как краудфандинг, как традиционного ядра крудэкономии, при множестве преимуществ существуют риски, которые должны быть приняты во внимание и нуждаются в управлении. Представим их в виде таблицы 1.

Для управления данными рисками следует предпринять следующие действия:

1. создание единой базы краудфандинговых площадок;
2. регистрация граждан, которые готовы выступать в роли инвесторов и авторов проектов;
3. введение системы проверки кредитной истории, как инвестора, так и автора проекта;
4. эффективный брендинг крауд-площадок;
5. создание механизмов минимизации рисков для непрофессиональных инвесторов;
6. усовершенствование программного обеспечения;
7. активный мониторинг регулятора деятельности крауд-площадок.

На наш взгляд, ключевыми целями краудфандинга являются: поддержка инновационных решений и стартапов, что в т. ч. позволит традиционным посредникам находить успешных и талантливых людей; демократизация процесса поддержки искусства и культуры; социальный эффект; создание эффективного механизма для народного финансирования проектов и т. д.

## Риски краудфандинга\*

Форма рисков	Характеристика риска
Мошенничество со стороны инициатора бизнес-идеи и риск его некомпетентности	Аккумулированные средства могут быть профинансированы в другой проект либо использованы в личных целях. Так как практически на всех платформах отсутствует проверка, выкладываемых стартапов и бизнес-идей. Недостаточная компетентность инициатора бизнес-идеи, не имеющего профессиональных знаний в этой сфере, приведет к тому, что проект будет рассчитан неграмотно.
Риск потери авторства бизнес-проекта	Размещенный на краудсервисе бизнес-проект может стать объектом плагиата. Если продукт не является объектом авторского или патентного права либо на него не оформлены соответствующие документы, идею могут присвоить другие субъекты.
Мошенничество со стороны краудфандинговой платформы; риск банкротства платформы; угрозы кибератак	Краудфандинговая платформа намеренно не выполняет свои обязанности. К критическим факторам банкротства крауд-платформы является большое количество нереализованных бизнес-идей.
Отсутствие контроля инвесторов за переданными денежными средствами на реализацию бизнес-идеи	Отсутствие юридического регулирования финансовых потоков краудфандинговых платформ со стороны государства может привести к финансированию запрещенных законом видов деятельности.

\*Источник: собственная разработка

Таким образом, краудфандинг представляет возможности привлечения финансовых средств на финансирование проектов и стартапов любого типа и различных направлений деятельности. Однако существуют ограничивающие факторы для развития краудфандинга – риски, а также малая предпринимательская инициативность граждан для ведения бизнеса, отсутствие достаточного количества эффективных бизнес-идей. Сопоставив данные о сумме профинансированных проектов на крауд-платформах Республики Беларусь с данными о выдаче кредитов физическим лицам банками страны, получим значение равное 0,05%. Из этого можно сделать, что развитие краудфандинга в стране находится на низком уровне. В виду существенных достоинств краудфандинга, перечисленных в тезисах, считаем актуальным, целесообразным и уместным его развитие в отечественных условиях, что создаст базу для дополнительного финансирования бизнеса, процветания благотворительности, развития финансового рынка страны и экономики в целом.

## Литература

1. Investo [Электронный ресурс] / Кто мы? – Режим доступа: <http://investo.by/kto-my.html>. – Дата доступа: 11.05.2018.
2. Ulej [Электронный ресурс] / Как работает Улей? – Режим доступа: <http://ulej.by/work>. – Дата доступа: 11.05.2018.
3. TALAKA [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.talaka.org/>. – Дата доступа: 12.05.2018.
4. MaeSens [Электронный ресурс] / О MaeСэнс. – Режим доступа: <https://maesens.by/page/about>. – Дата доступа: 12.05.2018.
5. Кубышка [Электронный ресурс] / О нас. – Режим доступа: <http://kubyshka.by/about>. – Дата доступа: 14.05.2018.

**ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ КАК ИНДИКАТОР  
ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ****О.Ю. Конюшок,  
Ю.А. Володько**Научный руководитель - старший преподаватель Г.Г. Нарушевич  
УО «Гродненский государственный университет имени Янки Купалы»

Республика Беларусь как страна, нацеленная на структурные изменения в экономике, рост общенационального дохода, интеграцию в общемировое экономическое пространство, в значительной мере заинтересована в активном поступлении прямых иностранных инвестиций.

Необходимо отметить, что Беларусь страна с малой открытой экономикой, интегрированная в мировую хозяйственную систему на региональном и глобальном уровнях. Открытость национальной экономики обуславливает участие страны в международной конкуренции, что требует постоянной модернизации национального производства, внедрения инноваций, освоения передовых технологий.

В Республике Беларусь привлечение прямых иностранных инвестиций является одной из важных задач экономической политики государства. Однако на протяжении ряда лет приток иностранных инвестиционных ресурсов находился на недостаточно высоком уровне (рисунок 1.).

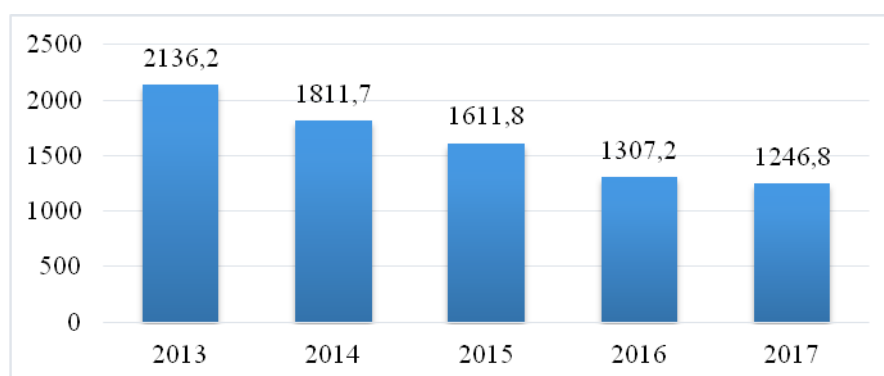


Рис.1. Приток прямых иностранных инвестиций в Беларусь в 2013 г. — 2017 г.  
(миллиона долл.)\*

*\*Источник: собственная разработка на основании [1]*

Если проанализировать поступление ПИИ в годовом выражении за период с 2013 по 2017 года, их максимальный объем был зафиксирован в 2013 г. в объеме 2136,2 миллиона долл. (рисунок 1.). Основная сумма полученных за 2013 год прямых инвестиций пришлась на реинвестированную прибыль белорусских нефинансовых организаций и банков, которая оценивалась в 1,2 млрд. долларов и вдвое превысила объем реинвестирования доходов за 2012 год. В остальные годы увеличение иностранного капитала в виде ПИИ не превышало 2,1 млрд. долларов. Объем прямых иностранных инвестиций (на чистой основе, без учета задолженности перед инвесторами) снижается в Беларуси на протяжении трёх лет, начиная с 2015 года. В 2016 по сравнению с 2015-м снизился на 18,1%, в 2017-м — на 23,3% до 1,2 млрд. долларов [4, с. 14].

В первую очередь причиной исчезновения Беларуси с карты инвесторов связана с тем, что показательный инвестиционный факт — приватизационная активность в стране почти отсутствует. Начиная с 2015 - 2017 года, в Беларуси не было заключено почти ни одной приватизационной сделки по продаже иностранному инвестору белорусского актива. Таким образом, приватизация как инструмент привлечения иностранных инвестиций в сегодняшней Беларуси не работает.

Необходимо рассмотреть причины оттока ПИИ из Беларуси (в 2017 отток ПИИ из Беларуси составил 5 203,4 миллионов долларов, что на 32 % больше чем в 2016 году). Можно выделить следующие причины [3, с. 9]:

- Дедолларизация. Одной из причин выявленной статистикой оттока ПИИ из Беларуси является начатая в 2015 г. политика направленная на снижение уровня дедолларизации в стране. С этого времени при реорганизации совместных и иностранных предприятий размер уставных фондов стал пересчитываться и формироваться в национальной валюте.

- Падение платежеспособного спроса в Республике Беларусь. Падение производства, ВВП, реальных доходов населения и платежеспособного спроса является основным фактором, повлиявшим на настроения инвесторов. Главным барьером для инвестирования в Беларусь падение платежеспособного спроса. В 2017 г. реальные доходы упали на 5,9%, потребление – на 3,6%. Кроме того, ухудшение условий для инвестирования можно связать с сокращением производительности труда, которая в целом по белорусской экономике за 2017 г. в долларовом эквиваленте упала на 28%.

- Сокращение прибыли. Реинвестирование прибыли является важным источником ПИИ в Беларуси. Ухудшение финансового состояния организаций с иностранным капиталом в 2015–2017 гг. привело к соответствующему снижению реинвестирования. Доля прибыльных организаций с иностранным капиталом в общем количестве иностранных предприятий в Беларуси сократилась с 80,9% в 2015 г. до 63,8% в 2016 г. и 66,5% в 2017 г.

- Накопленный риск расторжения инвестиционных соглашений. За 2015–2017 гг. в Беларуси было заключено 1 844 инвестиционных договора. Из них реализовано – 642 договора, расторгнуто – 663. Остальные находятся в стадии реализации. Основной причиной расторжения инвестиционных соглашений является невыполнение взятых инвестором на себя обязательств, которые оказались обременительными.

- Накопленный негативный международный имидж. Санкции, долгосрочная политическая изоляция воспитывают у иностранных инвесторов предвзятое отношение к Беларуси, часто не столько рационально-экономическое, сколько эмоциональную неприязнь. В 2017 г. явно проявилось силовое давление на экономику в виде роста количества дел в суде по административным правонарушениям в экономической сфере. Количество данных дел за 2017 г. увеличилось по сравнению с 2016 г. с 9 792 до 13 361(рисунок 2).

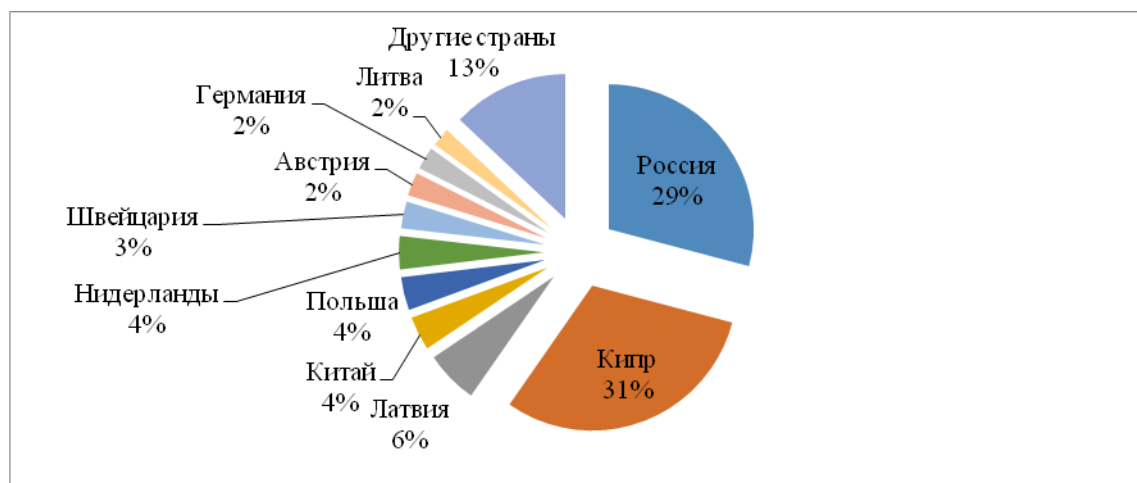


Рис. 2. Доля стран-инвесторов в общем объеме ПИИ на чистой основе в 2017 году

На основе данных, представленных на рисунке 2, можно сделать вывод, что на сегодняшний день основными инвестиционными партнерами Беларуси является Россия, на долю которой приходится 29% накопленных иностранных инвестиций в экономике Беларуси. Необходимо отметить, что активные инвестиционные связи между Беларусью и

Россией обусловлен значительным объемом взаимного торгово-экономического сотрудничества. Однако внутренние проблемы России не позволяют их инвесторам в прежнем объеме финансировать партнера по Союзному государству. Сегодня в России продолжается политика импортозамещения и инвестирования внутреннего производства, а значит, белорусское направление для российского бизнеса становится все менее интересным.

При этом, если рассматривать чистый приток ПИИ по странам, то основным государством - инвестором является Кипр, на долю которого приходится 31 %. Следует отметить, что ряд иностранных компаний заходят в Беларусь через Кипр ввиду оптимизации налоговых платежей, через Россию – ввиду более простой процедуры регистрации.

В то же время Беларусь ориентирована на инвестиционные потоки из Китая. Если 10 лет назад китайские инвестиции в нашу страну были на нулевом уровне, то сейчас КНР входит в топ-10 крупнейших инвесторов. За последнее десятилетие увеличился объем инвестиций из Турции, из Украины и Польши.

Если рассматривать динамику ПИИ, то можно отметить, что в Беларуси созданы основные условия, формально необходимые для привлечения иностранного капитала. Несомненным плюсом является совокупность успешно действующих преференциальных режимов для осуществления инвестиций. Одни из них предназначены для содействия развитию регионов республики в целом, без привязки к определенным видам деятельности. Это реализовано через особый режим создания компаний в сельской местности и малых городах, институт инвестиционных договоров с Беларусью. Другие нацелены на стимулирование высокотехнологичных и экспортно ориентированных производств [4, с. 13].

На основе текущего состояния ПИИ в Республике Беларусь можно сделать следующие выводы:

1. Обратный инвестиционный тренд, начавшийся в Беларуси с 2015 г., является глобальным и проявившимся в мире в виде оттока ПИИ из развивающихся стран. В этой связи начинается переформатирование инвестиционной карты мира с определением новых точек привлекательности ПИИ.

2. Инвестиционный разворот проявляется в стране именно в тот момент, когда белорусская экономика наиболее нуждается в ПИИ, не для восстановления экономического роста и развития, а для обеспечения безопасности в валютной, долговой, бюджетной и корпоративной сферах. Затяжной экономической кризис в Беларуси, выражающийся в падении ВВП и реальных доходов, не может не иметь социальных последствий.

3. Приватизация как наиболее эффективный механизм привлечения ПИИ сдерживается не экономическими, а культурно-социальными и политическими факторами.

4. Источниками капитала большинства компаний с иностранными инвестициями в Беларуси стали страны-соседи. Они не являются лидерами в международной специализации по подавляющему перечню отраслей, поэтому с притоком ПИИ из этих стран республика не сможет рассчитывать на получение конкурентоспособных технологий на мировом рынке.

#### Литература

1. Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2018. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/>. – Дата доступа: 04.05.2018

2. Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/> - Дата доступа: 04.05.2018

3. Прямые иностранные инвестиции в Беларуси: инвестиционный разворот / К.Ф. Рудый // Банк. Весн.- 2016. - № 3. – С. 8 - 13.

4. Стратегии привлечения прямых иностранных инвестиций в высокотехнологичные производства: зарубежный опыт и концептуальные белорусские реалии / О.Ф. Малашенкова // Весн. Беларус. дзярж. ун-та.- 2016. - № 3. – С. 13-21.



**СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ  
ПРЕДПРИЯТИЯХ**

**Е. А. Костюкевич**, магистрант кафедры финансов и бухгалтерского учета  
УО «Гродненский государственный университет им. Я. Купалы»

Главной целью минимизации расходов на содержание запасов при обеспечении требуемого уровня обслуживания потребителей является оптимизация управления запасами материально-технических ресурсов. И одним из направлений по достижению данной цели является существенное улучшение структуры запасов, что означает снижение уровня излишков и снижение дефицита. Нехватка производственных запасов может отразиться нарушением ритмичности производства, снижением производительности труда, перерасходом материально-технических ресурсов из-за вынужденных нерациональных замен и, как следствие, повышением себестоимости выпускаемой продукции, что приводит к увеличению затрат на их хранение, неполучению возможных доходов из-за замораживания финансовых ресурсов в запасах. Наличие неиспользуемых запасов увеличивает затраты на их содержание. Следовательно, поддержание оптимального уровня запасов и рациональной динамики их пополнения является первостепенной задачей любого промышленного предприятия. Как правило, запасы предприятия включают в себя: производственные запасы; незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления; расходы будущих периодов [1, с.188].

Нормирование запасов материально-технических ресурсов состоит в обосновании минимально необходимых среднегодовых уровней складских запасов, обеспечивающих требуемый уровень надежности обслуживания потребителей при заданной динамике расхода и выбранной стратегии пополнения запасов. Нормы запасов обычно рассчитываются в натуральном, денежном выражении, а также в днях среднесуточного расхода (нормы обеспеченности запасами). Кроме того, рассчитываются соответствующие показатели оборачиваемости запасов.

Для классификации материально-технических ресурсов используют ряд признаков, в зависимости от которых каждая номенклатурная единица будет отнесена к одной из групп материально-технических ресурсов. Для каждой из данных групп может быть предложена определенная модель управления запасами. При разработке классификации материально-технических ресурсов необходимо выделить наиболее значимые характеристики, непосредственно влияющие на возможность альтернативного выбора стратегии управления запасами. Распространение получила методика, предполагающая использование следующего ряда признаков [1, с. 39–40].

1. Совокупная стоимость приобретения. Если такие затраты достаточно велики, то соответственно велики и убытки от омертвления денежных средств, вложенных в запасы, поэтому в данном случае наибольшее значение имеет минимизация уровня запасов и соответственно, используется непрерывный контроль уровня запасов и оптимизация объемов закупок. В случае, если вложения в запасы и затраты на хранение относительно невелики, то ведущими являются такие задачи, как минимизация расходов на организацию поставок и на контроль запасов. Для данной группы запасов предпочтительнее периодический контроль и пополнение запасов.

2. Совокупная потребность в натуральном выражении. Если объем потребления определенного ресурса достаточно невелик (и сопоставим с минимальной партией поставки), то наиболее предпочтительной стратегией является обеспечение потребностей на полный период планирования одной поставкой, что позволит минимизировать расходы на организацию поставок и контроль запасов.

3. Характер динамики объемов потребления. При постоянных или слабо меняющихся объемах потребления предпочтительна модель оптимальной партии заказа либо периодический контроль запасов с их пополнением до фиксированного максимального уровня. При плавно меняющемся объеме потребления более рационально применять

динамические модели пополнения запасов. Если спрос меняется скачкообразно, то наиболее эффективной стратегией будет удовлетворение потребностей по мере их возникновения с последующим пополнением запасов.

4. Критичность. К критичным относятся такие ресурсы, отсутствие которых может привести к значительному ущербу и к необходимости организации экстренных поставок. Критичность непосредственно не влияет на выбор модели управления запасами, но она определяет необходимость содержания страхового запаса: для критичных ресурсов он обычно необходим, а некритичных – не нужен. Таким образом, можно сказать, что для критичных и некритичных материально-технических ресурсов рекомендуется применять различные модификации одних и тех же моделей (со страховым запасом и без такового соответственно).

5. Надежность поставок. Важным параметром любой модели управления запасами является время доставки закупленной партии материально-технических ресурсов от поставщика, поскольку время доставки непосредственно влияет на уровень запаса, при котором необходимо организовывать очередную поставку. Однако важное значение также имеет уровень изменчивости временного интервала поставок под воздействием различных случайных факторов. В случае, если время поставок существенно не меняется, то поставки считаются надежными, а если время поставок существенно колеблется, то поставки являются ненадежными. Данный признак не имеет влияния на выбор модели управления запасами, но он влияет на величину страхового запаса.

6. Интервал между поставками (фиксированный или произвольный). Условия поставок ресурсов могут предусматривать либо фиксированный интервал между поставками, либо произвольный (по требованию заказчика). В случае произвольного интервала предпочтительно применение модели оптимальной партии заказа с постоянным контролем запасов и их пополнением при снижении складского запаса до уровня так называемой «точки заказа». В случае фиксированного интервала между заказами необходимо осуществлять периодический контроль запасов и их пополнения в необходимых объемах.

7. Издержки постоянного контроля запасов (высокие или низкие). Данный признак определяет целесообразность постоянного контроля уровня запасов, что предполагает доступность информации об уровне запасов в любой момент времени. Такой контроль будет целесообразен только для материально-технических ресурсов с достаточно большим уровнем потребления. В то же время, если все другие условия определяют целесообразность постоянного контроля, такой контроль может оказаться либо слишком дорогим, либо невозможным по техническим причинам. В этом случае практическое применение модели оптимального заказа становится невозможным.

8. Затраты на хранение (высокие или низкие). В данном случае имеются ввиду затраты на содержание запасов за вычетом стоимости вложенного в них капитала, хотя реально выбор модели управления запасами зависит именно от суммарной величины расходов на содержание запасов. Однако, этот признак включают в схему классификации, поскольку реальна ситуация, когда расходы на хранение запасов рассчитываются как усредненная по множеству номенклатур фиксированная доля от их стоимости и расходы на хранение малоценных материально-технических ресурсов оказываются ничтожно малыми, что может приводить к существенным искажениям реальной картины: ведь даже малоценные ресурсы могут требовать определенных условий хранения, что, естественно, повышает расходы. Это диктует целесообразность выделения в составе расходов на хранение запасов слагаемого, пропорционального их стоимости и отдельного рассмотрения тех статей, которые от цены данного МТР не зависят.

Для эффективного управления запасами необходимы знания по планированию закупок и управления складскими запасами. Эффективное управление запасами позволяет хорошо обслуживать покупателя, обеспечивает рентабельность вложений, эффективное управление запасами устраняет мертвые запасы и излишки.

Управлять запасами можно и узко направленно, оптимизируя материальные запасы, не вредя общему процессу. Можно так же управлять запасами, смотря на работу всего

предприятия. Наиболее эффективным управлением запасами считается управление запасами в логистике, где оно рассматривается с точки зрения снижения затрат на содержание материальных запасов и их обслуживания. Любое предприятие стремится к сокращению издержек и увеличению прибыли. Очевидно, что управление запасами будет затрагивать финансовый и маркетинговый подход.

На современных предприятиях для контроля над запасами часто используют модель ABC-анализа. Это эффективный инструмент управления и контроля над движением материальных запасов на предприятии. Суть данного метода заключается в том, чтобы из всего множества однотипных объектов выделить наиболее значимые с точки зрения обозначенной цели. Сущность метода ABC-анализа заключается в том, что производится классификация всех запасов по комплексному параметру, учитывающему важность, стоимость, дефицитность и пр., и для каждой выделенной категории формируются свои методики управления запасами. Обычно прибегают к трехступенчатому ранжированию номенклатурных позиций: на классы А (важные, дефицитные), В (вспомогательные, легкодоступные) и С (средний вариант). Для различных категорий номенклатурных позиций устанавливаются различные уровни контроля.

ABC-анализ базируется на принципе Парето: контроль относительно небольшого количества элементов позволяет контролировать ситуацию в целом. Часто еще сформулированное Парето правило именуют правилом 80/20, что можно истолковать следующим образом: надежный контроль 20% номенклатурных позиций позволяет на 80% контролировать систему запасов.

XYZ-анализ – это классификация ресурсов организации, рассмотренных при проведении ABC-анализа, в зависимости от характера их потребления и точности прогнозирования изменений в их потребности.

Наложением результатов XYZ-анализа на данные ABC-метода получаем 9 групп ресурсов, для каждой из которых менеджеры фирмы должны разработать свои техники управления. Группы AX, AY и AZ требуют наибольшего внимания с логистической точки зрения, для них необходимо тщательное планирование потребности, нормирование расхода, ежедневный учет и контроль, постоянный анализ отклонений от запланированных показателей. Причем для категории AX следует рассчитывать оптимальный размер закупок, а для категории AZ эффективнее использовать систему снабжения по запросам с обязательным расчетом величины страхового запаса. Для ресурсов категории CX, CY, CZ применяются укрупненные методы планирования, а функции контроля чаще всего делегируются низшим ступеням управления [2, с.345].

Так же существуют методы оценки стоимости материальных запасов. При учёте стоимости запасов предприятия можно оценивать следующие параметры: себестоимость единицы материальных запасов, среднюю себестоимость товарно-материальных ценностей, по себестоимости во времени приобретения.

Таким образом, запасы предприятия играют важную роль в работе организации. Для успешного функционирования предприятия необходимо эффективное управление материальными запасами.

#### Литература

1. Антонян Л.В. Методика выбора модели управления запасами // Методы менеджмента качества. – 2014. – №10 – С. 38 – 45
2. Логистика и управление цепями поставок: практическое пособие / Д. В. Курочкин. – Минск: Альфа-книга, 2016. – 783 с.

## ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Д. М. Кравець

Науковий керівник - к.е.н., доцент О. В.Борисюк  
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

На сьогодні, однією із найважливіших функцій державного управління є державний фінансовий контроль. Тому розбудова цілісної системи фінансового контролю є важливим кроком у забезпеченні функціонування системи державної влади й викликає особливе зацікавлення як у теоретичному, так і в практичному плані. Своєчасне виявлення та усунення недоліків, вдосконалення державного фінансового контролю в Україні набувають особливої актуальності та важливості. На сучасному етапі система державного фінансового контролю в Україні не забезпечує належного рівня фінансово-бюджетної дисципліни через низку проблем, які притаманні державному фінансовому контролю, до складу яких входять організаційні, правові та методологічні, а також незабезпеченість кадровим потенціалом.

Одним з найважливіших принципів бюджетної системи є принцип ефективності і результативності використання бюджетних коштів. Він полягає в тому, що при складанні і виконанні бюджетів всі учасники бюджетного процесу в рамках своїх повноважень повинні прагнути досягнути поставлених цілей, що сформовані на національній системі цінностей і задач інноваційного розвитку економіки шляхом максимально якісного виконання своїх обов'язків при залученні мінімального обсягу бюджетних коштів і отримання максимального результату при залученні спланованого обсягу бюджетних засобів. В цих умовах посилюється важливість проведення якісного державного фінансового контролю за використанням бюджетних коштів та дотриманням учасниками бюджетного процесу законодавства і фінансової дисципліни.

Невід'ємною частиною державного фінансового контролю є контроль, який проводиться органами Державної Казначейської служби і охоплює весь процес касового виконання державного та місцевого бюджетів. Фінансовий контроль постійно здійснюється казначейством України, яке повинно забезпечувати ефективне і раціональне використання бюджетних коштів у відповідності до державних і місцевих програм [1, с. 33].

Перш за все, йдеться про групу проблем організаційного характеру, а саме: відсутність чіткого переліку органів, на яких покладено здійснення в Україні державного фінансового контролю, та їх повноважень. До другої групи слід віднести проблеми правового характеру. Чинне в Україні бюджетно-фінансове законодавство має чимало недоопрацювань, що призводить до поширення шахрайства в сфері бюджетних коштів і державного майна. Третя група складається з проблем методологічного характеру, особливо це відсутність базової методології проведення державного фінансового контролю (специфічних процесуальних норм) і слабкість її теоретичних і методологічних основ, що спричиняє масові фінансові порушення в Україні. Поряд із тим, відсутність специфічних стандартів здійснення державного фінансового контролю призводить до безсистемності у підходах контролюючих органів до трактування аналогічних правопорушень і визначення відповідальності за них.

Враховуючи перелічені проблеми, для удосконалення державного фінансового контролю необхідно провести реформу організації форм і методів фінансового контролю, переглянути стандарти здійснення державного фінансового контролю для протидії правопорушенням у сфері використання бюджетних коштів, державного та комунального майна, удосконалити підготовку, перепідготовка та підвищення кваліфікації кадрів фінансового контролю відповідно до нових кваліфікаційних вимог та методик, покращити матеріально-технічне та інформаційне забезпечення функціонування системи державного фінансового контролю. Так, посилення відповідальності керівників на всіх рівнях управління та чітко встановленні межі їх діяльності в законодавстві допоможуть удосконалити здійснення якісного фінансового контролю [4].

Для ефективного проведення єдиної державної фінансової політики фінансові органи державної влади мають функціонувати злагоджено та чітко розмежовувати свої обов'язки. Саме системний підхід дозволяє впровадити державний фінансовий контроль у соціально-економічне життя суспільства, аналізувати і враховувати всі чинники розвитку економіки країни, кваліфіковано оцінювати наявну ситуацію і прогнозувати наслідки прийнятих рішень. Системний підхід до державного фінансового контролю передбачає, насамперед, пошук шляхів конструктивної взаємодії контрольних органів різних рівнів, законодавче забезпечення їх організації і функціонування, єдину методологію спільної діяльності, створення єдиного інформаційного простору. Отже, дієва система має забезпечувати надійне здійснення державного фінансового контролю за трьома основними напрямками: формування і використання всіх державних коштів, незалежно від того, в якому вигляді вони існують – бюджетному чи будь-якому іншому; діяльність органів виконавчої влади, на які покладено практичне проведення фінансової, бюджетної, кредитної, грошової, податкової та валютної політики; залучення і використання коштів юридичних і фізичних осіб кредитними й іншими організаціями, яким законодавством надане таке право [2, с. 66].

Фінансовий контроль, який здійснюється казначейством України і його територіальними органами по цільовому використанню коштів державного та місцевих бюджетів, охоплює широкий спектр операцій по проведенні платежів. Головним чином, це попередній контроль, який попереджає використання бюджетних коштів не за призначенням.

Отже, система державного фінансового контролю в Україні має ряд проблем та недоліків, які роблять її неефективною, затратною та непрозорою. На сьогодні не створено достатнього правового, інформаційного, організаційного, комунікативного, методологічного та кадрового забезпечення для здійснення державного фінансового контролю. Це все негативно впливає на рівень довіри населення до влади, на розвиток фінансово-бюджетних відносин в Україні, гальмуючи ряд трансформацій у цій сфері. Вирішити проблеми та подолати недоліки організації та функціонування державного фінансового контролю в Україні можливо шляхом послідовної реалізації заходів, спрямованих на побудову сучасної моделі державного фінансового контролю, яка б відповідала потребам національної економіки та вимогам Європейського Союзу. Напрямом подальших досліджень є розробка цілісного механізму здійснення державного фінансового контролю в Україні з урахуванням сучасних перетворень.

#### Література

1. Андреев П. П. Реформування фінансового контролю як складової інституційних реформ у системі управління державними фінансами / П. П. Андреев, О. О. Чечуліна, І. Ю. Чумакова та ін. – К. : ДННУ «Акад. фін. управління», 2013 – Т. 2 – 328 с.
2. Карлін М. І. Фінансові офшори : навч. посіб. для студ. ВНЗ III–IV рівнів акредитації / М. І. Карлін, О. В. Борисюк. – Луцьк : Вежа-Друк, 2016. – 240 с.
3. Карлін М.І. Управління державними фінансами: [навч. посібн.] / М. І. Карлін, О. В. Борисюк. - Луцьк : ПП Іванюк, 2013. - 273 с.
4. Концепція розвитку державного внутрішнього фінансового контролю на період до 2017 року : затв. розпорядженням Кабміну України від 24 травня 2005 р. № 158 [Електронний ресурс] / Кабінет Міністрів України. – 2015 – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/158-2005-%D1%80>.
5. Свірко С. В. Бухгалтерський облік і контроль у контексті бюджетно-го кодексу України : навч. посіб. / С. В. Свірко, І. О. Кондратюк, С. В. Дорошенко, Н. М. Старченко. – К. : ДННУ «Акад. фін. управління», 2012 – 940 с.

**ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА****А.В. Кравченко, м.э.н., старший преподаватель****Т.С. Ковалева**

Белорусский государственный университет транспорта

Каждое предприятие осуществляет свою деятельность с целью получения прибыли. Его функционирование основано на сложившейся практике деятельности, сведениях о рынке и других относительно постоянных факторов.

Однако в развитии экономики может наступить фаза кризиса, при котором экономика начинает претерпевать изменения. Субъекты хозяйствования должны подстраиваться под новые реалии, чтобы остаться на рынке, для этого необходимо пересмотреть политику своей деятельности и при необходимости обратиться к внешним заимствованиям. Поэтому развитие бизнеса в условиях кризиса – весьма актуальное направление для всех субъектов рынка

Помимо того, при осуществлении любого вида деятельности вне зависимости от ситуации на рынке рано или поздно наступает момент, когда необходимо привлечь дополнительные вложения. Они могут быть направлены на открытие бизнеса, расширение деятельности, модернизацию, освоение новых областей. В кризисной ситуации такие вложения могут быть направлены на поддержание предприятия, погашение задолженностей или на освоение востребованной в данный момент деятельности. Одним из источников привлечения капитала являются вливание инвестиции. Инвестиции, если говорить проще, это вкладывание денежных средств, для получения прибыли.

Инвестиции способствуют экономическому росту, обеспечивают благоприятный финансовый климат страны в целом и субъекта хозяйствования в частности. Иностранные инвестиции являются отличным дополнительным источником финансов, материальных ценностей и иного имущества, способствующих расширению и обновлению основного капитала; реализации инвестиционных проектов и программ, обеспечивающих подъем экономического благосостояния, а также насыщение внутреннего рынка конкурентоспособными товарами и услугами; происходит внедрение прогрессивных технологий, современных методов управления и маркетинга, а также ноу-хау; все это сопровождается повышением квалификации сотрудников, так как инвестиции имеют направление на определенные конкретные цели и объекты. За счет этого эффективно используются новые технологии, рыночные механизмы, международные контракты и т. д [1, с. 315].

Начиная поиски надёжного и опытного партнера, необходимо осознавать, что придется вести активную деятельность в инвестиционном процессе по определенным правилам, общаться с множеством людей, которые будут влиять на вашу жизнь, на вашу работу и претендовать на конкретную долю в вашем общем предприятии. Следует также отметить, что в период кризиса привлечение инвесторов имеет свои особенности, которые необходимо учесть.

Самым простым, с точки зрения поиска, является привлечение капитала в результате банковского кредита. На сегодняшний день существует развитая сеть банков, которые теоретически готовы профинансировать деятельность предприятия. Однако следует учесть, что банки могут дать недостаточное количество ресурсов, в период кризиса возрастает риск ликвидации банка, кроме того, достаточно сложно получить кредит на долгий срок.

Другой способ получить финансирование – привлечение частных инвестиций. Данный способ получает широкое распространение в последнее время. Плюсами такого инвестирования являются оперативность выдачи денежных средств, большая возможность для долгосрочного инвестирования, меньше формальностей. Однако частные инвесторы также захотят ознакомиться с информацией о потенциальном заемщике.

Процесс привлечения инвесторов состоит из нескольких этапов:

1. Определение цели, для реализации которой необходимы инвестиции.

2. Определение необходимого объема финансирования.
3. Оценка текущего состояния субъекта хозяйствования.
4. Разработка инвестиционных документов и составление потенциального списка инвесторов.

5. Поиск инвесторов и ведение переговоров [2, с. 9].

Для успешного проекта, инвесторам необходимо дать понять, что вложение капитала принесет выгоду обоим сторонам. Для этого предприятие предоставляет инвестиционный проект. Инвестиционный проект, представляет собой пакет документов, в которых отражены условия осуществления мероприятий, для достижения конкретных целей, по истечению определенного времени. Это так называемый бизнес-план. Важными критериями любого инвестора, являются – репутация и предоставленная гарантия.

Кроме того, придется пройти этап организации и упорядочения финансовой деятельности; привести в порядок юридическую и финансовую документацию компании; оптимизировать движение средств предприятия и кадровую структуру; подготовить финансовую отчетность; учредительные юридические документы, определяющие особенности статуса юридического лица в рамках действующего законодательства; провести аудиторские проверки финансово-экономической деятельности предприятия как экономического субъекта и получить соответствующие официальные заключения.

Предпочтения инвестора в кризисный период может иметь особенности, которые необходимо учитывать при разработке стратегии привлечения капитала:

1. Инвестор более охотно вкладывается в уже опробованные проекты, т. е. новизна проекта в данной ситуации может только отпугнуть потенциального инвестора, так как не будет уверенности в окупаемости такого ноу-хау.

2. Для большинства важен стабильный доход и защита инвестируемых средств, а не сверхприбыль в ограниченный период.

3. Инвесторы тщательно проверяют добросовестность заемщика.

4. В кризисной ситуации инвестор постарается на сто процентов обезопасить себя и может нанять профессионалов для проверки рисков и привлекательности вашего бизнеса, поэтому обманывать инвестора не в ваших интересах.

5. Инвестор может осуществлять контроль не только за финансовым состоянием, но и за работой команды сотрудников.

6. При подписании договора нужно быть готовым к тому, что инвестор защитит свои интересы по максимуму, иногда в ущерб ваших собственных.

Из вышесказанного следует, что в период кризиса инвесторы более щепетильны, также следует учесть то, что инвестор будет следить за каждым вашим действием и проявлять тотальный контроль. Однако при уверенности в своих силах не стоит бояться, следует выстроить грамотную инвестиционную политику, при желании, в этом вам могут помочь специалисты.

Для достижения успеха следует вести параллельную работу с несколькими потенциальными кредиторами, чтобы не упустить возможность и время [3, с. 232].

Добиться существенного качественного и количественного увеличения прямых иностранных вложений средств в отечественные предприятия позволит создание ряда мер на государственном уровне, способствующей привлечению иностранных инвестиций.

Изучив опыт многих зарубежных стран в этом направлении следует предусмотреть:

– создание реально действующей системы льгот для иностранных инвесторов в отдельных отраслях, особенно требующих развития и экономической поддержки;

– понимание и разграничение собственности между всеми участниками инвестиционного процесса;

– разработка привлекательных условий, закрепленных законодательно;

– снижение налоговой нагрузки;

– введение частной собственности на землю;

– создание механизмов страхования иностранных инвестиций и определения рисков.

Таким образом, можно сделать вывод, что привлечение иностранных инвестиций в экономику является важной проблемой современного этапа экономического развития. При правильной организации процесса управления проектом, наличии соответствующих специалистов высокого уровня, а также при понимании каждым членом команды конечной цели и стремлении к достижению успеха положительный результат по привлечению инвесторов с целью преодоления кризиса и дальнейшего развития может быть гарантирован.

#### Литература

1. Колбасникова, А. В. Проблемы привлечения иностранных инвестиций в экономику России/А.В. Колбасникова // Молодой ученый. – 2016. – №26. – С. 315-318.
2. Лекаркина, Н.К. Проблемы привлечения инвестиций и возможности их решения /Н.К. Лекаркина// Оценка инвестиций. – 2016. – №2. – С. 7 – 16.
3. Тарадай, В.А., Куприянов, С.В. Особенности управления инвестиционным проектом в условия кризиса /В.А. Тарадай, С.В. Куприянов// Фундаментальные исследования. – 2011. – № 8. – С. 231-233.

**УДК 336.77.067.21**

### **ОСОБЛИВОСТІ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ**

**О.В. Крилова**, к.т.н., доцент  
ДВНЗ «Національний гірничий університет»

З огляду на посилення інфляційних ризиків у IV кварталі 2017 року НБУ перейшов до здійснення жорсткішої монетарної політики, двічі підвищивши облікову ставку. Це було зумовлено необхідністю упередження подальшого погіршення інфляційних очікувань та приведення інфляції до цільових показників у 2018 році. Стриманий монетарний стан став реакцією на підвищення ризиків затримки офіційного фінансування, прискорення зростання споживчого попиту внаслідок підвищення соціальних стандартів та суттєво вищі обсяги видатків, передбачених Законом про Державний бюджет на 2018 рік, порівняно із обсягами, закладеними в жовтневий прогноз НБУ.

Підвищення облікової ставки наприкінці жовтня та в середині грудня ефективно трансливалися в зміни процентної ставки за гривневими ресурсами, що позитивно позначилося на зростанні гривневих депозитів домогосподарств.

Упродовж більшої частини року ситуація на валютному ринку залишалася переважно стабільною, хоча в окремі періоди спостерігалася збільшення волатильності обмінного курсу з тимчасовим зростанням девальваційного тиску на гривню. З кінця III кварталу 2017 року девальваційний тиск посилювався попри загалом сприятливі фундаментальні зовнішні фактори. Це було зумовлено низкою ситуативних та сезонних факторів, типових для кінця року. У результаті, через зміцнення більшості валют країн – ОТП України до долара США на тлі його послаблення на світових ринках наприкінці року поглибилася девальвація номінального ефективного обмінного курсу гривні. Протягом минулого тижня (10-13 квітня) відбувся продаж активів 32 банків, що перебувають в управлінні Фонду, на загальну суму 309,51 млн. грн. Як зазначається, із них на 269,29 млн. грн відбулися аукціони з продажу прав вимоги за кредитами та на суму 39,40 млн. грн – з реалізації основних засобів банків.

Крім того, 0,22 млн. грн отримано від безпосереднього продажу майна банків, 0,60 млн грн – від продажу інших активів. Надходження до Фонду від регулярного збору за січень-березень 2018 року склали 845,71 млн грн. [1]

Загальна сума коштів, отримана вкладниками банків, що були передані в управління Фонду після набуття чинності Закону України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» (26.02.2012), у рамках виплати гарантованого відшкодування станом на 1 квітня 2018 року склала 88 089,5 млн грн.

У березні 2018 року Фонд здійснив дострокове погашення частки кредиту НБУ в сумі 1 000 млн грн. Крім того, ще 45,5 млн грн було сплачено у вигляді відсотків за користування



кредитними коштами.

Загалом, за увесь період користування кредитними коштами Фонд виплатив НБУ 21 618,2 млн грн (у т.ч. 4 700 млн грн достроково), із них 5 255,0 млн грн – відсотки. Крім того, 3 794,1 млн грн виплачено відсотків за позикую Міністерства фінансів.

У IV кварталі 2017 року Правління НБУ двічі підвищувало облікову ставку – загалом на 200 б. п. – до 14.5% річних. Однак облікова ставка в реальному вимірі підвищилася помірно з огляду на погіршення інфляційних очікувань у останні місяці – становила близько 5% та залишилася нижчою, ніж у 2016 році. Як і в попередні періоди, зміни облікової ставки ефективно трансливалися в ставки за гривневими ресурсами. Зокрема, вартість кредитів, наданих на міжбанківському ринку в національній валюті, у IV кварталі 2017 року порівняно з III кварталом зросла на 0.9 в. п. до 12.4% річних, а Український індекс міжбанківських ставок (УІМС) – на 2.3 в. п. Зросла й дохідність первинних розміщень ОВДП у національній валюті за всіма строками погашення. Частково підвищення дохідності за державними залученнями відображало збільшення активності уряду на ринку внутрішніх запозичень наприкінці року. Зростання дохідності було більшим, ніж погіршення інфляційних очікувань, унаслідок чого зросла й реальна процентна ставка залучень на внутрішньому ринку. Також вона була однією з найвищих серед країн, ринки яких розвиваються.

Зросла і середньозважена дохідність депозитів у національній валюті нефінансових корпорацій (за рахунок короткострокових коштів), відреагувавши на зміну облікової ставки та звуження ліквідності в IV кварталі. Підвищилась також і вартість вкладів домогосподарств у національній валюті (середні ставки в грудні перевищували відповідний вересневий показник на 0.9 в. п.), однак в середньому за квартал незначно знизилася порівняно з III кварталом як за рахунок коштів на вимогу, так і строкових ресурсів. Це зумовлено тим, що ставки за депозитами домогосподарств у цілому повільніше реагують на зміну облікової ставки.

У IV кварталі порівняно з III кварталом 2017 року підвищилися й середньозважені процентні ставки за кредитами нефінансових корпорацій (насамперед до одного місяця) та домогосподарств (передусім за рахунок кредитів від шести місяців до одного року). Водночас у середньому в 2017 році вартість кредитування знизилася порівняно з 2016 роком як для нефінансових корпорацій, так і для населення.

Упродовж більшої частини 2017 року ситуація на валютному ринку залишалася переважно стабільною. На тлі утримання загалом сприятливих світових цін на товари українського експорту, з другої половини січня гривня поступово зміцнювалася відносно долара США. Водночас з вересня волатильність обмінного курсу гривні до долара США почала помірно зростати, а тиск на обмінний курс гривні до долара США змінився в бік знецінення, у тому числі і на готівковому ринку. Це було зумовлено зростанням попиту на іноземну валюту з боку приватних нафто- та газотрейдерів, який підсилювався зростанням цін на нафту на світовому ринку. До цього пізніше приєдналося і зниження надходжень експортної виручки за окремими групами товарів (зокрема зерновими та олійними через нижчий урожай 2017 року) та сезонне зростання попиту на валюту з боку підприємств паливно-енергетичного комплексу. Крім того, мав місце і психологічний чинник – негативний досвід девальвації гривні в осінньо-зимовий період в минулих роках, до якого особливо чутливий ринок готівкової іноземної валюти. Превалювання девальваційного тиску на гривню, попри збереження в цілому сприятливої зовнішньої цінової кон'юнктури, зберігалось і на початку 2018 року[2]. У результаті середній офіційний обмінний курс гривні до долара США послабився на 4.1% як за 2017 рік порівняно із попереднім роком, так і за IV квартал, щодо попереднього кварталу (порівняно з початком 2017 року офіційний обмінний курс гривні до долара США послабився на 3.2%).

Попри помірну девальвацію обмінного курсу гривні до долара США, за результатами 2017 року (грудень до грудня попереднього року) НЕОК гривні послабився на 11%. Це було зумовлено зміцненням євро, більшості валют країн ЦСЄ до долара США, а також юаню, особливо наприкінці 2017 року. Як наслідок, РЕОК гривні також послабився (на 2.1%),

попри зміцнення протягом більшої частини року.

### ***Заходи НБУ з лібералізації валютного та вдосконалення функціонування фінансового ринку.***

У IV кварталі 2017 року НБУ продовжив політику пом'якшення обмежень на валютному ринку та дерегуляції окремих операцій на ньому, які втратили свою ефективність і актуальність. Зокрема:

- скасував вимогу до банків надавати скановані копії окремих документів для аналізу операцій клієнтів банків з придбання та перерахування за кордон валюти;
- дозволив купівлю та перерахування іноземної валюти для розміщення за межами України гарантійного депозиту на рахунках міжнародних платіжних систем на підставі індивідуальної ліцензії НБУ як банкам, так і НФУ;
- розширив можливості бізнесу з репатріації дивідендів в іноземній валюті та дозволив резидентам-позичальникам, які перебувають в процесі ліквідації, здійснювати дострокове погашення зовнішніх запозичень від нерезидента-кредитора;
- спростив здійснення авансових платежів бізнесу за імпорт товарів в іноземній валюті, порядок ввезення резидентами в Україну готівкової іноземної валюти та удосконалив порядок її вивезення;
- розширив перелік операцій бізнесу, надходження за якими не є обов'язковими до продажу, переказами, що були здійснені банком за рахунок власних коштів клієнта, які повертаються іноземним банком;
- дозволив дострокове погашення кредитів або позик, у реалізації якої бере участь іноземна держава, та скасував обмеження на максимальну суму переказів іноземної валюти для операцій уповноважених банків, які вони здійснюють на підставі індивідуальних ліцензій НБУ;
- удосконалив порядок видачі індивідуальних ліцензій НБУ на переказування іноземної валюти за кордон, уточнивши перелік документів, які мають подаватися для її отримання, та перелік операцій, які цього не потребують;
- пом'якшив вимоги до процедури переміщення банківських металів через митний кордон України;
- удосконалив умови видачі НФУ (у тому числі національному оператору поштового зв'язку) генеральних ліцензій на здійснення валютних операцій;
- спростив умови торгівлі іноземною валютою, у тому числі для проведення арбітражних операцій на умовах маржинальної торгівлі для банків та міжнародних фінансових установ.

Крім того, з метою поліпшення можливостей банків з управління своєю ліквідністю, НБУ скасував вимогу щоденного утримання на коррахунку на початку операційного дня 40% від суми коштів, що підлягають обов'язковому резервуванню в центральному банку.

#### **Література**

1. <https://minfin.com.ua/2018/04/17/33244615/>
2. <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=63442010>
3. [file:///C:/Users/user/Downloads/econrig\\_2011\\_3\\_21.pdf](file:///C:/Users/user/Downloads/econrig_2011_3_21.pdf)

#### **УДК 330.322**

### **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИНОСТРАННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

**Д.В.Кузьмина**

УО «Барановичский государственный университет»

На современном этапе инвестиции играют важную роль для экономики Республики Беларусь, поскольку они выступают одним из факторов устойчивого экономического развития, положительной динамики национального дохода, повышения международной конкурентоспособности. Особенно важна роль инвестиций в условиях структурных экономических изменений, интеграции в общее мировое экономическое пространство, при

построении торгово-экономических отношений со странами, а также в условиях интеграции с экономиками других стран. Основными целями инвестиционной политики Республики Беларусь выступают максимизация привлекаемых инвестиций, их распределение по отраслям экономики, структура инвестиций и источники их поступления.

В 2016 году наблюдалась тенденция по снижению инвестиционной активности. Всего в основной капитал было направлено 15632,5 млн. руб. инвестиций. Снижение темпа роста инвестиций связано с сокращением средств консолидированного бюджета и кредитных ресурсов.

Всего за январь-сентябрь 2016 году в реальный сектор экономики Республики Беларусь поступило 6,25 млрд. долларов общих иностранных инвестиций, из них прямых – 5,1 млрд. дол. (81,6% от общего объема), портфельных – 0,002 млрд. дол., прочих – 1,1 млрд. дол. Динамика поступления иностранных инвестиций показана на рисунке 1.

Основными инвесторами в Республику Беларусь в 2016 году являлись: Россия – 49,1%, Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии – 18,7%, Кипр – 7,8%, Австрия – 4%, Литва – 3,4%, Польша – 2,8%, Китай – 2,3%, Украина – 2,2%, Нидерланды – 1,3%, Германия – 1,2%. На долю прочих стран приходится – 7,3%.

Из рисунка 1 хорошо заметно, что общий объем иностранных инвестиций за 2017 год увеличился на 1169,6 млн. дол. по сравнению с аналогичным периодом 2016 года, но оказался меньше по сравнению с 2015 и 2014 годами в 1,14 и 1,46 раза, соответственно. При этом за последние три года практически на одном уровне сохраняется объем прямых инвестиций. По сравнению с 2016 и 2015 годами, объем портфельных инвестиций в 2017 году увеличился на 5,6 и 3,3 млн. дол., соответственно, однако, объем прочих инвестиций по сравнению с 2015 годом снизился практически в 2 раза.

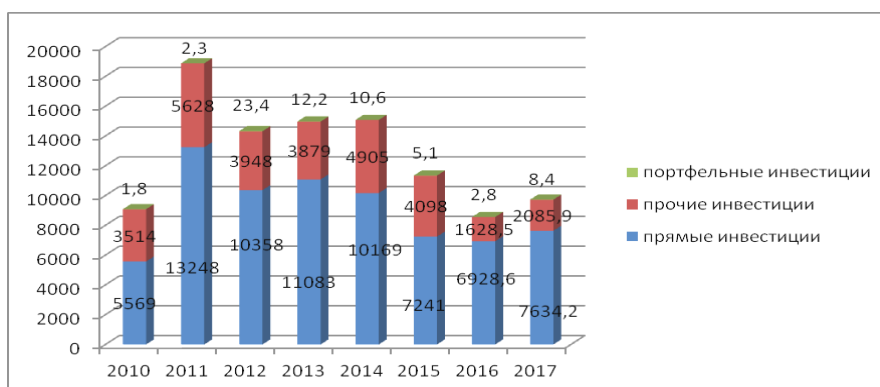


Рис.. 1. Объем поступивших инвестиций в экономику страны за 2010 – 2017 гг., млн. дол.

*Примечание: Источник 1: собственная разработка*

*Источник 2: [1]*

Наиболее привлекаемыми видами экономической деятельности стали: оптовая и розничная торговля, ремонт автомобилей и мотоциклов (32,3%) транспорт (30,5%) и обрабатывающая промышленность (21,7%). Наиболее привлекательный регион – город Минск (4418,3 млн. дол., или 70,7% от общего объема поступивших в страну иностранных инвестиций) [1].

По данным Белорусского Национального статистического комитета, за 2017 год в реальный сектор экономики (кроме банков) иностранные инвесторы вложили 9,7 млрд. дол. инвестиций.

Основными инвесторами были субъекты хозяйствования Российской Федерации (38 % от всех поступивших инвестиций), Великобритании и Северной Ирландии (26,6 %), Кипра (7,2 %).

Поступление прямых иностранных инвестиций составило 7,6 млрд. дол., или 78,5 % от всех поступивших иностранных инвестиций, что на 0,4 млрд. дол. больше, чем за аналогичный период 2015 года. В то же время за 2017 год организациями Беларуси направлено за рубеж инвестиций на сумму 5,5 млрд. дол. На долю прямых инвестиций приходилось 93,8 % всех направленных инвестиций за рубеж. [2]

В числе факторов, сдерживающих приток средств зарубежных инвесторов в экономику Республики Беларусь, по-прежнему остаются:

- избыточная сложность административных процедур;
- высокий уровень налоговой нагрузки и сложная система налогообложения;
- усложненность бухгалтерского учета и его недостаточная совместимость с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО);
- недостаточный уровень развития малого и среднего предпринимательства, осложняющий адаптацию зарубежных проектов к новой среде;
- недостаточный уровень развития финансовых рынков и инструментов аккумулирования долгосрочных ресурсов, ограничивающий возможности инвестора по управлению своим имуществом;
- наличие избыточных ограничений в системе ценообразования [3, с. 21].

В Республике Беларусь используется ряд инструментов экономической политики в целях стимулирования притока инвестиций, роста деловой активности предприятий и предпринимателей. Одним из инструментов являются свободные экономические зоны, льготы для резидентов Парка высоких технологий, определенные Декретом Президента №8 «О развитии цифровой экономики», а также льготы для малого и среднего предпринимательства в рамках Декрета Президента №7 «О развитии предпринимательства».

Таким образом, в долгосрочной перспективе политики привлечения прямых иностранных инвестиций и инвестиционного климата целесообразно учитывать совершенствование торговой политики и региональной интеграции (в том числе со странами Европейского союза), совершенствование страховых услуг и финансового сектора, совершенствование корпоративного управления, которое непосредственно влияет на эффективность финансового рынка, доверие инвесторов и ряд других факторов. В настоящее время в стране создаются правовые условия, направленные на максимальную заинтересованность иностранных инвесторов, однако, для того, чтобы создавались новые прогрессивные и конкурентоспособные на мировом рынке товары, технологии и услуги, необходимо внедрение в различных отраслях экономики ряда международных стандартов.

Литература:

1. Результаты инвестиционной политики / Министерство экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/ru/pezzultat-ru/> - Дата доступа: 15.02.2018

2. Экономист.by / Информационный портал для экономиста [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://ekonomist.by/news/show/30267/> - Дата доступа: 15.02.2018

3. Алымов, Ю. Улучшение инвестиционного климата в системе мер по корректировке платежного баланса Республики Беларусь / Ю. Алымов // Банковский вестник. – 2009. - №. – С. 18-25

**УДК 65.0(075)**

## **УПРАВЛЕНИЕ РАСХОДАМИ ОРГАНИЗАЦИЙ СФЕРЫ ОБРАЩЕНИЯ**

**А.Ю. Лабуда**, магистрантка научно-ориентированной магистратуры

специальность: финансы, денежное обращение и кредит

Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации

Расходы организаций сферы обращения являются сложной социально-экономической категорией, интерес к которой постоянно возрастает по мере становления рыночной экономики. Столь широкая заинтересованность расходами определяется тем, что они связаны с решением разнообразных практических задач по обслуживанию населения и удовлетворению его потребностей. Таким образом, существует объективная необходимость в осуществлении определенных действий в сфере общественного воспроизводства. Представляя собой некоторый результат таких действий, расходы проявляются в виде затрат,

выраженных в денежной форме, порой превышая, как это нередко имеет место в настоящее время, доходы. На различных стадиях товарного кругооборота и под его воздействием они приобретают соответствующие характеру конкретного вида деятельности объемы и структуру.

Оптимизация управления расходами является главным элементом системы управления расходами. Если не проводить оптимизацию расходов, то компания не сможет выжить в условиях быстро меняющейся среды. Эффективность снижения расходов зависит от того, как ведется учет доходов и расходов.

В практике сложилось три пути оптимизации расходов:

1. Планомерное сокращение расходов, которое предполагает постепенное сокращение расходов, в течении нескольких лет;
2. Быстрое сокращение, которое требует работу по снижению расходов в течении нескольких недель или месяцев;
3. Экспресс-сокращение, которое может осуществиться в течении нескольких дней.

Рассмотрим подробнее каждое из этих путей оптимизации:

1. Такое сокращение расходов связано с улучшением трех направлений деятельности: инвестиции, закупки, производственные процессы. Все эти три процесса образуют самую большую долю расходов предприятия. И поэтому руководители стараются их снижать постепенно, чтобы они в меньшей степени влияли на конечную деятельность предприятия, т.е. прибыль.

Управление инвестициями. Инвестиции, которые вкладываются в покупку нового оборудования и во внедрение новых современных технологий необходимо предприятию для решения и улучшения задач по производству продукции. В связи с тем, что на такие инвестиционные проекты тратится большое количество денежных средств, инвестиционные проекты должны проходить серьезный отбор. Для этого требуется полная обоснованность целесообразности такого инвестирования. Руководитель четко и точно должен понимать окупятся ли его затраты в будущем, и какая будет при этом прибыль [1, с. 125].

Управление закупками. Закупки являются основной долей расходов предприятия. Оно предполагает поиск более выгодных поставщиков. Именно от поставщика зависит, насколько эффективно будут удовлетворены потребности в сырье, материалах и т.д.

Управление производственным процессом. На некоторых предприятиях для эффективного снижения расходов применяется технология «бережливого производства». Все расходы оцениваются с точки зрения клиента, стал бы он платить за некачественную продукцию. С этим предприятию приходится либо избавляться от тех процессов, которые не одобрил покупатель, либо сокращать расходы на них.

2. Быстрое сокращение расходов предполагает снижение постоянных и переменных расходов предприятия. На этом пути сокращения расходов происходит сокращение расходов на сырье и материалы.

Наиболее эффективным решением по снижению расходов является пересмотр договоров с поставщиками. Нужно искать такие компании, которые могут предложить более низкие цены на сырье и материалы, а также предоставляют отсрочки по платежам.

Также происходит снижение числа накладных расходов. Сюда входят расходы на электроэнергию, транспорт, отопление и т.д. Расходы на электроэнергию могут сократиться при контроле расхода энергии; следует ограничить освещение помещения в темное время суток, если это не мешает производственному процессу; также можно перейти на экономное освещение и оборудование. Что касается расходов на транспорт, то следует сократить число служебных машин, более тщательно следить за расходом топлива для этих машин. Сокращение расходов на отопление можно произвести путем установления парогенераторов.

Еще один путь – это сокращение фонда оплаты труда. Более приемлемым способом снижения расходов является способ сокращения заработной платы, но для того, чтобы это работников предприятия не привело к состоянию нежелания работать, нужно предоставить им социальные льготы: бесплатное питание, расширенную медицинскую страховку и т.д.

3. При таком сокращении расходов, нужно как можно быстрее прекратить оплачивать расходы по некоторым статьям. Следует определить затраты по значимости. Они бывают высокоприоритетными, приоритетными, допустимыми и ненужными. Из этих расходов необходимо отказаться от ненужных расходов, т.к. они не несут предприятию никакой прибыли (оплата отдыха руководителю предприятия). Далее следует уменьшить финансирование допустимых расходов (оплата санаторного лечения сотрудников). Не следует сокращать высокоприоритетные и приоритетные расходы, потому что при их сокращении возникает угроза остановки операционной деятельности и наносится ущерб нормальному ведению предприятия [4, с. 89].

Также в практике возможным способом сокращения расходов является повышение их эффективности. Существует три основных модели эффективности:

А) «чистое» снижение расходов – снижение издержек за счет избавления от непроизводительных расходов. Основная экономия идет за счет постоянных расходов;

Б) «интенсификация» расходов – происходит даже некоторое увеличение издержек, но при этом более существенно увеличивается и повышается выручка. Как правило, это происходит при внедрении нового оборудования, технологий, которые увеличивают производительность оборудования, а следовательно, и выручку;

В) «фиксация» расходов – когда при увеличении выручки расходы не увеличиваются. Как правило, это либо увеличение цены на продукцию, либо равноценное увеличение производительных расходов и снижение непроизводительных. У этих моделей есть как свои плюсы, так и недостатки.

Для того, чтобы избежать ненужных расходов, можно выделить три основных способа работы предприятия. Первый способ - это планирование. Нужно заранее планировать пути расходования статей предприятия. Необходимо наличие намеченных объемов доходов и расходов с разбивкой на месяцы, кварталы, годы. Рациональное планирование затрат приводит предприятия к намеченным целям по получению прибыли [2, с. 45].

Второй способ - это контроль. Руководитель должен иметь расширенную информацию о своем предприятии. Возможность контролировать расходы, появляется с момента, когда они начинают учитываться. На предприятии образуется отдел по сокращению расходов. Он занимается изучением факторов, влияющих на формирование расходов; выясняют возможные причины перерыв в производственном процессе. Затем происходит анализ всех этих расходов и сотрудники разрабатывают программу сокращения выявленных расходов, а руководитель их рассматривает и утверждает.

Третий способ – это дисциплина. На предприятиях должна существовать жесткая финансовая дисциплина, она подтверждается приказом руководителя [3, с. 145].

Направление программ сокращения расходов весьма разнообразны, в частности, это: внедрение новых более экономичных технологий;

применение более современных организационных концепций;

аутсорсинг – отказ от собственного производства некоторых изделий или услуг и переход на закупку у сторонних организаций;

в противоположность аутсорсингу, переход от закупок ряда изделий и услуг на стороне к их производству собственными силами;

Успешная реализация программы сокращения расходов и создание механизма регулярной оптимизации расходов позволит компании повысить эффективность предприятия или использовать низкие цены на продукцию как одно из ключевых преимуществ в конкурентной борьбе.

В действительности у предприятий есть множество различных видов деятельности, расходов, оно взаимодействует с большим количеством поставщиков, партнеров, покупателей, в нем работает персонал с определенной квалификацией, поэтому целесообразно не следовать именно одной определенной модели сокращения расходов, а применять их той ситуации, которая сложилась на предприятии. И каждое предприятие путем определенных потерь и ошибок, определяет для себя наиболее эффективные методы оптимизации расходов предприятия.

## Література

1. Бурмистрова, Л. М. Финансы организаций (предприятий) : учеб.-практ. пособие для вузов / Л. М. Бурмистрова. - М. : МарТ, 2009.- 240 с.
2. Гомонко, Э.А. Управление затратами на предприятии: учеб. Для вузов /Э.А. Гомонко.- М. : КноРус, 2010.- 320 с.
3. Казуева, Т.С. Управление доходами и расходами предприятия : учеб. Пособие для вузов / Т.С. Казуева. – М. : Дашков и К, 2009.-192 с.
4. Лабзунов, П.П. Управление ценами и затратами в современной экономике / П.П. Лабзунов. - М. : Книжный мир. 2013. – 288 с .
5. Трубочкина, М.И. Управление затратами предприятия : учеб. пособие для вузов / М.И. - 2-е изд., испр.и доп. - М. : ИНФРА-М. 2013.- 219 с .

## УДК 330.322

### ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ КРИПТОВАЛЮТИ ЯК ІНВЕСТИЦІЙНОГО ІНСТРУМЕНТУ

**І.І. Лащик**, к.е.н., асистент кафедри фінансів

**П.І. Віблій**, к.е.н., доц. кафедри фінансів

**О.Є. Рутковська**, магістр кафедри фінансів

Національний університет «Львівська політехніка»

Останнім часом в світі зростає популярність криптовалют. Інвестування у криптовалюту стає поряд з інвестуванням у нерухомість. Однак, проблема полягає у тому, чи вигідним є вкладення коштів у цифрову валюту, наскільки стабільний курс та чи захищенні ризики.

Криптовалюта – це вид цифрової валюти, яку можна зберігати у спеціальних електронних гаманцях, переводити між ними, а також які захищенні від підробки. [1] Найбільш популярною криптовалютою на сьогоднішній день є біткойн та альткойн.

Зростання за останні роки капіталізації цифрової валюти привертає інтерес інвесторів, зростає спокуса вкласти кошти і через рік стати в 10 разів багатшим. Проте, курс криптовалюти є дуже хитким, адже, в першу чергу, на нього впливає реклама, дії спекулянтів, а вже потім реальні переваги.[2] Тож, стрімке зростання курсу може різко змінитись стагнацією, здачею позицій, або ж зазнати ефекту «низької бази», при якому швидко і велике зростання індикатора пояснюється його вкрай низькою базою.

Розглянемо найбільш істотні переваги та недоліки інвестування у найпопулярнішу криптовалюту – біткойн.

До переваг можна віднести:

По-перше, в річних масштабах спостерігається стабільне зростання ціни, зокрема, за останні 12 місяців курс зріс майже у 4 рази і є підстави розраховувати на збереження цього тренду.[3]

По-друге, біткойн володіє найбільшою капіталізацією з усіх криптовалют, що зміцнює його позиції на ринку. Також, гарантією захисту від стагнації та краху є більша довіра інвесторів, ніж до інших криптовалют.

По-третє, найвища ліквідність з усіх цифрових валют, адже існує багато можливостей купити або продати біткойн, навіть у біткойн-терміналі.

По-четверте, нестабільна політична та фінансова ситуація може призвести до знецінення фіатних валют, тобто законних засобів платежу, і вони стануть ненадійними для заощаджень.[3] В цей же час біткойн може залишитись надійним засобом заощаджень на рівні зі стабільними активами, наприклад, золотом і платиною.

По-п'яте, наявна свобода від тиску та контролю. На теперішньому етапі розвитку зменшується готівковий грошовий обіг, стимулюється зберігання і накопичення грошових коштів у банківських установах, за які клієнти повинні сплачувати комісію. Проте, зберігання біткойна є безкоштовним, державними і банківськими установами не

обмежуються операції з ним, тому його можна вважати децентралізованим і, в якійсь мірі, анонімним.

Щодо недоліків та ризиків, можна виділити наступні:

1) існує проблема із пропускнуою здатністю. Також, дрібні операції, наприклад, пов'язані із роздрібною торгівлею, стають не вигідними через зростання комісій, проте транзакції з високими комісіями часто затримуються у мережі. Були застосовані декілька варіантів вирішення даної проблеми, наприклад, софт форк Segregated Witness та хард форк Bitcoin Unlimited, але жоден з них не призвів до виходу з цієї ситуації. [3] Якщо не відбудеться оновлення протоколу, то зростуть проблеми завантаженості мережі та біткойн ослабне з позиції платіжного інструменту. Негативно позначитись на ціні може послаблення інтересу з боку споживачів, які бачать в цьому виді криптовалюти платіжну систему, адже біткойн, як інвестиційний актив, не має постраждати від незадовільної пропускнуої здатності мережі;

2) зворотною стороною легалізації біткойна є зайвий контроль, оскільки політика його заборони та надмірне державне регулювання є актуальним в багатьох країнах світу;

3) використання біткойна для короткострокових операцій, наприклад, його купівлю для обміну на товар, який можна оплатити за курсом, а не для довгострокових інвестицій, ускладнює високий ступінь мінливості ціни даного виду криптовалюти. Якщо біткойн увійде у більш стабільну фазу свого розвитку, то його ціна і курс можуть значно знизитись.

Щодо альткойну, можна виокремити те, що в нього є потенційні перспективи цінового зростання навіть більше за біткойн. Проте, таке зростання без подальшого відкату, може відбутися лише у найбільш успішних альткойнів, але в наступні періоди вони не зможуть продемонструвати настільки успішні результати через ефект «низької бази», який було описано раніше.

Протягом останніх років зросла і капіталізація альткойна як у відносних, так і абсолютних величинах. Проте, якщо рік тому на біткойн припадало 80% загальної капіталізації, а на альткойн – менше 20%, то на сьогодні цей показник зріс у 2,5 рази і перевищує 50%. В абсолютних показниках зростання капіталізації альткойна – приблизно у 16 разів, а саме від 1,7 до 28 мільярдів доларів. [3] Це є свідченням того, що велика частина інвесторів при інвестуванні у криптовалюту надає перевагу або формує вагому частину інвестиційного пакету саме альткойнам. Це пов'язано з технологічними перевагами або із занепокоєнням майбутнього біткойна, адже, якщо не буде вирішена проблема масштабування на прийнятному рівні, то більшість інвесторів приймуть рішення продати біткойн, що значно зміцнить позиції успішних альткойнів.

Перспективи альткойнів збільшує те, що вони можуть забезпечувати роботу ряду інноваційних програмних розробок, наприклад, смарт-контракти у випадку Етереума, або створення дворівневої платіжної мережі у випадку Dash. Також, частина альткойнів приносить відсотковий дохід лише за зберігання.

При великих за обсягом заощадженнях у альткойні, інвестори мають право голосу та впливають на рішення з питань розвитку цього виду криптовалюти.

Проблемою для інвесторів в альткойн є те, що захищеність та законодавча оформленість біткойна як фінансового інструменту є значно вищою, ніж аналогічний показник альткойнів. Наприклад, біткойн, як засіб платежу, вже легалізований у Японії, а лайткойн – ні.

Поряд із «солідними» альткойнами із високою капіталізацією стоять більш слабкі монети. Їх невисока ціна дає можливість успішним продавцям хитати їх курс у спекулятивних цілях, тому він може бути штучно піднятим у декілька разів, а потім стрімко впасти. Тому, такі альткойни правильніше вважати не інвестиційними, а спекулятивними інструментами, на яких можуть заробити лише майстерні маніпулятори, а інвестор має високий ризик придбати криптовалюту за завищеним курсом і, в підсумку, втратити більшу частину депозиту.

Проаналізувавши наведені вище переваги та недоліки інвестування у криптовалюту, можна сказати, що таке інвестування має дуже високий ризик, оскільки на ринку зараз не



існує регулятора. Також, невідомо ім'я уповноваженої особи, яку у разі проблем можна було б притягнути до відповідальності. Курс та ціна не підкріплені реальними активами. Зрештою, в Україні криптовалюта не визнана законним платіжним засобом, тому, на мою думку, такий вид інвестування не є доцільним та достатньо обґрунтованим.

#### Література

1. Гроші в кредит [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://groshi-v-kredit.org.ua/kryptovalyuta-scho-tse-take-i-yaki-perspektyvy-jiji-poshyrennya-dumka-ekspertiv.html>.

2. Фі.новини [Електронний ресурс]: Режим доступу: <https://news.finance.ua/ua/news/-/409282/dorozhchuj-vid-zolota-chy-varto-vkladatysya-v-bitkojn>.

3. COIN NEWS [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://coinews.io/ua/category/3-bitkoin/article/480-preimushhestva-i-nedostatki-investicij-v-kriptoaljutu>.

**УДК 330.338.65**

### **ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗОВОЇ ЕКОНОМІКИ**

**Н. П. Левковець**, старший викладач. кафедри «Фінанси, облік і аудит»  
Національний транспортний університет

При здійсненні діяльності в кризовий період у підприємств стали з'являтися нові проблеми, які потребують особливої уваги. Якщо ці проблеми виявляться запущеними, то керівництво може втратити важелі керівництва підприємством, аж до доведення його до банкрутства, внаслідок чого можлива ліквідація підприємства. Для запобігання можливих ситуацій в діяльності підприємства особливу увагу необхідно приділяти забезпеченню його фінансовій безпеці. Таким чином, процес успішного функціонування і економічного розвитку підприємств багато в чому залежить від вдосконалення їх діяльності в галузі забезпечення фінансової безпеки і все більш актуально постає питання про необхідність професійного підходу і зважених рішень в механізмі забезпечення фінансової безпеки бізнесу. Це актуалізує проблему забезпечення фінансової безпеки бізнесу.

Проблеми забезпечення фінансової безпеки та фінансової стійкості підприємства отримали останнім часом надзвичайну актуальність, що пов'язано не тільки з фінансовою кризою, зростанням нестабільності, але і глобалізацією економічного простору, що призводить до збільшення числа загроз у вигляді нестабільності фінансових ринків, зростання цін на енергоносії і т. ін. У цих умовах і держава, і регіони, і підприємства зіткнулися з необхідністю принципово нових підходів до забезпечення безпеки і стабільності свого розвитку.

Фінансова безпека підприємства відображає граничний рівень його фінансового захисту від реальних і потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього характеру, який визначається кількісними і якісними параметрами його фінансового стану, з урахуванням формування комплексу пріоритетних фінансових інтересів і створення системи необхідних фінансових передумов сталого зростання і розвитку в короткостроковому і довгостроковому періоді за умови постійного моніторингу фінансової безпеки і формування комплексу заходів.

Фінансова безпека підприємства - одна з головних умов його стабільної, успішної та довготривалої роботи. Тому аналіз фінансового стану підприємства обов'язково включає аналіз його фінансової безпеки. Для зручності аналізу загрози фінансової безпеки підприємства можна умовно розділити на зовнішні і внутрішні загрози. Зовнішні загрози не залежать від діяльності підприємства, вони відносяться до факторів ризику навколишнього середовища, в якій працює підприємство. Внутрішні загрози обумовлені, в першу чергу діяльністю самого підприємства, кваліфікацією його керуючого персоналу, фінансового менеджменту. Для фінансової безпеки підприємства існує безліч загроз, серед них:

- ринкова економіка, яка побудована на конкуренції;
- недосконалість ринкових механізмів;
- слабкі норми правового захисту підприємств;

- тіньові економічні відносини та ін. [1]

Для зниження внутрішніх і зовнішніх загроз фінансовій безпеці підприємства необхідна, перш за все, структура контролю за забезпеченням фінансової безпеки підприємства, яка передбачає розробку заходів, що застосовуються як в звичайних умовах функціонування підприємства, так і в умовах кризи.

Аналіз внутрішніх і зовнішніх загроз фінансової та економічної безпеки підприємства необхідний при стратегічному плануванні діяльності підприємства і дозволяє прийняття тактичних рішень для забезпечення успішної фінансової діяльності підприємства. З метою попередження порушення фінансової безпеки на підприємствах пропонується постійно здійснювати роботу за наступними напрямками:

- систематичний аналіз умов зовнішнього середовища з метою відстеження сигналів можливої кризи (загострення політичної або економічної ситуації в країні, прискорення інфляційних процесів);

- готовність підприємства реагувати на форс-мажорні ситуації (можливість оперативно змінити політику ціноутворення або каналів збуту);

- робота з персоналом (внутрішні програми лояльності, проведення корпоративних заходів, спрямованих на підвищення командної взаємодії та культури в цілому);

- скорочення постійних і змінних витрат діяльності. [2]

Важливою передумовою забезпечення фінансової безпеки підприємства є якісний фінансовий менеджмент, що являє собою систему принципів та методів розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних з формуванням, розподілом та використанням фінансових ресурсів підприємства та організацією обороту його грошових коштів.

Ефективне фінансове управління, організоване з врахуванням основних принципів антикризового управління, дозволяє формувати ресурсний потенціал та забезпечувати необхідний рівень кредитоспроможності підприємства на товарному та фінансовому ринках, постійне зростання вартості, стабільний економічний розвиток в стратегічній перспективі.

Економічний потенціал об'єднує в собі фінансовий, кадровий, виробничий та техніко-технологічний потенціали підприємства, які в сукупності відіграють визначальну роль в забезпеченні стійкого фінансового стану суб'єкта господарювання, його конкурентоспроможності та сприяє досягненню належного рівня фінансової безпеки. Тому рівень фінансової безпеки в загальному вигляді можна визначити за формулою (1):

$$РФБП = f(ФУ; ЕП), \quad (1)$$

де РФБП – рівень фінансової безпеки підприємства; ФУ – фінансове управління; ЕП – економічний потенціал підприємства. [3]

Погіршення якісних та зниження кількісних показників діяльності підприємства є результатом погіршення його стійкості до впливу факторів ризикового зовнішнього середовища та порушення його фінансової рівноваги.

Головний принцип забезпечення фінансової безпеки підприємства в умовах кризової економіки - це контроль і баланс доходів і витрат та гарантування стабільного та максимально ефективного функціонування підприємства сьогодні і високий потенціал розвитку в майбутньому. Забезпечення фінансової стійкості, незалежності та платоспроможності, досягнення високої конкурентоздатності, забезпечення захисту комерційної таємниці, ефективна організація безпеки капіталу та майна підприємства, а також своєчасне визначення внутрішніх та зовнішніх небезпек, ризиків і загроз діяльності підприємства, та їх успішне подолання.

#### Література

1. Дикань В.Л. Економічна безпека підприємства: навч. посібник. / В.Л. Дикань, І.В. Воловельська, О.В. Маковоз. - Харків: УкрДАЗТ, 2011.-266с.

2. Єрмошенко, М.М. Фінансова складова економічної безпеки: держава і підприємство : наукова монографія / М.М. Єрмошенко, К.С. Горячева; Нац. академія управління. - К. : НАУ, 2010. - 232 с.

3. Козаченко, Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: монографія / Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Лященко. – К. : Лібра, 2003. – 280 с.

**ІНСТИТУЦІЙНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФОРМ ПРОСТОРОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ В ПОЛЬЩІ**

**І.В. Лещух**, к.е.н., м.н.с. сектору просторового розвитку  
ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долішнього НАН України»

Пільгові умови господарювання, передбачені законодавством України, на тлі затяжної економічної рецесії, відсутності у держави ресурсів для забезпечення мінімальних потреб громадян набули суто декларативного характеру щодо стимулювання розвитку інноваційної інфраструктури. Як наслідок, в Україні із загальної чисельності зареєстрованих інноваційних просторово-інституційних форм підприємницької діяльності фактичну діяльність здійснює лише незначна частка зазначених об'єктів. Водночас світовий досвід доводить, що розвиток мережі інноваційної інфраструктури є ефективним інструментом впливу як на соціально-економічний розвиток країни, так і на підвищення конкурентоспроможності регіонів, у тому числі депресивних.

Сучасним механізмом індустріалізації економіки, залучення інвестицій, збільшення зайнятості населення, збалансованого регіонального розвитку, підтримки місцевих виробників, сприяння малому та середньому підприємництву тощо є індустріальні (в деяких країнах технологічні, техно-промислові, промислові) парки.

Завдяки комплексній державній підтримці малого та середнього бізнесу, значних успіхів у покращенні середовища здійснення підприємництва досягла Польща<sup>1</sup>. В країні на термін до 2026 р. прийнято урядову програму «Підприємництво насамперед», в межах якої створено особливі (спеціальні) економічні зони (ОЕЗ) та розроблено концепцію їх розвитку. Так, відповідно до законодавства, ОЕЗ, – це площа, визначена правовими актами міністерства економіки Польщі, на території яких надається спеціальна підтримка для розвитку місцевої інфраструктури та надання пільг у вигляді звільнення від сплати податку на прибуток з капіталу підприємства [1].

На сьогодні в Польщі існує 14 ОЕЗ (загальна площа майже 16 тис га), реально діють 11 зон. Упродовж 1997-2015 рр. до польських ОЕЗ надійшло інвестицій на суму понад 20 млрд євро; додатково створено 186 тис нових робочих місць; Урядом видано майже 1600 дозволів на здійснення діяльності в ОЕЗ. Таким чином, у 2014 р. п'ять з існуючих 14 зон країни увійшли в число 50-ти найкращих спеціальних (вільних, особливих) економічних зон у світовому рейтингу за версією газети «Financial Times», а у 2015 р. Польща посіла 13-е місце в світі у списку найпривабливіших країн для іноземних інвесторів [2].

Підприємства, які діють в ОЕЗ Польщі, мають [1]:

1) можливість отримати фінансову допомогу від держави при створенні бізнесу. При цьому, пріоритетним є субсидування таких галузей економіки, як капітальне будівництво, будівництво міської інфраструктури, альтернативна енергетика;

2) доступ до дешевих кредитів. Загалом, найбільш поширеним в Польщі є індивідуальний підхід у кредитуванні бізнесу, коли банки оцінюють галузь діяльності позичальника, саму компанію та розмір її первинного внеску в проект. Таким чином, фінансові установи країни можуть надавати позики підприємцям на розвиток бізнесу лише під 5% річних (в деяких європейських країнах процентна ставка може знижуватися і до 3%), а у деяких галузях, наприклад будівельній, – під 3-4%;

3) можливість отримати державну підтримку у вигляді звільнення від сплати податку на прибуток терміном до 31.12.2020 р. та податку на нерухомість терміном до 3 років. Для отримання зазначених пільг інвестор зобов'язаний одержати спеціальний дозвіл, що видає орган управління відповідної ОЕЗ.

Загалом, основним завданням надання державних дотацій в рамках ОЕЗ є забезпечення розвитку економічно відсталих регіонів країни.

<sup>1</sup> До 2020 р. в Польщі на інноваційні проекти планується виділяти до 3% від загального ВВП (Євросоюз підтримує польський бізнес [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://inpl.com.ua/UA/?pg=esforbis>.)

В межах ОЕЗ Польщі діє так звана регіональна програма сприяння, яка передбачає надання певних пільг підприємствам, які [3]:

1. Залучили нові інвестиції. У такому випадку при розрахунку розміру пільги за основу береться максимальний розмір допомоги при інвестиційних затратах, визначення та розрахунок яких затверджено розпорядженням ради міністрів Польщі. Обов'язковою умовою отримання зазначеної пільги є інвестування власного капіталу інвестором в розмірі не менше 25% від загального обсягу інвестиційних затрат (мінімальний розмір інвестицій – 100 тис євро).

2. Створили нові робочі місця. Основою розрахунку суми пільги є дворічні затрати підприємства на оплату праці нових працівників. При цьому, обсяг допомоги може змінюватись відповідно до розміру підприємства – 50% від капітальних вкладень для великих підприємств, 60% – для середніх та 70% для малих підприємств [3].

Ведення бізнесу в межах ОЕЗ ставить перед підприємством певні умови, зокрема: а) вартість капіталовкладень повинна бути не менше ніж 100 тис євро; б) мораторій на вилучення інвестицій, терміном не менше ніж 5 років (для середнього та малого бізнесу – не менше 3-ох років); в) неможливість скорочення новостворених робочих місць [4].

Важливу роль у розвитку бізнесу в Польщі відіграють також [3]:

1) індустріальні та технологічні парки, яких на сьогодні зареєстровано 69 од [5]. Важлива роль у їхньому створенні та підтримці належить місцевими органам влади. Наприклад, у Високотехнологічному індустріальному парку «Штарград Щецинський» міська влада надає допомогу інвесторам у формі звільнення від податку на нерухомість (земельні ділянки, будівлі, споруди або їх частини, що призначені для ведення господарської діяльності). Інвестор також може отримати допомогу для: а) впровадження нових інвестицій (інвестиції на суму понад 100 тис євро, завершення інвестиційного проекту протягом 48 місяців від подачі заяви); б) при купівлі компанії, яка знаходиться на стадії ліквідації, та створення нових робочих місць (не менше 50 нових робочих місць в придбаній компанії протягом 12 місяців від дня подачі заявки); в) створення нових робочих місць при реалізації нового інвестиційного проекту (не менше 50 нових робочих місць протягом 3 років) [6]. Розвитком індустріальних парків опікується Польська асоціація бізнес- та інноваційних центрів;

2) науково-технологічні парки – партнерські установи регіональних та місцевих органів влади, навчальних закладів та науково-дослідних організацій, а також компаній та установ для підтримки розвитку бізнесу. Основним їх завданням є сприяння місцевому розвитку. На території парків працюють дослідницькі лабораторії, які надають спеціалізовані послуги в галузі фізико-хімічних досліджень ґрунту, води, кормів, продуктів харчування, сировини рослинного та тваринного походження;

3) академічні бізнес-інкубатори, які об'єднують молодих науковців віком до 30 років задля реалізації теоретичних знань, набуття практичних вмінь з ведення бізнесу. Зазначені інкубатори функціонують при більшості великих польських ВУЗів;

4) клуби місцевих ініціатив та інші бізнес-інкубатори, діяльність яких спрямована на надання допомоги при започаткуванні бізнесу (бухгалтерське та юридичне консультування, пошук інвесторів і партнерів тощо). При цьому, найбільш перспективні проекти, за умови передачі 15% акцій новоствореного підприємства інкубатору, можуть отримати інвестування від цього інкубатора в розмірі 100 тис польських злотих (приблизно 32 тис дол. США).

#### Література

1. Справочник инвестора: Польша. Правила бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.paiz.gov.pl/index/?id=598b3e71ec378bd83e0a727608b5db>.

2. Економічний бюлетень Посольства України в Республіці Польща, липень 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.poland.mfa.gov.ua/mediafiles/sites/poland/files/105.doc>.

3. Офіційний сайт польської агенції бізнес-аутсорингу та консалтингу inPL group [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://inpl.com.ua/>.

4. Вакуленко В.Л. Пільгове оподаткування як засіб активізації залучення іноземних інвестицій (зарубіжний досвід) [Електронний ресурс] / В.Л. Вакуленко. – Режим доступу: [http://www.ej.kherson.ua/journal/economic\\_10/50.pdf/](http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_10/50.pdf/).

5. Industrial and Technology Parks / Invest in Poland. Polish Information and Foreign Investment Agency [On-line resource]: – Access mode: [http://www.paiz.gov.pl/investment\\_support/industrial\\_and\\_technologyparks](http://www.paiz.gov.pl/investment_support/industrial_and_technologyparks).

6. High Technologies Industrial Park in Stargard Szczeciński / Invest in Poland. Polish Information and Foreign Investment Agency [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.paiz.gov.pl/investment\\_support/industrial\\_and\\_technology\\_parks/stargard\\_htip](http://www.paiz.gov.pl/investment_support/industrial_and_technology_parks/stargard_htip).

**УДК 334.761:334.021:347.77(477)**

## **КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ УКРАЇНСЬКИМИ ОБ'ЄДНАННЯМИ ПІДПРИЄМСТВ**

**А.В. Линенко**, к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування  
Запорізький національний університет

Сучасні виклики, що постають перед людством у цілому, пов'язані з необхідністю ощадливого використання будь-яких ресурсів, упровадженням нових технологій, зумовлюють потребу в інноваційних підходах до ведення бізнесу. Йдеться про економіку знань або інформаційну економіку, коли найбільший ефект досягається за рахунок створення об'єктів права інтелектуальної власності та комерціалізації відповідних майнових прав. Адже сьогодні найбільшого успіху досягають суб'єкти бізнесу, що активно продукують інновації та здатні забезпечити ефективну реалізацію інноваційних продуктів шляхом комерціалізації інтелектуальної власності.

Таку стратегію досить складно втілювати в життя без взаємодії між окремими суб'єктами господарювання на засадах поєднання кооперації зі спеціалізацією кожного з них. Важливо також інтегрувати в цей процес науково-дослідні установи, результати наукових досліджень яких і повинні втілюватися в об'єкти права інтелектуальної власності, а також освітні заклади, що здатні забезпечити інноваційний бізнес персоналом високої кваліфікації. Крім того, бізнес, побудований на принципах економіки знань, має не лише враховувати державну соціально-економічну стратегію, але й активно впливати на її формування, розвиваючи державно-приватне партнерство.

Традиційні організаційно-правові форми об'єднань підприємств, які визначені Господарським кодексом України [1], а саме асоціації, корпорації, консорціуми, концерни, звісно мають низку переваг щодо комерціалізації інтелектуальної власності, якщо порівнювати їх із окремими суб'єктами бізнесу, яким самотужки досить складно забезпечити інноваційний розвиток. Однак традиційні господарські об'єднання все одно мають певні обмеження, зумовлені специфікою їх утворення та функціонування, тому вони не завжди мають можливість поєднати всі «ланки» дієвого механізму комерціалізації інтелектуальної власності, тобто: забезпечити ефективну взаємодію між учасниками – суб'єктами бізнесу, їхнє тривале співробітництво з освітніми закладами і науково-дослідними установами, а також спроможність відчутно впливати на діяльність органів державної влади з позитивними наслідками для суспільства.

Виконання цих завдань із метою ефективної комерціалізації майнових прав інтелектуальної власності найбільше узгоджується з принципами функціонування таких сучасних форм об'єднань підприємств, як інноваційні кластери, наукові парки, технопарки й індустриальні парки. Втім, кожна з цих форм консолідації бізнесу інноваційного спрямування має свої особливості, що здебільшого підвищують спроможність таких об'єднань забезпечувати ефективну комерціалізацію інтелектуальної власності.

Досліджуючи проблеми використання майнових прав інтелектуальної власності в сфері інтересів підприємництва, О.Б. Бутнік-Сіверський зазначає, що правове регулювання комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності спирається на комплекс

нормативних актів, пов'язаних із господарським правом, публічним та приватним підприємницьким правом, правом інтелектуальної власності, зокрема патентним правом, авторським правом і суміжними правами та податковим законодавством. Це складна система правових норм у сфері інтелектуальної власності, спрямована на отримання прибутку як кінцевого результату, що є джерелом винагороди за використання об'єктів права інтелектуальної власності [2, с. 53].

На думку С.М. Ілляшенка та Є.В. Рота-Серова комерціалізація інтелектуальної власності є одним із ключових елементів управління знаннями, оскільки вона забезпечує зростання економічних показників підприємства, сприяючи перетворенню його інноваційних розробок у грошовий еквівалент. Автори наводять приклади процедур комерціалізації майнових прав інтелектуальної власності для різних видів знань, а саме: для технологічних знань це може бути продаж власної, самостійно розробленої технології; для продуктових знань – продаж нової продукції; для кадрових – продаж інновацій, пов'язаних із персоналом або кадрами; для управлінських знань – продаж управлінських інновацій. Крім того, дослідники вказують на особливість процесу комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності, коли її можна здійснювати в різний спосіб, зокрема, можна продавати майнові права інтелектуальної власності, а можна надавати у користування за різними видами договорів (ліцензійним, лізингу або франшизи) [3].

Відповідно до Цивільного кодексу України майновими правами інтелектуальної власності є:

- 1) право на використання об'єкта права інтелектуальної власності;
- 2) виключне право дозволити використання об'єкта права інтелектуальної власності;
- 3) виключне право перешкоджати неправомірному використанню об'єкта права інтелектуальної власності, в тому числі забороняти таке використання;
- 4) інші майнові права інтелектуальної власності, встановлені законом.

Законом можуть бути встановлені винятки та обмеження в майнових правах інтелектуальної власності за умови, що такі обмеження та винятки не створюють істотних перешкод для нормальної реалізації майнових прав інтелектуальної власності та здійснення законних інтересів суб'єктів цих прав.

Майнові права інтелектуальної власності можуть відповідно до закону бути вкладом до статутного капіталу юридичної особи, предметом договору застави та інших зобов'язань, а також використовуватися в інших цивільних відносинах [4].

У цілому, потенційні переваги інноваційних кластерів, наукових парків, технопарків та індустріальних парків щодо їх можливостей комерціалізації інтелектуальної власності свідчать про перспективність розвитку таких сучасних об'єднань підприємств в Україні, які здатні активно впроваджувати інновації та отримувати ефект синергії від інноваційної діяльності, сприяючи поступовому перетворенню консервативної національної економіки на економіку знань, навіть, у супереч досить складним політичним і соціально-економічним умовам сьогодення.

#### Література

1. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. № 436-IV : текст зі змін. станом на 7 березня 2018 р. [Електронний ресурс] / Сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.

2. Бутнік-Сіверський О.Б. Майнові права інтелектуальної власності в сфері інтересів підприємництва / О.Б. Бутнік-Сіверський // Інтелект XXI. – 2016. – № 4. – С. 46–56.

3. Ілляшенко С.М. Теоретико-методичні засади вибору напрямів комерціалізації знань на промислових підприємствах / С.М. Ілляшенко, Є.В. Рот-Серов // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Сер. : Економіка. – 2017. – Вип. 2. – С. 86–93.

4. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. № 435-IV : текст зі змін. станом на 7 березня 2018 р. [Електронний ресурс] / Сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.

**КЛАСИФІКАЦІЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ****А.І. Локотькова**Науковий керівник - к.е.н. доцент Ю.В. Масюк  
Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Основні засоби є важливою складовою економічного потенціалу країни, а їх стан та зміни визначають як рівень розвитку економіки, так і рівень конкурентоздатності вітчизняного виробництва.

Згідно з пп. 14.1.138 ст. 14 Податкового кодексу «основні засоби» — це матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин наданих у користування ділянок надр, що призначаються платником податку для використання у господарській діяльності, вартість яких перевищує 6000 грн. і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом та очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік) [2].

П(С)БО 7 «Основні засоби» визначає основні засоби як матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) [3].

З метою ведення обліку основних засобів і складання звітності, планування їх відтворення, проведення переоцінок та інвентаризацій у практиці необхідно якимось чином згрупувати об'єкти основних засобів за окремими ознаками у однорідні групи, тобто класифікувати. Під класифікацією основних засобів слід розуміти групування їх за певними ознаками в якісно однорідні групи. Класифікація полегшує поточний облік основних засобів, спрощує складання звітності про наявність та рух основних засобів.

В. П. Завгородній і В. Я. Савченко зводять класифікацію основних засобів тільки до однієї їхньої ознаки – «у залежності від характеру участі основних фондів у процесі розширеного відтворення» й підрозділяють за цією ознакою на виробничі й невиробничі основні засоби [1]. Більш детальну класифікацію пропонує у своїх роботах Н. М. Ткаченко [4]. Автор групує основні засоби: за функціональним призначенням (виробничі, невиробничі), за галузями народного господарства (промисловість, будівництво, сільське господарство і т. д.), за натурально-матеріальним складом або видами, за використанням (діючі, недіючі, запасні) й приналежності (власні, орендовані).

Відповідно до типової класифікації основні засоби поділяються за приналежністю, використанням та призначенням. За приналежністю основні засоби поділяються на власні та орендовані; за використанням – на діючі та недіючі; за призначенням – на виробничі і невиробничі. До власних основних засобів відносяться ті, які належать певному підприємству.

Власні основні засоби можуть формуватись за рахунок статутного (пайового, акціонерного) капіталу, допоміжного фінансування з відповідних джерел на розширене виробництво, власних прибутків. Орендовані основні засоби не належать певному підприємству, однак на підставі договору оренди використовуються в її господарській діяльності. Орендовані основні засоби відображаються у балансі тільки орендодавця, що виключає можливість їх подвійного обліку.

До діючих основних фондів відносяться ті, які знаходяться в експлуатації, у тому числі ті, які тимчасово не використовуються або здані в оренду іншим підприємствам на договірних засадах. До недіючих основних засобів відносяться ті, які знаходяться в резерві (в запасі, на складі).

За функціональним призначенням та видом діяльності (виробнича, комерційна, банківська) основні засоби поділяють на два види – виробничі та невиробничі.

За галузями діяльності основні виробничі засоби поділяються на такі, які використовуються у промисловості, сільському господарстві, транспорті, зв'язку, будівництві, торгівлі, громадському харчуванні, лісовому господарстві, матеріально-технічному постачанні і збуті, заготівлях, інших видах діяльності сфери матеріального виробництва, а також у житлово-комунальному господарстві, охороні здоров'я, фізичній культурі, соціальному забезпеченні, освіті, культурі, мистецтві, науці та науковому обслуговуванні, кредитуванні, управлінні та основні засоби, які використовуються громадськими організаціями.

Для кожної галузі народного господарства, враховуючи її специфіку, класифікація основних засобів за натуральним складом, виробничим призначенням конкретизується, але при цьому зберігається можливість приведення всіх галузевих класифікацій до народного господарської.

Згідно із П(С)БО 7 у бухгалтерському обліку виділяються такі групи основних засобів: земельні ділянки; капітальні витрати на поліпшення земель; будинки, споруди та передавальні пристрої; машини та обладнання; транспортні засоби; інструменти, прилади, інвентар (меблі); робоча і продуктивна худоба; багаторічні насадження; інші основні засоби [3].

У системі оподаткування виділяють 16 груп основних засобів та інших необоротних активів: група 1 – земельні ділянки; група 2 – капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом; група 3 – будівлі, споруди, передавальні пристрої; група 4 – машини та обладнання; група 5 – транспортні засоби; група 6 – інструменти, прилад, інвентар (меблі); група 7 – тварини; група 8 – багаторічні насадження; група 9 – інші основні засоби; група 10 – бібліотечні фонди; група 11 – малоцінні необоротні матеріальні активи; група 12 – тимчасові (нетитульні) споруди; група 13 – природні ресурси; група 14 – інвентарна тара; група 15 – предмети прокату; група 16 – довгострокові бібліотечні активи [2].

Отже, розглянута класифікація основних засобів дає змогу оптимізувати їхню структуру – забезпечити ефективно їх використання, сприяти покращенню стану сучасного виробництва. Основні засоби розділяють по групах, які підлягають обліку та контролю під час здійснення господарської діяльності. За результатами дослідження можна зробити висновок, що основні засоби можна класифікувати за різними ознаками, але важливим фактором є те, що керівництво на власний розсуд може розширювати існуючу класифікацію, розподіляючи об'єкти основних засобів у певні групи. Обґрунтована класифікація основних засобів забезпечує групування за видами об'єктів у всіх галузях економіки, що дозволяє досягти співставлення облікових показників різних підприємств.

#### Література

1. Завгородний В. П. Бухгалтерський учет, контроль и аудит в условиях рынка / В. П. Завгородний, В. Я. Савченко. – Киев : «Блиц-информ», 1997. – С. 157–248.
2. Податковий кодекс України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене наказом Міністерства Фінансів України від 27.04.2000 року № 92
4. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський учет на предприятиях Украины с разными формами собственности : учеб.-метод. посіб. / Н. М. Ткаченко. – Киев : «А.С.К.», 1998. – С. 139–204.



## РАЗВИТИЕ ФАКТОРИНГА КАК ФОРМЫ РАСЧЕТНО-КРЕДИТНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКЕ

В.А. Лукашевич, к.э.н., доцент кафедры банковского дела

В.А. Дробыш

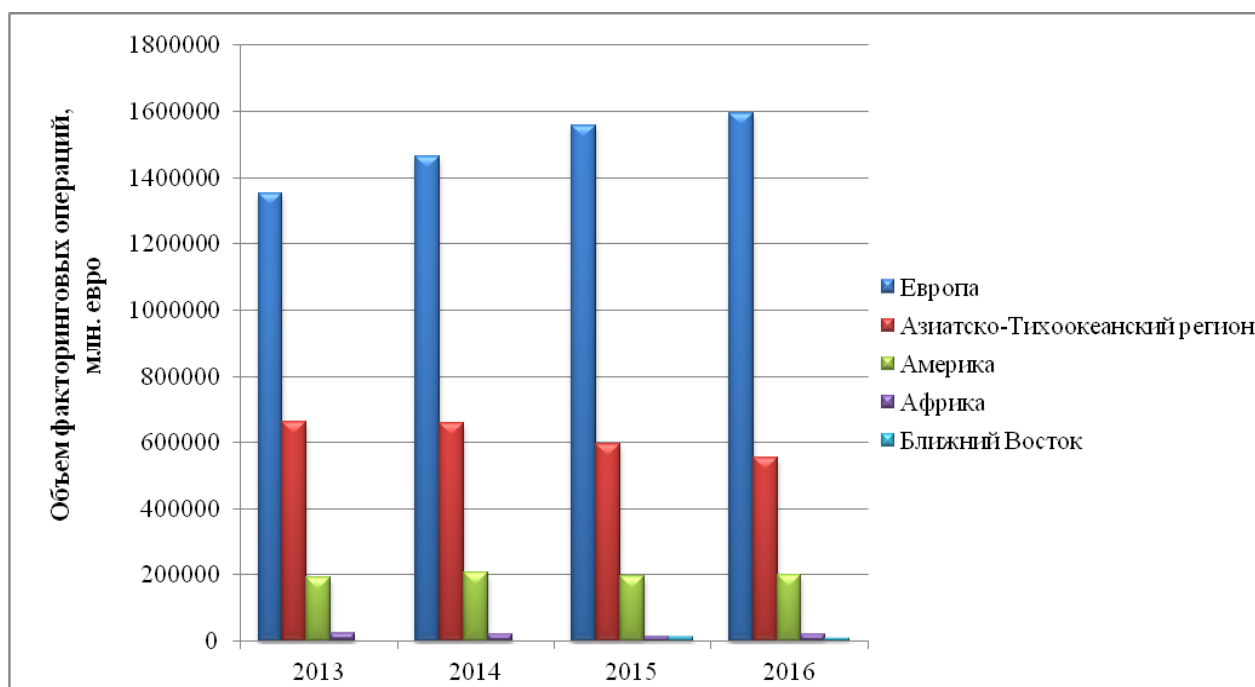
Полесский государственный университет

Актуальность данной темы исследования обосновывается тем, что в условиях нарастания дефицита оборотных средств в Республике Беларусь проблема дебиторской задолженности для поставщиков приобрела первостепенное значение, т.к. достаточно часто возникают ситуации, когда по условиям заключенного договора одна сторона получает платеж за поставленные товары или оказанные услуги не одновременно с исполнением своего обязательства, а через некоторое время.

Цель исследования заключается в выявлении основных проблем, сдерживающих развитие факторинга как формы расчетно-кредитного обслуживания клиентов в Республике Беларусь, на основе изучения и анализа отечественного и зарубежного опыта в области факторинговой деятельности.

В настоящее время основным доступным источником информации для анализа развития факторинга являются данные Международной факторинговой ассоциации Factors Chain International (FCI). Используя данные ежегодных обзоров (отчетов) данной организации [1-4], было выявлено, что факторинг является лишь развивающимся видом деятельности, т.к. его объемы весьма невелики. При этом развитие факторинговой деятельности замедляется за счет сокращения темпов роста как внутреннего, так и международного факторинга, которые периодически колеблются в сторону увеличения или уменьшения в общем объеме. При этом удельный вес внутреннего факторинга практически в 4 раза превышает удельный вес международного факторинга.

Среди стран, занимающихся факторинговой деятельностью, можно выделить как страны с довольно высоким уровнем развития факторинга, так и страны с практически нулевым его объемом (рисунок).



Факторинговая деятельность в основных регионах мира за 2013-2016 гг.

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [1-4, с. 23]

Так, факторинговая деятельность Европейского региона, исторически доминирующего на мировом рынке факторинга, занимает более половины всех факторинговых операций в мире и стабильно увеличивается из года в год. Более четверти мировых факторинговых операций производится странами Азиатско-Тихоокеанского региона, однако наблюдается постепенное сокращение их объема. Около 8% мирового факторингового рынка занимает блок стран Америки. Лишь около 1% факторинговых операций в мире выполняют страны Африки. Что касается стран Ближнего Востока, то факторинговой деятельностью в сравнении с другими регионами мира здесь практически не занимаются. При этом в Америке, Африке и на Ближнем Востоке периодически отмечаются колебания объемов факторинга в сторону увеличения или уменьшения [1-4, с.23].

Что касается Республики Беларусь, то внутренний рынок факторинга в стране практически не развит. При этом Беларусь является участницей мирового рынка факторинга и Европейского рынка в частности, что способствует приобретению передовой практики. Однако данные преимущества фактически не реализованы и внутренний рынок факторинга не может преодолеть некоторые юридические и организационные препятствия. Соответственно, в мире удельный вес международного факторинга составляет около 20%, в Беларуси уже в 2013 году он составлял более 30%, в 2016 году превысил 60%, что и способствовало общему развитию факторинга в стране [1-4, с.23]. Объемы факторинговых сделок европейских контрагентов с партнерами Беларуси составляют менее 1%. Удельный вес Беларуси в аналогичных показателях мира еще скромнее. Тем не менее, в настоящее время наблюдается некоторый рост факторинговых сделок на фоне значительного их сокращения в 2014 году. Таким образом, на основании проведенного анализа организации факторинга в Республике Беларусь и уровня его развития можно сделать вывод, что в настоящее время он постепенно «набирает обороты», но пока не получил широкого развития.

В ходе исследования развития факторинговой деятельности в отечественной и зарубежной практике были выявлены ряд достаточно серьезных проблем, возникающих при осуществлении факторинговых операций и сдерживающих дальнейшее распространение факторинга в Республике Беларусь.

Ключевой проблемой развития факторинга в Республике Беларусь, являющейся предпосылкой возникновения других проблем в данной сфере деятельности, является несовершенство и недостаточность нормативной базы, которая регулирует осуществление факторинговых операций.

Правовой базой для осуществления факторинговой деятельности в Республике Беларусь в настоящее время являются Банковский кодекс РБ (Глава 19) [5], Гражданский кодекс РБ (Глава 43); Указы Президента РБ «О вопросах финансирования под уступку денежного требования (факторинга)», «О внесении изменений и дополнений в указы Президента Республики Беларусь»; «О порядке проведения и контроля внешнеторговых операций»; Постановление Национального банка РБ «Об утверждении Инструкции по бухгалтерскому учету операций предоставления, получения, погашения кредитов и внешних займов, финансирования под уступку денежного требования (факторинга) в банках и небанковских кредитно-финансовых организациях Республики Беларусь».

В ходе изучения данных нормативно-правовых актов было установлено, что в Беларуси разработке правовых институтов, эффективно содействующих оптимизации хозяйственной деятельности, а в частности, регулирующих факторинговые отношения, практически не уделяется внимания. Наблюдается почти полное отсутствие регламентации данных правоотношений на уровне подзаконных актов, несогласованность с международными нормами, а также отсутствие единого подхода при отнесении факторинговых сделок к банковским операциям.

Более того, ни в одном из этих документов не уделяется внимания такому виду факторинга, как закупочный, или реверсивный. В настоящее время во всем мире реверсивный факторинг развивается очень динамично, т.к. не требует сложной

инфраструктуры для своего развития. И пока рынок классического факторинга находится в состоянии упадка, сегмент реверсивного факторинга показывает уверенный рост. Однако в Республике Беларусь нормы, регулирующие данный механизм с точки зрения защиты имущественных и финансовых интересов участников сделки, остаются непроработанными. И чтобы не оказаться за рамками правового поля, участники рынка вынуждены придерживаться классического факторинга.

Следовательно, одним из необходимых оснований для успешного развития факторинговых операций в Беларуси является создание условий для эффективного применения данного вида операций как банкам-факторам, так и поставщикам и покупателям путем доработки и приведения в соответствие нормативных документов, регламентирующих проведение факторинга, а также укрепления нормативной базы проведения международного факторинга путем присоединения Беларуси к Конвенции УНИДРУА о международном факторинге.

Учитывая отставание страны в области факторинга и его потенциальное значение для экспорта, малого и среднего бизнеса и в других областях представляется целесообразным разработка национальной программы развития факторинга, создание факторинговой ассоциации, налаживание сотрудничества с зарубежными факторинговыми организациями и инициация создания факторинговых компаний.

Таким образом, можно сделать вывод, что в Республике Беларусь есть возможности для дальнейшего развития факторинга. Но для расширения использования данного вида банковских услуг необходимо решить основные проблемы, связанные с осуществлением факторинговой деятельности в стране, чтобы увеличить удельный вес факторинговой формы расчетов. Постепенное развитие факторинга в мире говорит о необходимости устранения недостатков его развития в Республике Беларусь, которые во многом связаны именно с особенностями страны, путем разработки соответствующей законодательной базы и проведения со стороны государства адекватной денежно-кредитной политики.

#### Литература

1. Factors Chain International [Electronic resource] / FCI Annual review 2014. – Mode of access: <https://fci.nl/en/home>. – Date of access: 10.05.2018.
2. Factors Chain International [Electronic resource] / FCI Annual review 2015. – Mode of access: <https://fci.nl/en/home>. – Date of access: 10.05.2018.
3. Factors Chain International [Electronic resource] / FCI Annual review 2016. – Mode of access: <https://fci.nl/en/home>. – Date of access: 10.05.2018.
4. Factors Chain International [Electronic resource] / FCI Annual review 2017. – Mode of access: <https://fci.nl/en/home>. – Date of access: 10.05.2018.
5. Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Банковский кодекс Республики Беларусь: принят Палатой представителей 3 октября 2000 г.: одобрен Советом Республики 12 октября 2000 г.: в ред. Закона Республики Беларусь от 13 июля 2016 г. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/>. – Дата доступа: 10.05.2018.

**НЕОБХІДНІСТЬ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ЩОДО ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМИ  
ДИСПАРИТЕТУ ЦІН НА ПРОДУКЦІЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО  
ПРИЗНАЧЕННЯ**

**Ю.П.Макаренко**, д.е.н., професор кафедри банківської справи  
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

**А.П.Макаренко**, д.е.н., професор, завідувач кафедри обліку, аналізу, оподаткування  
та аудиту

Запорізька державна інженерна академія

У розвинених країнах Заходу пом'якшенню диспаритету цін слугують і такі процеси, як поглиблення спеціалізації виробництва, кооперування фермерів (особливо створення кооперативів для закупівлі техніки та інших засобів виробництва і збуту своєї продукції), інтеграція аграрних господарств з підприємствами третьої сфери АПК.

Є всі підстави вважати, що в економічно високорозвинених країнах Заходу вже сьогодні крупнотоварний підприємницький сектор має можливість вирішити на належному рівні продовольчу проблему в рамках національної економіки і забезпечити значний експорт сільськогосподарської продукції. Про це свідчить факт значного перевиробництва останньої у більшості цих країн. Перехід земель дрібних ферм у розпорядження крупних аграрних господарств призвів би до зниження собівартості продукції у цілому в аграрному виробництві. Для таких господарств не потрібно була б цінова підтримка, яка дорого коштує кожній країні.

Дійсно, допомога держави приватним господарствам і підтримка аграрного виробництва в економічно високорозвинених країнах досить вагома. При цьому вона навіть значно зросла в останні роки.

Водночас сучасна технічна і технологічна база при оптимальних земельних ділянках дозволяють крупнотоварним господарствам обійтись без цінової підтримки.

Зазначимо, що бездотаційна система цін на сільськогосподарську продукцію не потребує нагромадження і використання значних бюджетних коштів. Держава могла б знизити податки, а тим самим забезпечити відносно вищу платоспроможність покупців всієї, у тому числі і сільськогосподарської продукції. Іншими словами, з точки зору національної економіки і всього суспільства дотація цін на сільськогосподарську продукцію є лише перерозподіл коштів Державного бюджету на користь низько- і нерентабельних аграрних господарств. В умовах «вільної гри ринкових сил» останні неминуче збанкрутували б, а їхні землі і майно перейшли б у руки рентабельних підприємств. Концентрація виробництва у сільському господарстві прискорилась би. У цілому продуктивність і ефективність аграрного сектора економіки зросли б. Адже в економічному аспекті концентрація виробництва – процес прогресивний і об'єктивний. Його наслідком є зростання ефективності та продуктивності аграрної сфери економіки. Безперечно, що він супроводжується банкрутством значної кількості господарств. Для їх власників-господарів – це нерідко особиста трагедія. Вони лишаються звичного для них поля зайнятості, а відповідно – засобів до життя. Однак з позицій макроекономіки, економічне банкрутство відіграє роль шокової терапії для сільського господарства і в цілому є важелем зростання його ефективності. Саме через економічне банкрутство найбільш повно виявляється дія ринкового механізму за принципом «природного відбору». Банкрутство, образно кажучи, б'є по хвосту колони, відсікає відсталіх та ліквідує їх як товаровиробників. Економічне поле очищається від зайвого баласту, як посіви від бур'яну. Банкрутство – це свого роду природна селекція товаровиробників з відбракування тих, хто не спроможний вести справу так, щоб вкластися у таку собівартість, яка б була нижчою за ринкову ціну.

Отже, банкрутство несе в собі певний позитивний заряд, його загроза і реалії для певного прошарку агроформувань стихійно сприяють зростанню ефективності аграрної економіки, дають імпульс впровадженню нової техніки і технології, ефективних форм організації виробництва, знижують його витрати і підвищують якість продукції. Інакше кажучи, банкрутство – це творча

руйнація відсталого техніко-технологічного бази і менеджменту, створення умов для подальшого економічного зростання.

Таким чином, в умовах цивілізованого ринково-підприємницького середовища у кожній країні проблему диспаритету цін можна вирішити за двома напрямками: 1) покласти на вільну дію ринкового механізму; 2) державне регулювання цін. У першому випадку від держави потрібно лише одне – захистити в разі потреби внутрішній аграрний ринок від імпорту більш дешевої сільськогосподарської продукції за допомогою різних мит тощо. Дотація цін державою вимагає утримання спеціального апарату державних службовців і значних бюджетних коштів.

В економічному аспекті бездотаційне вирішення проблеми диспаритету цін є більш вигідним для суспільства. Останнє не несе витрат на утримання значного за кількістю, але низькоефективного сектора дрібних і малих господарств, які в основній своїй масі є збитковими.

## **УДК 368.15**

### **ХАРАКТЕРНІ РИСИ СТРАХУВАННЯ МАЙНА ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ**

**Б.В. Макачук,**

**О.В. Борисюк**, к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування  
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

З часу становлення України як незалежної держави вона постійно трансформується, що відбивається на розвитку економіки. Формування ринкової економіки, зміна нормативно-правової бази та інші фундаментальні дії не могли оминати своєю увагою інститут страхування.

В загальному розумінні, страхування - це вид захисту майнових та особистих інтересів застрахованих осіб за рахунок виплати страхового відшкодування, що формується шляхом накопичення страхових внесків, в разі настання страхового випадку. Страхування, як багатоаспектне явище не можливо уявити без ранжування за колом спільних ознак, тому виділяють три основні галузі страхування. Серед яких: особисте, майнове та страхування відповідальності.

Майнове страхування як одна із галузей страхування виступає соціально-економічним механізмом захисту господарської діяльності від руйнівного впливу. Історично першим видом страхування майна, що виникло, було страхування майна фізичних осіб.

Актуальність дослідження зумовлена зростанням значення процесу страхування в житті громадян, а також недосконалістю законодавчої бази та відсутністю узагальнених теоретичних основ майнового страхування фізичних осіб, що призвело до необхідності подальшого дослідження даної сфери з метою розробки теоретичного підґрунтя процесу страхування майна фізичних осіб.

Майнове страхування фізичних осіб — це одна із підгалузей страхування майна. Основна мета страхування майна фізичними особами є створення фінансової безпеки для власника майна та гарантія відшкодування страхового відшкодування у разі настання страхової події [1].

Об'єктом страхування у майновому страхуванні фізичних осіб виступає майно фізичних осіб, яке належить їм на правах особистої власності або ж в правах оренди (в такому випадку, виплата страхової суми буде здійснюватися на користь вигодонабувача, тобто фактичного власника майна). Такою власністю можуть бути: житлові споруди, квартири, підсобні приміщення, земельні ділянки, автомобілі, особливо цінне майно тощо.

До ознак страхування майна фізичних осіб, що відрізняє його від інших видів страхування слід віднести [4]:

— характер процесу страхування обумовлений невеликим страховим періодом (в середньому термін становить 1 рік);

— фізична особа згідно договору може сама обрати вид сплати страхових платежів, а також розділити процес сплати на вигідні для нього частини;

— страховики для фізичних осіб можуть надавати суттєві пільги; (наприклад, для страхувальників, які за період дії декількох останніх договорів, не отримали жодного відшкодування, у зв'язку з ненастанням страхової події, або ж страхувальникам, які здійснювали ряд попереджувальних дій для попередження настання страхового випадку)

— розмір страхової суми визначається на підставі оцінки об'єкта. Результатом процесу оцінки є видача оцінного листа на майно, яке прагне застрахувати фізична особа, згідно нього, а також з урахуванням середньо ринкової ціни, скорегованої на додаткові витрати по ремонту та експлуатації визначається страхова сума згідно договору.

— у разі настання страхового випадку страхувальник повинен: вжити заходів щодо запобігання та зменшення збитків та протягом доби повідомити правоохоронні органи про знищення будівель внаслідок неправомірних дій третьої особи. Протягом наступної доби повинен в письмовому форматі скласти заяву до страхової компанії про наявність факту страхової події.

— територія дії договору знаходиться за розташуванням застрахованого об'єкта (майна), який повинен, як мінімум, мати стіни і дах, у разі, якщо це будівля;

— розмір ризику фізичної особи, значно менший, ніж юридичної особи, коли це ж майно використовується у сфері виробництва.

— обсяг страхової відповідальності страховика охоплює перелік конкретних подій, у разі настання яких страхова компанія виплачує відшкодування страхувальнику і які попередньо обумовлені згідно договору страхування майна фізичної особи [3, с. 77].

Отже, проаналізувавши характерні особливості страхування майна фізичних осіб можна стверджувати, що є багато перспектив для подальшого розвитку і зростання даної галузі страхування. У найближчі роки до головних факторів розвитку цього сегменту страхового ринку можна віднести зростання обсягів кредитування комерційними банками фізичних осіб та збільшення довіри серед населення до страхових компаній.

#### Література

1. Алексеев І. Страхові послуги: Навчальний посібник для студ. 4 курсу спец. / Ігор Алексеев, Ірина Кондрат, Наталя Ярошевич,; Мін-во освіти і науки України, Нац. ун-т "Львівська політехніка".- [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://vlp.com.ua/node/346>.

2. Борисюк О. В. Оцінка фінансових ресурсів страховика як ключовий елемент страхового менеджменту / О. В. Борисюк // Економіка та суспільство : електронне фахове видання.- Випуск №2. – 2016. – с.507-512.

3. Карлін М. І. Управління державними фінансами: [навч. посібн.] / М. І. Карлін, О. В. Борисюк. – Луцьк : ПП Іванюк , 2013. – 273 с.

4. Стожок Л. Страхування: Навчальний посібник для дистанційного навчання/ Людмила Стожок,; Ред. Г. Г. Старостенко; Відкритий міжнародний університет розвитку людини "Україна" .- [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://irbis-nbuv.gov.ua>.

5. Фурман В. М. Страхові послуги для населення / В. М. Фурман // Фінанси України.- [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://e-cat.scilib.chnu.edu.ua>.

#### УДК 330.332

### СУТНІСТЬ ТА ЕТАПИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Д. С. Маленицький

Науковий керівник - к. е. н., доцент О. В. Борисюк

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

Оновною метою діяльності кожного підприємства є не просто виживання на ринку, а стабільне функціонування та постійне економічне зростання. Задля забезпечення конкурентоспроможності підприємствам потрібно впроваджувати інновації. Джерелом інновацій є інвестиції в матеріальні і нематеріальні активи, які забезпечують конкурентні переваги. Найбільшу роль це відіграє при виході підприємства на світовий ринок, де існує жорсткіша конкуренція. У таких умовах актуалізуються питання інвестиційної діяльності підприємства.

Мартиненко М.М. та Ігнат'єва І.А. віднесли інвестиційну стратегію до «ключових» функціональних стратегій разом з інноваційною та фінансовою стратегіями.

І. А. Бланк розглядає інвестиційну стратегію як процес формування системи довготермінових цілей інвестиційної діяльності і вибору найефективніших шляхів їхнього досягнення [1, с. 170].

Поняття інвестиційної стратегії розглядається з точки зору інвестиційного та стратегічного менеджменту.

З погляду стратегічного менеджменту інвестиційна стратегія відноситься до функціональних стратегій підприємства, тобто є однією із стратегій підтримки, координує напрями та форми інвестиційної діяльності підприємства та забезпечує досягнення його цілей.

Більшість науковців розглядають інвестиційну стратегію з точки зору інвестиційного менеджменту. У своїх працях вони досліджують її основні напрями, особливості формування інвестиційних ресурсів та методи оцінки досягнення поставлених цілей [2, с.33].

На нашу думку інвестиційна стратегія – це довгостроковий план підприємства з проведення інвестиційної діяльності, основним завданням якого є досягнення основних цілей підприємства у цьому напрямку.

Інвестиційна стратегія підприємства розробляється на основі його місії та стратегій більш високого рівня (корпоративної та конкурентної). Крім цього вона повинна бути узгоджена із стратегіями інших функціональних підрозділів. Це можна досягнути шляхом координації їх роботи та врахування основних потреб підприємства. Також, при розробці інвестиційної стратегії потрібно враховувати ситуацію на ринку та інвестиційні можливості фірми. Ця стратегія має бути розроблена так, щоб керівництво підприємства мало змогу якомога швидше реагувати на зміни зовнішнього середовища і вчасно усувати загрози, використовуючи нові інвестиційні можливості, та маневрувати інвестиційними ресурсами. Варто додати, що результати реалізації інвестиційної стратегії впливають на визначення основних стратегічних цілей, які ставить перед собою підприємство [3, с. 10].

Процес впровадження інвестиційної стратегії складається з таких етапів:

1) Визначення терміну реалізації інвестиційної стратегії. Цей етап складається з 3 частин:

- прогнозування змін у зовнішньому середовищі;
- врахування приналежності підприємства до конкретної галузі;
- врахування основних показників діяльності підприємства;
- встановлення періоду реалізації стратегії.

2) Встановлення стратегічних цілей інвестиційної діяльності підприємства. Цей етап складається з 5 частин:

- досягнення збільшення капіталу та активів;
- покращення рентабельності інвестиційної діяльності;
- оптимізація взаємовідношення у структурі реального і фінансового інвестування;
- модернізація відтворювальної та технічної структури інвестицій;
- модернізація регіональної та галузевої направленості інвестиційних програм і проектів, а також забезпечення достатньої диверсифікованості інвестиційної діяльності.

3) Вибір найефективніших шляхів досягнення стратегічних цілей інвестиційної діяльності. Цей етап складається з 3 частин [4, с. 70]:

- вибір напрямків інвестування капіталу;
- розробка комплексу дій для досягнення ефективності інвестиційної діяльності підприємства;
- розробка етапів реалізації прийнятого комплексу дій для досягнення стратегічних цілей інвестиційної діяльності.

4) Поділ інвестиційної стратегії за етапами її реалізації. Цей етап складається з 3 частин:

- визначення конкретних етапів впровадження і реалізації стратегії інвестиційної діяльності підприємства;
- встановлення послідовності досягнення кожного з етапів інвестиційної стратегії;

- встановлення строків досягнення конкретних завдань, цілей і основної мети інвестиційної діяльності підприємства.

5) Оцінка обраної стратегії інвестиційної діяльності підприємства. Цей етап складається з 5 частин[5, с. 10]:

- загальна оцінка стратегії інвестиційної діяльності підприємства;
- оцінка кожного етапу впровадження стратегії інвестиційної діяльності підприємства;
- оцінка кожного завдання та цілі стратегії інвестиційної діяльності підприємства;
- оцінка можливості реалізації інвестиційної стратегії, враховуючи потенціал підприємства;
- оцінка ризиків впровадження даної інвестиційної стратегії.

Отже, інвестиційна стратегія допомагає максимально реалізувати конкурентні переваги підприємства та збільшує вартість активів підприємства. Розробка інвестиційної стратегії потребує якісного дослідження факторів внутрішнього та зовнішнього середовища і врахування їх можливих змін. Всі фірми намагаються формувати інвестиційну стратегію, виходячи з власних потреб в інвестуванні і враховуючи віддачу від вкладень з точки зору отримання прибутку і забезпечення соціального ефекту. Таким чином, правильний вибір об'єктів інвестування і оптимізація показників ризику і дохідності – ключ до ефективної реалізації інвестиційної стратегії підприємства.

#### Література

1. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент [Текст]: учебный курс / И.А. Бланк. – Киев: Эльга – Н, Ника – Центр, 2003. – 448 с.
2. Карлін М. І. Управління державними фінансами: [навч. посібн.] / М. І. Карлін, О. В. Борисюк. – Луцьк : ПП Іванюк , 2013. – 273 с.
3. Лабенко О. М. Інвестування та фінансування: співвідношення економічних понять / О. М. Лабенко // Економіка, фінанси, право. - 2015. - №7. - С. 10-12.
4. Мартиненко, М. М. Стратегічний менеджмент [Текст ] : підручник / М. М. Мартиненко, І. А. Ігнат'єва. - К. : Каравела, 2006. - 320 с.
5. Шляхи підвищення інвестиційної діяльності в Україні : Монографія / За заг. ред. В. Г. Федоренка. – Ніжин : «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2003. – 724 с.

**УДК 330.332.16**

## **ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ ФИНАНСИРОВАНИЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

**М.Н.Матвеевко**

Витебский государственный технологический университет

В настоящее время Республике Беларусь уделяется внимание проблемам развития и формирования механизмов поддержки малого и среднего бизнеса как основы развития конкуренции. Происходит реализация последовательного процесса изменения правил ведения бизнеса, направленного на совершенствование делового климата и повышение инвестиционной привлекательности экономики Республики Беларусь.

Количество организаций-субъектов МСП в стране увеличилось по сравнению с началом года на 0,07% и составило на 1 декабря 2017 г. 112 371 ед.; количество индивидуальных предпринимателей выросло за тот же период на 0,3% и достигло 236 660 чел.; в разрезе регионов динамика сектора МСП существенно различается: при положительных темпах роста числа его субъектов в г. Минске (102,0%) и Минской области (100,4%), во всех других областях страны наблюдается сокращение как числа малых и средних организаций, так и индивидуальных предпринимателей; наибольшее сокращение количества малых и средних организаций произошло в Могилевской области – на 3,1%.

Сложившийся уровень фискальных изъятий (с учетом налогов и отчислений в ФСЗН 35-37% от общего объема ВВП) является одним из ведущих факторов неудовлетворительного финансового состояния субъектов МСП. На начало 2017 г. 24,4% от общего числа малых и средних организаций имели убытки. В наиболее тяжелой финансовой



ситуации оказались средние организации, удельный вес убыточных субъектов среди которых увеличился за последние 5 лет почти в 4 раза.

Поддержка субъектам МСП оказывается в рамках Закона Республики Беларусь от 1 июля 2010 г. «О поддержке малого и среднего», Указа президента Республики Беларусь от 21 мая 2009 г. № 255 «О некоторых мерах государственной поддержки малого предпринимательства», Постановления Совета Министерства Республики Беларусь от 30 декабря 2010 г. № 1911 «О мерах по реализации Закона Республики Беларусь «О поддержке малого и среднего предпринимательства».

Финансовая поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства, субъектов инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства осуществляется в соответствии с законодательством за счет средств республиканского и местных бюджетов, а также иных источников, не запрещенных законодательством.

Государственная финансовая поддержка за счет средств, предусмотренных государственными программами в сфере государственной поддержки малого и среднего предпринимательства (далее – государственная финансовая поддержка), оказывается субъектам малого предпринимательства Белорусским фондом финансовой поддержки предпринимателей путем предоставления: финансовых средств на возвратной возмездной или безвозмездной основе; имущества на условиях финансовой аренды (лизинга); гарантий по льготным кредитам, в том числе по микрокредитам, предоставляемым банками Республики Беларусь.

Несмотря постоянно снижающийся уровень инфляции, процентные ставки по кредитам остаются достаточно высокими: в III квартале 2017 года их средний уровень для юридических лиц составил:

- по краткосрочным кредитам в национальной валюте (на срок до 1 года) – 12,1% годовых;

- по долгосрочным кредитам (на срок свыше 1 года) – 11,4% годовых.

Анализ структуры новых кредитов в национальной валюте, выданных юридическим лицам в этом же периоде, показал, что только 30,9% из них имеют срок кредитования более одного года. Основная масса кредитов (42,6%) выдается на срок от 3 до 12 месяцев. Согласно результатам мониторинга, проведенного Национальным банком, в I квартале 2017 г. условия кредитования бизнеса были смягчены, в частности, существенно снизился размер процентной ставки по кредитам в национальной валюте. Но одновременно наблюдается ужесточение требований к финансовому положению кредитополучателя, обеспечению исполнения обязательств по кредиту при кредитовании субъектов МСП.

Существует некоторые недостатки правительственной программы, тормозящих сегодня развитие малого и среднего бизнеса.

Первый фундаментальный недостаток - это высокие налоговые ставки с предпринимателей и населения, которыми правительство пытается обеспечить финансовую сбалансированность и бездефицитность бюджета. Малое предпринимательство душат многочисленные налоги и поборы, нередко оставляющие ему 5-10% прибыли. В результате малые предприятия становятся на грань банкротства независимо от их народнохозяйственной значимости.

Второй фундаментальный недостаток реформы связан с логикой развертывания преобразований. Наряду с созданием предпосылок в виде благоприятного инвестиционного климата инвестиционное кредитование требует наличия соответствующих организационных форм. Коммерческие банки, кредитуя реальный сектор экономики, не всегда могут участвовать в важных для государства кредитных программах. Во-первых, кредитная система Республики Беларусь имеет весьма низкий ресурсный потенциал (относительно потребностей народного хозяйства), а во-вторых, важные программы нуждаются в серьезной государственной поддержке. В частности, это касается программы развития малого и среднего бизнеса. Ведь экономика со значительным количеством средних и мелких предприятий в состоянии быстрее и с меньшим социальным ущербом осуществлять структурные изменения. Непосредственная ориентация этих предприятий на рынок, более

тесные связи с клиентами, большая гибкость в принятии решений и меньшая степень бюрократизации позволяют им сравнительно быстро реагировать на изменения потребностей. Таким образом, средние и мелкие предприятия могут в короткий период создать много новых рабочих мест. Самый главный вклад таких предприятий в отечественное хозяйство — это производство необходимых стране конкурентоспособных товаров и услуг. Сегодня белорусский рынок, к сожалению, все в большей степени заполняется российскими товарами. Если не принять меры по усилению мотиваций и возможностей развития отечественных белорусских производителей, то в Беларуси безвозвратно будет потеряно огромное количество рабочих мест.

К недостаткам также можно отнести:

- незначительность объемов ресурсов, направляемых государством на развитие предпринимательской деятельности (0,07 – 0,17% от расходной части бюджета), обуславливает низкий уровень ее влияния на динамику и перспективы развития данного сектора экономики.

- низкий уровень охвата субъектов малого предпринимательства теми или иными формами государственной финансово-кредитной поддержки (доля малых предприятий и ИП, получающих ее, составляет менее 0,05% от их общего количества) обусловил ситуацию, когда более половины опрошенных представителей малого бизнеса вообще не знают о существовании такого направления стимулирования развития частного сектора экономики.

- сложившаяся процедура получения поддержки является предельно сложной и трудоемкой, поэтому продолжительность периода от момента обращения за поддержкой до ее получения занимает в среднем от двух до четырех месяцев, а низкий размер максимально возможной суммы поддержки не корреспондирует с требованиями, предъявляемыми к финансируемым проектам.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что данные недостатки снижают интерес субъектов малого бизнеса, даже остро нуждающихся в финансовых ресурсах, к получению государственной поддержки, и даже скромные объемы средств, предусмотренные областными бюджетами на данные цели, осваиваются не в полной мере.

#### Литература

1. Татьяна Садовская. Незрелость малого и среднего бизнеса – миф. – 2017 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://eurasia.expert/nerazvitost-malogo-i-srednego-biznesa-v-belarusi-mif/>- Дата доступа: 06.05.2018

2. Малое и среднее предпринимательство [Электронный ресурс] // Официальный сайт Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь. Режим доступа: [http://www.nalog.gov.by/ru/svedeniya\\_predprinimatelstvo](http://www.nalog.gov.by/ru/svedeniya_predprinimatelstvo) – Дата доступа: 10.05.2018

#### УДК 336.7

### **О КРЕДИТОВАНИИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ В КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ**

**В.А.Матяс**, аспирант кафедры корпоративных финансов экономического факультета  
Белорусский государственный университет

В последние годы субъекты малого и среднего бизнеса (МСБ) в Беларуси столкнулись с дополнительными проблемами, с одной стороны, из-за депрессивного состояния национальной экономики и существенного сокращения внутреннего спроса, с другой стороны, удорожания стоимости кредитных ресурсов, которые преобладают в источниках финансирования данного сектора белорусской экономики.

Учитывая важную стабилизирующую роль МСБ в кризисных условиях и его недостаточное развитие в Беларуси, определенный интерес представляет опыт других стран по его господдержке (прежде всего в части расширения доступа к кредитным ресурсам). При этом основная аналитическая информация взята из авторитетных специализированных иностранных первоисточников [1-3].

Для определения реального состояния в кредитовании сектора МСБ, а также выявления развивающихся тенденций не только отдельные государства, но многие наднациональные организации и финансовые институты проводят свои исследования по доступу микро, малых и средних предприятий к финансированию (Европейский союз в лице Европейской комиссии и Европейского центрального банка, Организация экономического сотрудничества и развития, Всемирный банк, Всемирная организация труда и пр.). При этом следует отметить ежегодно проводимые в странах ОЭСР исследования по доступу МСБ к финансированию и кредитованию по 13 ключевым индикаторам:

- доля кредитов МСБ в коммерческих кредитах;
- доля краткосрочных кредитов МСБ в общем объеме кредитов МСБ;
- количество и суммарный денежный объем государственных гарантий по кредитам МСБ;
- количество и объем кредитов, полученных под государственные гарантии;
- количество и объем прямых государственных кредитов для МСБ;
- отношение одобренных кредитов МСБ к поданным заявкам на кредитование, а также отношение непосредственно полученных кредитов к одобренным коммерческими банками кредитам МСБ;
- отношение объема просроченных кредитов МСБ к совокупному объему кредитов МСБ;
- средние процентные ставки для МСБ;
- процентный спред между крупным бизнесом и МСБ;
- доля кредитов МСБ, по которым коммерческие банки предлагают предоставить залог;
- объем венчурного финансирования и портфельных инвестиций;
- отсрочка платежей в днях и ее изменение;
- количество банкротств и их динамика среди субъектов МСБ в кризисный и после кризисный периоды.

Для более подробного изучения опыта в развитии кредитования сектора МСБ были выбраны семь следующих стран: Дания, Венгрия, Италия, Португалия, Южная Корея, Словакия и Швеция. Критериями для отбора стран и сопоставления с Беларусью выступили отдельные параметры страны (площадь, население), уровень экономического развития, высокий уровень развития сектора МСБ и где в значительной степени развит уровень кредитной поддержки МСБ. В частности, во всех семи рассматриваемых странах удельный вес микро, малых и средних предприятий в общем объеме предприятий превышал 98,9%.

Кредитование субъектов МСБ в период мирового финансово-экономического кризиса характеризуется разнонаправленными тенденциями. С одной стороны, вследствие ужесточения условий кредитования уровень одобрения кредитных заявок МСБ значительно снизился практически во всех странах. С другой стороны, определенным компенсатором усложнения доступа к коммерческому кредитованию послужила активизация финансовой поддержки сектора МСБ со стороны государства как посредством увеличения прямого кредитования через подведомственные структуры, так и расширения различных гарантийных схем.

Особенно активно в анализируемых странах в период рецессии или замедления экономического роста использовались различные гарантийные схемы для расширения доступа субъектов МСБ к кредитным ресурсам. В частности, был увеличен общий объем финансирования гарантийных программ, процент обеспечения государственных гарантий по коммерческим кредитам (в некоторых случаях до 100%), размер гарантий. Помимо стандартных гарантийных программ также были разработаны новые механизмы поддержки финансирования и развития МСБ: снижение стоимости гарантийных схем и предоставление отсрочек по кредитам с государственными гарантиями; использование государственных гарантий по венчурному финансированию; сочетание предоставления государственных гарантий с консультированием при получении новых кредитов; использование финансовых средств пенсионных фондов для усиления поддержки МСБ через программы

государственного гарантирования; реализация программ гарантирования краткосрочных кредитов.

Наряду с реализацией различных гарантийных программ и схем происходило расширение прямого кредитования и увеличение количества субъектов МСБ, которые проходили по критериям поддержки. Кредитование предпринимательского сектора осуществлялось через государственные банки развития и коммерческие банки, включая как реализацию соответствующих программ по дополнительной кредитной поддержке и финансированию оборотного капитала, так и пролонгацию кредитов, перевод краткосрочных кредитов в долгосрочные, овердрафтов в кредиты. Расширились также программы микрокредитования для микро предприятий. Кредитование в отдельных случаях сочеталось с одновременными консультационными услугами для субъектов МСБ.

В отдельных зарубежных анализируемых странах использовались и другие меры по дополнительной поддержке сектора МСП в кризисных условиях в части стимулирования экспорта и улучшения условий по доступу к финансированию для экспортеров, поиска дополнительных источников для финансирования и кредитования, ограничения и сокращения процентных ставок, поощрения расчетов в срок с одновременным изменением подходов к определению просроченных кредитов и обеспечением своевременных бюджетных платежей по услугам и товарам субъектами МСБ, выявления наиболее успешных представителей МСБ и доведения данной информации до коммерческих банков.

Используемые в зарубежных странах и международных организациях подходы по финансированию и кредитованию МСБ, а также его мониторингу представляют определенный интерес и для Республики Беларусь, особенно с учетом поставленной задачи по доведению в ближайшие годы доли данного сектора в ВВП страны до 30%.

Особо следует отметить, как положительный опыт для Беларуси, развитие государственного экспортного кредитного гарантирования и страхования, которое в значительной мере распространено в малых открытых экспортноориентированных экономиках (Дания, Швеция, Южная Корея, Португалия и пр.). Суть данных мер заключается в том, что государство через экспортное кредитное агентство предоставляет субъекту МСБ гарантии возврата денежных средств (как правило, до 80% от объявленной стоимости сделки) по отгружаемой с отсрочкой продукции на экспорт в случае неоплаты данной продукции покупателем из другой страны.

#### Литература

1. Financing SMEs and Entrepreneurs 2012: An OECD Scoreboard. / OECD Publishing. – OECD, 2012.
2. 2013 SMEs' Access to Finance survey : Analytical Report / Ipsos MORI ; European Union , 2013.
3. Micro, Small and Medium-sized Enterprises and the Global Economic Crisis : impacts and policy responses / Paul Vandenberg ; International Labour Office, Sustainable Enterprise Programme. – Geneva: ILO, 2009.

#### УДК 330.322

### **ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА АГРОПРОМЫШЛЕННЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СТРУКТУР В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

**Л.В.Метрик**, старший преподаватель кафедры экономики и МЭО в АПК  
Белорусская государственная сельскохозяйственная академия

Процесс агропромышленной интеграции выражается в установлении экономического, технологического и организационного единства взаимодействующих отраслей, связанных с производством сельскохозяйственной продукции, переработкой и доведением её до потребителя.

Мировой и отечественный опыт свидетельствуют о высокой эффективности консолидации усилий всех участников цепи от производства до реализации продукции конечному потребителю. Однако, в Республике Беларусь в настоящее время существует ряд

нерешённых проблем как социального, организационно-экономического, так и правового характера. Поэтому всестороннее исследование и разработка рекомендаций по их устранению является весьма актуальным как в теоретическом, так и в практическом плане.

В условиях рыночной экономики аграрная сфера может успешно развиваться только, если обеспечиваются сбалансированные связи всех сфер АПК. Для этого необходимо развивать различные формы агропромышленной интеграции. [1]

Без интеграции экономических субъектов и их интересов невозможно создать опору для активизации инвестиционно-инновационных процессов и перехода к новому качеству экономического роста. Исследования показывают, что на современном этапе интеграция развивается на основе движения инвестиций, т.е. финансовых ресурсов, для которого созданы определенные государственные нормы и правила, разработаны предложения по институтам – организациям, способствующие притоку инвестиций в аграрный сектор экономики. Задача науки и практики преодолеть технические и административные барьеры, сдерживающие широкий доступ сельскохозяйственных товаропроизводителей к финансовым ресурсам. [3]

Необходимо отметить, что агропромышленные интегрированные структуры объединяют в себе и объект вложения капиталов, и финансовый механизм осуществления инвестиций и всех расчётов по ним, а также являются гарантией надёжности этих вложений. Эти гарантии можно подразделить на четыре группы [2]:

1) гарантии государства - особый порядок регистрации, особый государственный реестр;

2) гарантии органов власти и управления регионов, на территории которых расположены предприятия и организации, входящие в интегрированные структуры;

3) залоговые гарантии имущественных прав;

4) контрактные гарантии - экспортная ориентация интегрированных структур в целом.

Каждый из них имеет собственные характеристики капиталоемкости и капиталоотдачи. Многоотраслевой характер агропромышленных интегрированных структур позволяет эффективно организовать процесс движения капиталов из нерентабельных в высокодоходные сферы деятельности. Особенности данных структур позволяют поэтапное наращивание инвестиционных ресурсов за счет некапиталоемких программ по мере расширения рынка сбыта на научно- и капиталоемкие проекты, имеющие максимальный социальный эффект. Первичные финансовые ресурсы инвестируются в некапиталоемкие, но высокодоходные сферы деятельности, а полученный доход становится источником финансирования долгосрочных программ и проектов.

Комплекс мероприятий по привлечению инвестиционных ресурсов для реализации производственных и финансовых проектов, с одной стороны, и комплекс мероприятий по размещению мобилизованных инвестиционных ресурсов на финансовом рынке и на рынке капиталов в целях достижения своих основных целей, с другой, формируют инвестиционную политику агропромышленной интегрированной структуры.

На рисунке 1 представлен механизм формирования инвестиционной политики агропромышленных интегрированных структур.

Инвестиционная политика интегрированных структур в АПК состоит из определения:

– источников инвестиций (внутренних и внешних) для обеспечения производственной и финансовой деятельности;

– особенностей формирования инвестиционного портфеля и основных направлений инвестирования.

В отличие от инвестиционной политики отдельного предприятия инвестиционная политика интегрированных структур в АПК Республики Беларусь характеризуется тем, что этот процесс не является прерогативой какого-либо отдельного предприятия, в том числе материнской компании – в нем участвует большое количество юридически самостоятельных производственных, финансовых и закупочно-сбытовых структур.

Степень участия всех субъектов структуры в формировании инвестиционной политики различна, что определяется следующими факторами:

- 1) наличием и уровнем финансовой зависимости участников от материнской компании;
- 2) содержанием договорных отношений между материнской и дочерними компаниями (степень делегирования тех или иных полномочий);
- 3) инвестиционная деятельность интегрированных структур характеризуется широким спектром производственных и финансовых инвестиций, что возможно только при наличии развитой сети взаимосвязанных специализированных на выполнении определенных операций финансовых институтов;
- 4) инвестиционная политика интеграционной структуры как сложной системы непосредственно связана с их бюджетной политикой.

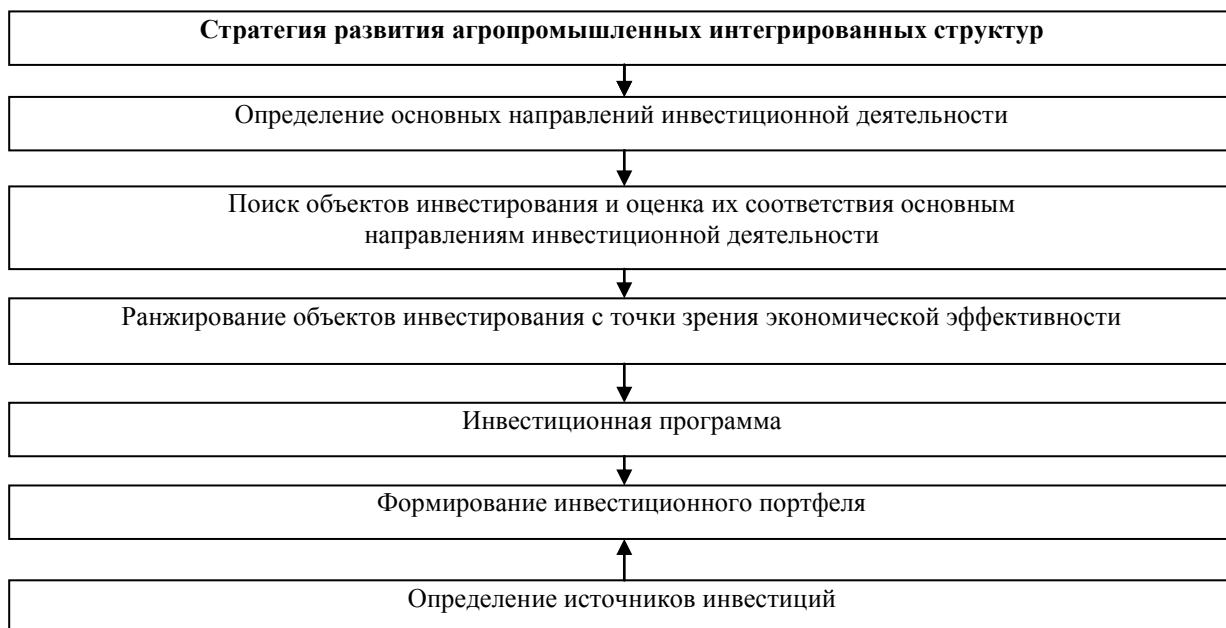


Рис.1. Формирование инвестиционной политики агропромышленных интегрированных структур

Имеется в виду, что долгосрочная инвестиционная политика должна сочетаться с утверждаемым материнской компанией бюджетом, в рамках которого для каждой дочерней компании определяется лимит инвестиционного обеспечения.

Кроме того, необходимо отметить, что объектом воздействия инвестиционной политики агропромышленных интегрированных структур Республики Беларусь выступает инвестиционный климат. С одной стороны, он определяет стартовые условия для разработки инвестиционной политики, а с другой - является ее результатом. Эффективность инвестиционной политики измеряется степенью изменения инвестиционного климата в более благоприятную сторону. В свою очередь, более благоприятное состояние инвестиционного климата влияет на инвестиционную политику в сторону ее дальнейшего совершенствования. Инвестиционная политика, выступающая как совокупность различных мероприятий, воздействует на различные (прежде всего субъективные) составляющие инвестиционного климата. [4]

Основными принципами инвестиционной политики агропромышленных интегрированных структур Республики Беларусь в области создания благоприятного инвестиционного климата должны быть:

- усиление роли администрации страны как гаранта благоприятного и предсказуемого нормативно-правового режима хозяйственной деятельности отечественных и зарубежных инвесторов;
- публичность проводимой инвестиционной политики;
- введение иммунитета инвесторов в отношении вступления в силу правовых норм,

ухудшающих условия инвестиций в части взаимоотношений инвесторов с региональными органами управления, предоставление нормативно-правовых гарантий инвесторам в сохранении стабильных условий хозяйствования;

- создание равных конкурентных условий хозяйственной деятельности всем инвесторам независимо от форм собственности, способствующих эффективному размещению капитала и устойчивому экономическому развитию;

- отказ от практики избыточного вмешательства в дела бизнеса;

- введение в действие эффективных нормативно-правовых и практических механизмов защиты интересов и прав инвесторов при реализации инвестиционных проектов;

- устранение противоречий нормативно-правовой базы инвестиционной деятельности, снятие барьеров входа на рынок капиталов;

- либерализация рынка инвестиционных проектов путём упрощения процедур согласования и получения разрешительной документации при их разработке и реализации (принцип «одного окна»);

- содействие становлению современной институциональной инфраструктуры инвестиционного рынка, обеспечивающей эффективную трансформацию сбережений национальной экономики в инвестиции и производство. [2]

Таким образом, для аграрного сектора экономики Республики Беларусь в целом и агропромышленных интегрированных структур в частности основными приоритетами является формирование инвестиционной политики, в основу которой необходимо закладывать привлечение капитала на выгодных условиях и его накопление для дальнейшего распределения и перераспределения. Кроме того, необходимо отметить, что привлечение инвестиций в АПК позволит обеспечить продовольственную безопасность страны.

#### Литература

1. Балапанова, Э. Инвестиционно-финансовое управление интегрированными структурами в АПК [Электронный ресурс] – 2018. – Режим доступа: <https://articlekz.com/article/12771>. – Дата доступа: 06.05.2018.

2. Садобекова, Г., Люзе, Т.Н. Инвестиционная политика интегрированных корпоративных структур [Электронный ресурс] – 2018. – Режим доступа: <http://www.konspekt.biz/index.php?text=2618>. – Дата доступа: 05.05.2018.

3. Шеин, В.И. Инвестиционная политика на территории муниципального образования / В.И. Шеин [Электронный ресурс]. - М.: КНОРУС, 2001. – Режим доступа: <https://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=823548>. - с. 146. - Дата доступа: 05.05.2018.

4. Янковская, О.А., Никифорова, Н.В. Корпоративное управление: учебник / О.А. Янковская, Н.В. Никифорова. – Алматы: Экономика, 2005. – 320 с.

**УДК 336.64**

### **ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

**О. В. Мисник**, м.э.н, старший преподаватель кафедры «Финансы»  
Казахский агротехнический университет им.С.Сейфуллина

Эффективность использования финансовых ресурсов можно оценить с помощью ряда критериев, которые позволяют проанализировать насколько эффективно на предприятии построена системы управления финансовыми ресурсами и степень результативности принятия управленческих решений.

В теории финансов существуют различные подходы к оценке эффективности использования финансовых ресурсов предприятия. Так Шеремет А.Д., Негашев Е.В. считают, что при проведении данного процесса необходимо использовать четыре группы показателей:

- рентабельности активов предприятия, которые выражаются в коэффициентах эффективности управления и деловой активности;

-финансовой устойчивости, характерной чертой которых является отражение общего или оборотного собственного капитала;

-ликвидности, служащие переходными коэффициентами к характеристике платежеспособности;

-коэффициенты платежеспособности[1,2].

По их мнению, расчет одной группы коэффициентов является основным фактором для формирования коэффициентов последующей группы. При этом в данном случае авторы разделяют показатели ликвидности и платежеспособности.

В методике оценки эффективности использования финансовых ресурсов предприятия Ковалева В.В. выделены шесть критериев: имущественный потенциал предприятия, ликвидность, финансовая устойчивость, внутрифирменная эффективность, прибыльность и рентабельность, рыночная привлекательность предприятия [3]. Автор предлагает оценить имущественный потенциал с помощью коэффициентов обновления, выбытия и износа основных средств, а также другие показатели, характеризующие положение предприятия. Ликвидность предприятия – с помощью коэффициентов маневренности собственного капитала, оборотных активов, собственных оборотных средств, коэффициент покрытия запасов собственными оборотными средствами, продолжительность финансового цикла и традиционных коэффициенты ликвидности. Оценка внутрифирменной эффективности включает показатели производительности труда, фондоотдачи, ресурсоотдачи, оборачиваемости средств в запасах, оборачиваемости средств дебиторской и кредиторской задолженности и т.д. Прибыльность и рентабельность предприятия - с помощью показателя рентабельности активов, инвестированного капитала, собственного капитала, валовой рентабельности реализованной продукции и прочих показателей.

Интересен подход Агапитовой Л.Г., предлагающей провести оценку эффективности использования финансовых ресурсов предприятия с помощью системы показателей, характеризующих данный процесс с точки зрения именно рационального их использования. Так в данном аспекте показатели разделены на следующие группы:

-показатели рациональности структуры финансовых ресурсов;

-показатели рациональности вложения финансовых ресурсов;

-показатели уровня использования имущества и финансовых ресурсов;

-показатели эффективности использования финансовых ресурсов.

Первая группа показателей, по мнению автора, характеризует оптимальность сложившейся на текущий момент структуры финансовых ресурсов предприятия. Ключевым моментом в данной группе показателей является наличие достаточного объема собственных финансовых ресурсов. Основными показателями данного блока являются: общий объем финансовых ресурсов, доля собственных финансовых ресурсов, доля заемных и привлеченных финансовых ресурсов. Второй блок показателей необходим для оценки рациональности вложения финансовых ресурсов в основной и оборотный капитал, т.е. степень инвестирования в текущую деятельность, в капитальные и финансовые вложения. В качестве основных показателей автор предлагает использовать коэффициенты инвестирования финансовых ресурсов в текущую деятельность и в основной капитал, коэффициент инвестирования финансовых вложений, коэффициент покрытия запасов «обоснованными» финансовыми ресурсами. Третий блок показателей позволяет оценить степень использования предприятием своего имущества, состояние его расчетов с потенциальными контрагентами. По мнению автора, данную оценку необходимо проводить с помощью коэффициентов инкассации дебиторской задолженности, коэффициента погашаемости кредиторской задолженности, продолжительности операционного и финансового цикла, а также оборачиваемости собственных, заемных и привлеченных финансовых ресурсов. Четвертый блок обобщает все показатели и подводит итог эффективности сложившегося на предприятии механизма привлечения и использования финансовых ресурсов. Это выражается через систему абсолютных и относительных показателей эффективности, т.е. через показатели дохода (прибыли) и доходности



(рентабельности) отдельных видов активов и финансовых ресурсов предприятия: величины дохода хозяйствующего субъекта, величины прибыли (в разрезе отдельных видов), рентабельности собственных, заемных и привлеченных финансовых ресурсов, а также рентабельности активов [4]. На наш взгляд, в целом предложенные коэффициенты определяют рациональность (эффективность) использования финансовых ресурсов предприятия, которая базируется на показателях платежеспособности и финансовой устойчивости.

В своих исследованиях Ван Хорн отмечает, что для получения обоснованных результатов оценки финансового состояния предприятия необходимо включить критерии эффективности управления финансовыми ресурсами и эффективности деятельности предприятия в целом. В этой связи автор предлагает два основных типа критериев: балансовые коэффициенты и коэффициенты на основе отчета о прибылях и убытках. Первый тип включает коэффициенты ликвидности и коэффициенты финансового «рычага». Второй тип - коэффициенты покрытия, деловой активности и коэффициенты рентабельности [5]. Автор отмечает, что ни один коэффициент в отдельности не даст точной информации о финансовом состоянии предприятия.

Рассмотренные подходы к оценке эффективности использования финансовых ресурсов позволяют сделать следующие выводы. Во-первых, все авторы предлагают проводить оценку эффективности использования финансовых ресурсов с помощью показателей ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости и рентабельности предприятия. Несмотря на это, у них существуют расхождения относительно конкретизаций коэффициентов для каждого критерия. Во-вторых, отсутствуют единые критерии оценки. Например, Агапитова Л.Г. предлагает проводить оценку с точки зрения рациональности использования финансовых ресурсов, Ван Хорн, уделяет большое внимание оценке риска для предприятия, рассчитывая коэффициент финансового рычага, Савицкая Г.В. предлагает оценить не только эффективность, но и интенсивность использования капитала предприятия, т.е. использование внутренних резервов.

Таким образом, авторы предлагают оценивать не только эффективность использования финансовых ресурсов, но другие сферы деятельности предприятия или его состояние в целом. Каждый из рассмотренных подходов имеет обоснование авторов на необходимость и целесообразность расчета всех предложенных ими показателей для оценки не только эффективности использования финансовых ресурсов предприятия, но и для оценки его финансового состояния в целом.

#### Литература

1. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2008. — 208 с.
2. Левчаев П.А. Финансовый менеджмент и налогообложение организаций: учебное пособие/ П.А. Левчаев. - Саранск: Мордовский гуманитарный институт, 2010 г.
3. Ковалев В.В., Ковалев Вит. В. Учет, анализ и финансовый менеджмент: Учеб.-метод.пособие. М.: Финансы и статистика, 2006 г.
4. Агапитова Л.Г. Управление финансовыми ресурсами и финансовое состояние хозяйствующего субъекта//Вестник Курганской ГСХА, №1, 2013 г., стр.4-5// электронный ресурс: [www.elibrary.ru](http://www.elibrary.ru)
5. Ванхорн, Джеймс, С, Вахович, мл., Джон, М. Основы финансового менеджмента, 12-е издание: Пер. с англ. — М.: ООО "И.Д. Вильямс", 2008. — 1232 с: ил. — Парал. тит. англ.

## ОСНОВНІ СКЛАДОВІ СИСТЕМИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

**Н.В. Михайлова**, к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківської справи  
Полтавський університет економіки і торгівлі

В сучасних умовах антикризове управління направлене не тільки на попередження розвитку криз та кризових ситуацій, але і адаптацію системи управління до змін в зовнішньому середовищі підприємства, що сприятиме сталому розвитку. У зв'язку з цим виникає необхідність формування на підприємстві системи антикризового управління, яка повинна забезпечувати постійний моніторинг кризових явищ, здійснювати планування, організацію та реалізацію антикризових заходів з метою збереження початкових позитивних характеристик підприємства, а також відновлення його ефективного функціонування.

Основними складовими системи антикризового управління підприємством є: предмет, мета і завдання, процес, суб'єкт і об'єкт управління, принципи, функції та критерії оцінки ефективності антикризового управління.

Предметом антикризового управління є передбачувані та реальні причини кризи, фактори що її викликають, симптоми та наслідки до яких вона призводить, тобто, всі прояви порушення рівноваги, які спричиняють загрозу настання та розвитку кризи [3].

Мета антикризового фінансового управління має глобальний характер і полягає у забезпеченні стійкого положення та стабільного прогресуючого розвитку підприємства під впливом несприятливих чинників зовнішнього та внутрішнього середовища.

Антикризове фінансове управління підприємством спрямоване на вирішення низки завдань:

- своєчасне діагностування фінансового стану підприємства і вживання необхідних антикризових фінансових заходів щодо попередження фінансової кризи;
- мінімізація негативних наслідків фінансової кризи підприємства;
- відновлення фінансової стійкості підприємства;
- усунення неплатоспроможності підприємства;
- запобігання банкрутству та ліквідації підприємства [1].

Антикризове фінансове управління підприємством реалізує свої основні завдання шляхом здійснення певних функцій:

- загальні функції антикризового фінансового управління: формування ефективних інформаційних систем, що забезпечують обґрунтування альтернативних варіантів управлінських рішень; здійснення аналізу фінансового стану і результатів фінансової діяльності підприємства; розробка дієвої системи стимулювання реалізації ухвалених управлінських рішень щодо фінансового оздоровлення підприємства; здійснення планування фінансового оздоровлення підприємства; здійснення ефективного контролю за реалізацією управлінських рішень щодо фінансового оздоровлення підприємства;
- специфічні функції антикризового фінансового управління: діагностика кризових симптомів розвитку підприємства; відновлення фінансової стійкості підприємства; усунення неплатоспроможності підприємства; забезпечення фінансової рівноваги у процесі розвитку підприємства; розробка загальної стратегії фінансового оздоровлення підприємства.

До суб'єктів антикризового фінансового управління підприємством слід віднести осіб, що мають повноваження, надані відповідними органами щодо здійснення комплексу антикризових заходів (фінансовий менеджер, керівник підприємства, керуючий санацією, арбітражний керуючий, ліквідатор тощо).

Об'єктами антикризового фінансового управління підприємством є: активи, капітал, фінансові результати, фінансові потоки, вартість підприємства, сукупність фінансово-економічних ризиків, що виникають в процесі його функціонування, внутрішні та зовнішні фінансові відносини підприємства.

Оскільки антикризове управління доцільно розглядати як складову загальної системи управління підприємством, а також як певний спеціальний вид управління, який

застосовується в критичних умовах розвитку підприємства, воно повинно базуватися як на загальних принципах менеджменту, які мають універсальний характер та впливають на всі сфери управління, та специфічних, притаманних лише антикризовому менеджменту.

До загальних принципів антикризового фінансового управління підприємством слід відносити: цілеспрямованість, плановість, комплексність, стимулювання, ієрархічність, динамічність, рівновага, економічність, наукова обґрунтованість, ефективність, єдність цілей, вдосконалення процесів та методів управління [4].

Специфічними принципами антикризового управління є: стратегічність, маневреність та гнучкість, програмування дій, здійснення політики адекватних дій, моніторинг дій, антикризова мотивація, реалізація можливостей, адекватність реагування, відповідність антикризових програм, оптимальне співвідношення централізації та децентралізації, локація кризи [4].

Процес антикризового управління являє собою сукупність чітко визначених послідовних цілеспрямованих антикризових дій суб'єкта управління з метою виведення підприємства з кризового стану (рис. 1).

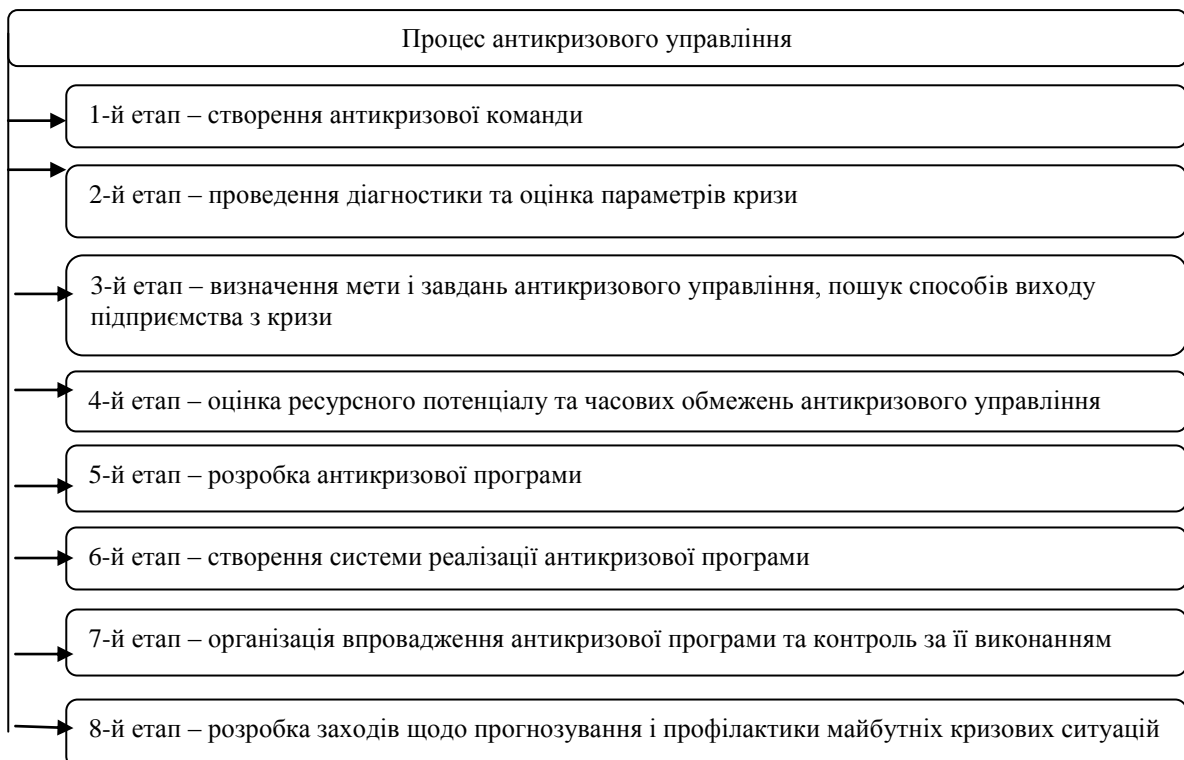


Рис.1. Етапи антикризового управління підприємством

Специфіку антикризового фінансового управління можна характеризувати двома тезами:

- по-перше, це комплекс профілактичних заходів, спрямованих на недопущення фінансової кризи: системний аналіз сильних та слабких сторін суб'єкта економічної діяльності, оцінка ймовірності банкрутства, управління ризиками (виявлення, оцінка та нейтралізація), впровадження системи запобіжних заходів тощо;

- по-друге, це система управління фінансами, спрямована на виведення суб'єктів економічної діяльності з кризи, зокрема за допомогою санації чи реструктуризації суб'єкта господарювання [5].

Система оцінки критеріїв ефективності як одна з складових антикризового управління повинна визначати рівень якості, результативності і своєчасності досягнення цілей антикризового управління шляхом здійснення запланованих антикризових заходів та відновлення функціонування підприємства при дотриманні визначених критеріїв показників і обмежень. Критеріями оцінки ефективності антикризового управління підприємствами є:

– досягнення зміни найважливіших показників фінансово-господарської діяльності;

- швидкість одержання позитивних змін на одиницю часу;
- економічність одержання позитивних результатів;
- достатність змін для поновлення показників життєздатності підприємства;
- швидкість пристосування соціально-економічного ладу до змін;
- швидкість збирання потрібної інформації для ефективного прийняття антикризових рішень;
- доцільність методів, положень, інструментів, технологій, процесів та процедур антикризового управління;
- кваліфікованість працівників підприємств [2].

Забезпечення ефективності антикризового управління залежить від заходів, що покладені в його основу, результатом застосування яких стане вихід підприємства з кризового стану, відновлення продуктивної діяльності та недопущення кризових ситуацій у майбутньому.

Отже, антикризове фінансове управління підприємством – це комплекс постійно діючих, взаємозумовлених і взаємопов'язаних складових управлінського процесу, спрямованих на запобігання, попередження та подолання фінансових криз або усунення їх негативних наслідків для підприємства за допомогою використання всього потенціалу управління. З метою ефективного антикризового управління підприємством, адекватного сучасним умовам господарювання, доцільно використовувати системний підхід. Чітке визначення основних складових антикризового управління дозволить не лише своєчасно виявити кризи, мінімізувати їх негативні наслідки, а й попередити виникнення кризових явищ у майбутньому.

#### Література

1. Берест М.М. Теоретичне підґрунтя антикризового фінансового управління підприємством / М.М. Берест // Бізнес Інформ. – 2014. - № 3. – С. 250-255.
2. Журавська А.Р. Теоретичні засади антикризового управління сільськогосподарськими підприємствами / А.Р. Журавська // Вісник Житомирського національного агроєкологічного університету. – 2013. - № 1-2(2). – С. 227-235.
3. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством / Л.О. Лігоненко. – Київ : Т-во «Знання», 2005. – 824 с.
4. Маховка В.М. Методологія формування системи антикризового управління підприємством // В.М. Маховка // Інноваційна економіка. – 2013. - № 1. – С. 102-105.
5. Партин Г.О. Фінансовий менеджмент : навч. посібник / Г.О. Партин, Н.Є. Селюченко. – Львів : Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2010. – 332 с.

**УДК 658.14:338.124.4**

### **ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В КРИЗОВІЙ ЕКОНОМІЦІ**

**В.М. Мороз**

Науковий керівник – к.е.н., доцент О. Ю. Березіна  
ДВНЗ «Черкаський державний технологічний університет»

На сучасному етапі розвитку економіки України велика кількість вітчизняних підприємств знаходиться в кризовому становищі. Тому перед підприємствами постає актуальна задача формування ефективної стратегії правильного і раціонального розподілу фінансів підприємства з метою протидії загрозам зовнішнього та внутрішнього походження.

Ринкові перетворення в Україні, політична нестабільність позначилися на національній економіці і фінансовому становищі багатьох суб'єктів господарювання і в цілому держави. Змінився і державний механізм управління діяльністю підприємств. Ефективність розвитку національної економіки залежить від ефективної діяльності всіх суб'єктів господарювання, і перш за все, ефективної діяльності промислових підприємств.

На 01.01.2018 року в Україні зареєстровано 38587 промислових підприємств.

В цілому по підприємствах України спостерігається позитивна динаміка за обсягами реалізації продукції. Однак, фінансові результати діяльності підприємств є негативними. Фінансовий стан підприємств, як суб'єктів господарювання є одним з головних умов їх стабільного функціонування та динамічного розвитку.

Структура промислових підприємств за розмірами виглядає таким чином: великі – 0,7%, середні – 11,3, малі – 88%. Навіть при дуже малому значенні промисловий показник частки великих підприємств залишається найбільшим по економіці. Загалом на промисловість

припадає понад 58% великих, 11,4% малих та 30,1% середніх підприємств від загальної кількості по економіці.

У 2017 році 27,2% підприємств до загальної їх кількості мали збиток в сумі 149,0 млрд.грн. Отриманий прибуток в розмірі 141,5 млрд.грн., підприємствами, складовими 72,8% від їх загальної кількості, що не перекрыла від'ємний фінансовий результат збиткових підприємств. Фінансовий результат підприємств до оподаткування склав 7,6 млрд. грн. Слід відзначити, що в порівнянні з 2015 - 2016 роками сума збитків значно знизилася. Операційна діяльність підприємств є низькорентабельною. Рівень рентабельності коливається від 0,9% до 4,2%. У структурі фінансових ресурсів підприємств переважають позикові джерела фінансування їх діяльності. В основному це поточні зобов'язання, на частку яких припадає 61%. Станом на 31.12.2016 року рівень зношеності основних засобів склала 69%, реалізація продукції збиткова. недолік власних оборотних коштів 184 774,5 млн.грн. коефіцієнт фінансової незалежності 0.19, коефіцієнт фінансової стабільності 0,23. Позикові кошти в 4,3 рази перевищують власні. Спостерігається велика кількість збиткових підприємств, багато на межі банкрутства. Представлені дані промислових підприємств свідчать про неефективність у фінансовому управлінні [1].

Українська промисловість тримається переважно на виробництвах сировинно-матеріального спрямування з низьким ступенем технологічної обробки продукції, але яка має певний попит на внутрішньому та зовнішньому ринках. Серед виробництв переважно внутрішньої орієнтації відносно стабільність мають ті, що задовольняють життєво важливі потреби населення в основних продуктах харчування. Не поступаються також види діяльності, за високими обсягами споживання продукції яких традиційно негативно оцінюють загальний стан соціально-культурних уподобань населення (тютюн, спиртні напої).

Для підвищення фінансової стійкості підприємства, необхідно позбутися від негативних факторів. В першу чергу, це стосується дисбалансу між власними і позиковими засобами. Для підприємств дуже важливим джерелом є власний капітал, який є запорукою розвитку підприємства та його фінансової стабільності.

За оцінками зарубіжних і вітчизняних фахівців в українській економіці спостерігаються процеси агресивного зростання іноземного капіталу через закупівлю вітчизняних суб'єктів господарювання, створення підприємств з іноземним капіталом.

В Україні відзначається спекулятивний характер фондового ринку, залежність його від іноземного капіталу, від кон'юнктури світових, сировинних і товарних ринків, незадовільна ситуація в реальному секторі економіки[2].

Як показує світовий досвід, вихід з кризи може бути в умовах жорсткої централізації державної влади. Хоча є й інша думка, що втручання держави має бути незначним. Однак, така думка може призвести до дисбалансу і кризових явищ, про що вже свідчить остання світова фінансово-економічна криза.

Концептуальні заходи державного регулювання в Україні, на наш погляд, повинні бути спрямовані на вирішення наступних завдань:

- створення умов для залучення інвестиційних ресурсів, в тому числі повернення ресурсів, переведених за кордон;
- орієнтація на внутрішні інвестиційні ресурси (заощадження населення, використання засобів підприємств на вигідних умовах);
- розвиток інфраструктури ринку.

Аналіз наукових праць, статистичних даних свідчать, що більшість криз пов'язані з недоліками державного управління. Сьогодні обсяги глобальних фінансових потоків зростають швидше розвитку реального виробництва і торгівлі. На 1 долар США в реальному секторі економіки доводиться в десятки разів більше у фінансовому секторі, це є дестабілізуючим фактором, що сприяє кризі. Фінансовий капітал відділений від реального сектора економіки, стає мобільним і є причиною нестабільності[2].

Для поліпшення перспектив розвитку промислових підприємств і поліпшення їх фінансового забезпечення необхідний пошук нових джерел фінансових ресурсів.

Впровадження механізму державного регулювання фінансової системи, підвищення ефективності державної політики, розвиток фінансового ринку, запобігання фінансових ризиків, ефективне фінансове управління дозволить забезпечити раціональний розподіл фінансових ресурсів підприємств, що в свою чергу підвищить їх розвиток, і фінансову та економічну безпеку держави.

#### Література

1. Сучасні тенденції фінансової стійкості вітчизняних промислових підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ven.ztu.edu.ua/article/viewFile/127614/122512.pdf>

2. Кобзарь Н. И. Экономическая безопасность Украины: анализ состояния в современных условиях / Н. И. Кобзарь, С. О. Геращенко, О. М. Кириенко // Экономический вестник. – 2016.

УДК 336.648

### КРАУДФАНДИНГ: «СВІЙ» ЧИ ЗАКОРДОННИЙ?

**О.О. Москальова,**

**О.В. Зайцев, к.е.н., доц., доцент кафедри фінансів і підприємництва  
Сумський державний університет**

Краудфандинг – це відкрита платформа, зазвичай Інтернет-платформа, для збору грошових коштів, що надходять від звичайних людей, у вигляді пожертв або в обмін на будь-яку іншу форму винагороди для фінансування ідей та цілей інших людей. За останні роки краудфандинг як альтернативний механізм фінансування підприємств стає все популярнішим. Так дослідне агенство «Massolution» у своєму звіті зазначило, що найпоширенішим класом краудфандингу виступає підприємництво та бізнес. Тому дуже важливим для вітчизняних підприємців є питання вибору краудфандингової платформи для збору коштів [1, с.20].

Найбільш популярними у світі зарубіжними краудфандинговими платформами є американські:

- 1) KickStarter;
- 2) IndieGoGo;
- 3) Crowdfunder.

KickStarter – ця платформа є однією з найперших та на разі найпопулярнішою. Для того, щоб внести до платформи проект потрібно пройти реєстрацію, додати опис ідеї та вказати мінімально необхідну суму для її реалізації. Платформа стягує 5% на свою користь від зібраної суми. Якщо кошти не вдалося зібрати вчасно, то вони повертаються благодійникам. Вагомим недоліком є географічні обмеження. Житель не кожної країни може подати проект без послуг посередників, що тягне за собою додаткові витрати.

IndieGoGo – друга за популярністю. Ця платформа також стягує комісію, але немає обмежень: ні географічних, ні фінансових. Тож, навіть якщо заявлену суму не буде зібрано повністю, ви отримаєте пожертвовані кошти.

Crowdfunder – платформа для залучення інвестицій. Не рідко автори реєструють свої проекти одночасно на KickStarter чи Indiegogo та на Crowdfunder, щоб залучити інвесторів для продажу акцій [2].

На сучасному етапі український краудфандинг представлений такими платформами:

- 1) Спільнокошт;
- 2) Na-Starte;
- 3) Komubook;
- 4) GoFundEd;
- 5) КУБ.

Спільнокошт – платформа, що була створена у 2012 році. Переважна більшість проектів на ній спрямовано на фінансування соціальних, екологічних, а також культурних потреб суспільства.

Na-Starte – заснована у 2013 році. На цій платформі більшість проектів є комерційними. Фінансування спрямоване у сферу технологій, комп'ютерних ігор, спорту та культури.

Komubook – платформа спрямована на фінансування виключно публікацій книг та інших книжкових матеріалів.

GoFundEd – платформа дозволяє збирати кошти для втілення в життя освітніх проектів.

КУБ – платформа для бізнес-проектів. За допомогою КУБа можна здійснювати найм працівників, відкривати нові торгові точки. Прибуток чітко обмежений – при вкладі розміром в 1 тисячу гривень інвестор може розраховувати на прибуток у 230 грн на рік. Перевагою цієї платформи є страхування всіх вкладів [1, с.25; 3, с.39].

Розглянувши українські аналоги краудфандингових платформ можна зробити висновок, що вони кардинально відрізняються від закордонних, платформи, завдяки «пасивній» допомозі від держави, переважно спрямовані на підтримку соціуму, підтримку культурних проектів, розвиток освітніх проектів. Організатори цих платформ говорять, що основною метою є підйом країни, де силами її громадян фінансуються суспільні зміни. Найбільш відомими на профінансованими є: кінофестиваль «Ровер», Арт-пікнік Слави Фролової, створена майстерня з переробки пластику тощо [4].

Загалом український краудфандинг може задовольнити потреби малого бізнесу, що орієнтований на місцевих покупців. Проте для інноваційних та амбітних стартапів, що мають на меті створення нового продукту для азійського чи західного ринків потрібні інші платформи такі, як KickStarter та IndieGoGo, котрі вже стали місцем для реалізації цілісного готового продукту. При виборі платформи потрібно враховувати культурні розбіжності між автором і бекерами, наприклад американці частіше вкладають кошти в різні технологічні іграшки, гаджети тощо, українці ж більш перебірливі та розсудливі, скоріш за все перерахують кошти на щось корисне для суспільства та екології. Зараз в Україні люди не готові фінансувати проекти «завтрашнього дня», в яких вони не мають упевненості.

Тож з одного боку на українських платформах суми комісій, що стягуються є досить незначними, простіше проводити кампанію, бо не потрібно володіти англійською мовою для спілкування з бекерами, а на американських платформах без цього не обійтися, простіший механізм виводу зібраних коштів, а з іншого масштабність, ширші можливості та більша вірогідність фінансування у повному обсязі необхідних коштів [5].

Але, за останні роки значно вирости ризики. Звичайно, виходимо з того, що ніхто не має наміру красти гроші бекерів. Просто завдяки інтернет-системі колективного фінансування стало, як ніколи, просто зібрати гроші на власний бізнес. А ця легкість привела до того, що гроші тепер дістаються людям, які не вміють знайти їм правильне застосування.

Сценарій здуття проекту повторюється раз від разу. Ініціатор майбутнього проекту замовляє дизайнерам, програмістам або будь-яким фахівцям із суміжної технічної сфери, придумати оригінальний гаджет і мальовничо подати його в графічному редакторі. Запускає яскраву кампанію на популярному майданчику для краудфандінга і на хвилі інтересу отримує пожертвування у кілька тисяч, а то й мільйонів доларів, і ... надовго, якщо не назавжди, зникає з поля зору інвесторів.

Коли справа доходить до втілення ідеї в життя, вчорашні «зірки» краудфандінга раптово розуміють: для того, щоб побудувати навколо продукту команду менеджерів та виконавців, налагодити виробництво і дистрибуцію, потрібні серйозні навички ведення

бізнесу, яких у них, ясна річ, немає. Щоб розібратися в новому для них світі, вони витрачають місяці, а то й роки, і часто безуспішно. Багато хто з них навіть не розуміють, що стабільний бізнес не побудуєш на прямих продажах.

Потрібна інша система відбору проектів. Наприклад, зараз на Kickstarter дуже необтяжливі правила реєстрації. До запуску кампанії збору коштів досить показати керівництву майданчика діючий прототип свого винаходу. При цьому ніхто не оцінює складність виробництва цього прототипу, а саме з виробництвом і виникає найбільше проблем.

Стає необхідним попередній аудит проектів. До нього, можливо, має бути підключений цілий консорціум фабрик-виробників, які будуть оцінювати виробничу життєздатність нового проекту. А ще буде правильно, якщо крауд-майданчика зобов'язують винахідників захищати перед аудиторами бізнес-план свого виробництва. Відправивши готовий гаджет бекеру, багато проектів просто закриваються, бо спочатку у них не було виразних планів на майбутнє, а виробнича рутинна забирає надто багато часу, щоб про них думати. Все це допоможе відсікати до старту невмілих дилетантів. Можна і нікого не відсікати, але видавати та оприлюднювати рекомендації, щоб інвестори знали, що вони ризикують ніколи не отримати свій продукт, а тут інвестори вже нехай діють на свій розсуд. Немає в команді людей з досвідом управління бізнесом? Ніколи не займався налагодженням виробництва? Не знаєш, як вибудувати логістику? Повчись спочатку теоретично, потім спробуй дізнатися про бізнес «зсередини», і тільки потім проси у інвесторів мільйон на чергову технологічну революцію.

Так, після введення таких фільтрів кількість проектів помітно скоротиться. Зате у тих, хто пройде фільтри, шанси на успішне втілення в життя будуть набагато вище.

Ми вважаємо, що краудфандінг — це дуже цікаве і перспективне фінансове явище. Це, по суті, новий механізм фінансування малих проектів. Зробити цей процес більш захищеним як в технічному так і в правовому полі є подальшими шляхами його розвитку.

#### Література

1. Меджибовська Н.С. Краудфандинг для малого бізнесу: міф чи реальність? / Н.С. Меджибовська // Економіка України. – 2016. – №10 (659) – С. 20-34.
2. Омельчук Н. Краудфандинг: популярные площадки и успешные проекты. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://psm7.com/analytics/kraudfanding-kak-privlech-investicii-i-realizovat-mechtu.html>.
3. Васильєв О.В., Матющенко С.С. Краудфандинг – сучасний інструмент фінансування розвитку інтелектуального капіталу / О.В. Васильєв, С.С. Матющенко // Економічна наука. – 2016. – №18 – С. 36-40.
4. Красномоєць В.А., Рой А.І. Сучасний стан та перспективи розвитку краудфандингу в Україні / В.А. Красномоєць, А.І. Рой // Сучасні підходи до управління підприємством. – 2016. – №1. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://spu.fmm.kpi.ua/article/view/72884/68378>.
5. Жаврова Т. Краудфандинг в Україні: с миру по долару. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: [https://inventure.com.ua/news/ukraine/kraudfanding\\_v\\_ukraine\\_s\\_miru\\_po\\_dollaru](https://inventure.com.ua/news/ukraine/kraudfanding_v_ukraine_s_miru_po_dollaru).



## ДЕТЕРМІНАНТНА МОДЕЛЬ ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ

**М. І. Небава**, к.е.н., професор, декан факультету менеджменту та інформаційної безпеки

**І. В. Заюков**, к.е.н., доцент кафедри безпеки життєдіяльності та педагогіки безпеки  
Вінницький національний технічний університет

Надзвичайно гострою економічною проблемою України є дефіцит інвестицій та її рівня інвестиційної привабливості. Зазначена проблема набуває актуальності під впливом протікання глибокої економічної кризи і трансформаційних змін та зростання потреб в інвестиціях у вітчизняного бізнесу. Так, в 2017 році економіка зростала повільно, а ріст ВВП склав порівняно з попереднім роком лише 2,1%, тоді як економіки, що розвиваються зростали в середньому на 5%. Основною причиною цього повільного зростання є низька інвестиційна привабливість України, яка в 2018 році ще може погіршитись, оскільки в 2017 році МВФ мав виділити біля 5,5 млрд. дол. США інвестиційних ресурсів, а фактично надав 1 млрд. дол. США. Це стане негативним сигналом для інших зовнішніх інвесторів.

Серед робіт, присвячених проблемам інвестування, створення привабливого середовища для залучення іноземних капіталів, насамперед варто виділити праці таких відомих вітчизняних економістів, як Л. Безчасний, В. Геєць, Б. Губський, М. Дудченко, А. Кредісов, І. Лукінов, О. Мозговий, В. Новицький, Є. Панченко, О. Плотніков, О. Рогач, А. Румянцев, В. Савчук, В. Сіденко, А. Філіпенко та багато інших.

Метою тези є обґрунтування необхідності механізму реалізації моделі «ЗП» як детермінанти інвестиційної привабливості України в кризових умовах розвитку.

В економічній науці виділяють багато чинників, які перешкоджають формуванню інвестиційної привабливості вітчизняної економіки, які відносяться до макро- та мікрорівня, наприклад, низькою купівельною спроможністю населення, що веде до низького рівня внутрішнього попиту; високим рівнем корупції, що відлякує зовнішніх і внутрішніх інвесторів вкладати кошти в підприємства; АТО на Сході України, що провокує невизначеність в майбутньому; великим фізичним зносом українських підприємств та низьким їх рівнем інноваційної діяльності; непрозорі і незрозумілі рішення органів державної влади; нестійкість законодавства, зокрема нестабільність податкової системи. На мікрорівні, можна виділити такі перешкоди як низький рівень співпраці територіальних органів влади з міжнародними фінансовими організаціями, наприклад, МВФ, ЄБРР, Світовий Банк та з країнами ЄС щодо реалізації європроектів, грантів; недостатній товарообіг між країнами тощо.

Проаналізуємо динаміку накопичених обсягів та надходжень прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в Україну (рис. 1).

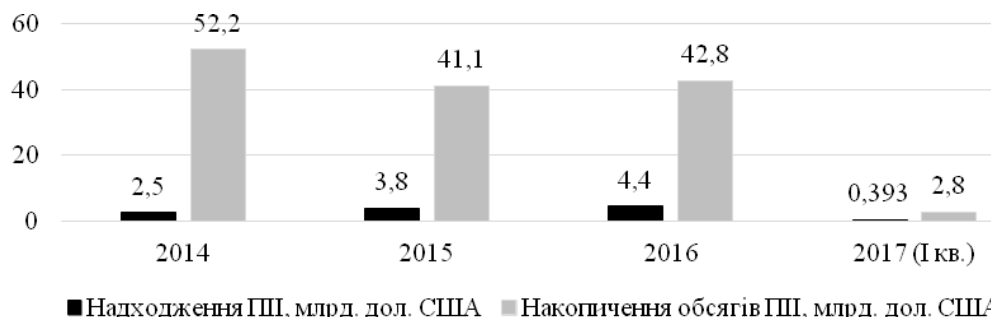


Рис. 1. Динаміка надходжень та накопичень обсягів ПІІ в 2014–2017 роках\*

\*Джерело: складено за [1].

Отже, аналізуючи дані рис. 1 можна стверджувати, що динаміка надходжень ПІІ в 2014–2016 роках мала тенденцію до зростання, тобто на 76%, або на 1,9 млрд. дол. США. Згідно з даними [2], в 2016 році ПІІ надходили з 77 країн світу, а основними

інвесторами, які займали найбільшу питому вагу – 70% загального обсягу інвестицій стали Росія – 1,7 млрд. дол., Кіпр – 0,43 млрд. дол., Великобританія – 0,404 млрд. дол., Нідерланди – 0,26 млрд. дол., Австрія – 0,25 млрд. дол. При цьому найбільший обсяг ПІІ був спрямований у фінансову і страхову діяльність, а також торгівлю і промисловість.

Водночас, варто відмітити, що за аналогічний період зменшились обсяги накопичень ПІІ на 18%, або на 9,4 млрд. грн. Це означає, що відбувся відтік іноземних інвестицій, особливо яскраво це видно в 2015 році, де приріст надходжень ПІІ порівняно з 2014 роком був на рівні 1,3 млрд. дол., а обсяги накопичень ПІІ зменшились на 11,1 млрд. дол. Основними причинами відтоку ПІІ з України, на нашу думку, є конфлікт на Сході України; поглиблення соціально-економічної і політичної криз; високий рівень корупції і хабарництва та недовіра інвесторів, зокрема, іноземних, державним органам.

Таким чином, в сучасних умовах розвитку економіки України, дефіциту інвестицій щодо необхідності фінансування заходів з реформування всіх сфер життєдіяльності країни, високого рівня бідності та інших суспільно-політичних, соціально-економічних загроз гостро стоїть питання підвищення рівня інвестиційної привабливості не в теорії або за допомогою підняття різних індексів, а саме шляхом запровадження дієвих і конкретних заходів. Так, на нашу думку, раціональною є розробка інвестиційної стратегії та інвестиційної політики на базі запропонованої в дослідженні [3] моделі «ЗП», яка включає три головні елементи – «прозорість», «простота» та «передбачуваність».

Елемент моделі «*прозорості*» направлений на реалізацію принципу транспарентності, сутність якого полягає в тому, що країна, яка хоче залучити ПІІ має реалізувати максимальну доступність до будь-якої інформації, зокрема щодо законодавства, яке регулює всі можливі питання, що стосуються інвестицій. Інформація має бути прозорою, своєчасною і максимально публічною.

Елемент «*простоти*» моделі має забезпечити зрозумілість економічних процесів держави, особливо це стосується системи оподаткування, зокрема, інвестор має розуміти правила нарахування і стягнення податків, можливість звести до мінімуму витрат на адміністрування податків; розуміння процесів реєстрації і закриття бізнесу, процедур проведення банкрутства тощо.

Елемент моделі «*передбачуваність*» має сформулювати чітку, стабільну впевненість у інвесторів про перспективи розвитку економіки (динаміки зростання ВВП, рівня інфляції, індексу промислового, сільськогосподарського виробництва, будівництва та ін. галузей економіки), життєвого рівня населення, соціальної і політичної безпеки тощо.

**Висновки.** З метою забезпечення зростання обсягів накопичень і надходжень ПІІ варто державі, підприємствам та фізичним особам максимально у своїй діяльності використовувати модель «ЗП», яка ґрунтується на таких важливих елементах, як прозорість, простота, передбачуваність. Ефективність її реалізації, в першу чергу, залежить від макrorівня, адже, на нашу думку, саме стабільне макросередовище дозволить підвищити рівень інвестиційної привабливості України в сучасних трансформаційних умовах розвитку.

#### Література

1. Як змінилися обсяги іноземних інвестицій в Україну за три роки?. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.slovoidilo.ua/2017/06/13/infografika/ekonomika/yak-zminylysyia-obsyahu-inozemnyh-investycij-ukrayinu-try-roky>.
2. Іноземні інвестиції в Україні зросли до 4,4 мільярда. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/news/2017/03/1/622136/>.
3. Україна 2030: Доктрина збалансованого розвитку / Під. ред. О. Жилінської. – Львів: Кальварія, 2017. – 164 с.

**ПЕРСПЕКТИВЫ ОФФШОРНОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

**А.А. Нестерова**, старший преподаватель кафедры международных экономических отношений

Белорусский государственный университет

Проблема миграции капитала за границу актуальна и для экономики Республики Беларусь. Причиной тому выступает состояние рыночной среды, ее несформированность, противоречивость осуществления рыночных обновлений; интеграция капитала. Негативное влияние оказывает и нестабильность финансовых институтов Беларуси.

В белорусских условиях при значительном бремени налогообложения, когда целые секторы экономики становятся нерентабельными, именно оффшорные схемы часто позволяют получать компаниям прибыль.

Однако судить о количестве компаний, созданных белорусскими предпринимателями в оффшорных зонах, нелегко. Достоверно можно говорить лишь о том, что оффшорами интересуются как коммерческие, так и государственные организации. В качестве подтверждения выступает СП «МАЗ-Америка», которое зарегистрировано в Панаме.

Государственная позиция Республики Беларусь в отношении оффшорного бизнеса строится на основе ограничения миграции капитала из страны. Серьезным ограничением деятельности с оффшорами было введение с 25 января 2000 года Указом президента Республики Беларусь от 14.01.2000 №17 оффшорного сбора. Объектом взимания оффшорного сбора являются денежные средства, перечисляемые за выполняемые работы и оказываемые услуги, определенные Советом Министров Республики Беларусь, на счета нерезидентов республики: зарегистрированных и открытых в оффшорных зонах. Оффшорный сбор взимается по ставке 15% от перечисляемой суммы до перечисления нерезиденту РБ соответствующих денежных средств. Банкам запрещается осуществлять перевод на счета нерезидентов денежных средств, с которых взимается оффшорный сбор до уплаты данного сбора. Для упорядочения внешнеторговой деятельности подписано 39 соглашений об избежании двойного налогообложения, установлены более жесткие правила работы белорусских банков с оффшорами.

Недавно Национальный Банк Республики Беларусь в очередной раз изменил перечень оффшорных зон вступившим в силу 11 марта 2018 года постановлением правления Национального Банка от 28.01.2004 №3, где были внесены изменения в Инструкцию по предоставлению банками информации о некоторых валютных операциях. Из перечня исключены, в частности, Объединенные Арабские Эмираты (Дубай), Ирландия (Дублин, Шепион), Республика Кипр, Республика Мальта, Великое Герцогство Люксембург, Швейцарская Конфедерация. Перечень оффшорных зон дополнен Княжеством Монако. На сегодняшний день перечень оффшорных зон для белорусских предприятий состоит из 43 государств и территорий [1].

Так, на сегодняшний день Республика Беларусь принимает участие в борьбе с иностранными оффшорами. Однако, по мнению экспертов, в республике не наблюдается значительного снижения интереса к оффшорным зонам, так наблюдается небольшой отток белорусских компаний с оффшорных территорий.

В последнее время в республике рассматривается возможность создания собственной оффшорной территории, в качестве средства привлечения иностранного капитала, на базе существующих СЭЗ. Актуальность этому придает, с одной стороны, непосредственное примыкание к вероятной оффшорной зоне новых участников ЕС – Польши и Литвы, с другой – заключенный с Россией договор о создании союзного государства и фактическое прекращение функционирования созданных оффшорных зон в РФ. При разработке оффшорной зоны следует определить концептуальные моменты, связанные со специализацией зоны, например, на банковский и страховой бизнес, а также принять необходимые меры для подготовки специалистов в этой сфере бизнеса. В такой ситуации

подобная зона на территории республики может быть весьма привлекательной для российского, польского, литовского и украинского бизнеса.

В перспективе для привлечения дополнительных средств из-за рубежа в республику можно создать оффшорную зону либо на базе уже существующей СЭЗ, например, «Брест», где имеется определенный опыт работы, либо в рамках еврорегиона «Неман», что придаст новый импульс развитию рыночной инфраструктуры и трудоустройству квалифицированной части населения.

В Республике Беларусь уже имеются определенные достижения в работе предприятий в СЭЗ, которые могут быть успешно применены и при создании оффшорной зоны. По данным Министерства иностранных дел, которое занимается регулированием климата внутри инвестиционного пространства, внешнеторговый оборот резидентов СЭЗ составил 115 млн. долл., при этом объем экспорта – 55 млн. Согласно действующему законодательству резиденты СЭЗ имеют ряд налоговых льгот, в том числе по уплате налога на прибыль и доходы по ставке 15%, налога на добавленную стоимость по ставке 10%. Прибыль, полученная резидентами СЭЗ за счет реализации продукции собственного производства, освобождается от обложения налогом на 5 лет с момента ее объявления, включая первый прибыльный год. На наш взгляд, упрощенная регистрация коммерческих банков, на которые будет распространяться такой же льготный порядок налогообложения, улучшение инвестиционного климата в результате изменения законодательной базы, регулирующей нехозяйственную деятельность предприятий, а также существенное упрощение порядка регистрации и ликвидации юридических лиц может послужить основой для эффективной работы будущих оффшоров.

Создав на своей территории оффшорную зону, Республика Беларусь сможет обеспечить стабильное развитие национальной экономики, активизировать совместную с иностранными инвесторами предпринимательскую деятельность, ускорить темпы социально-экономического развития страны, а также обеспечить рост экспортного потенциала.

Таким образом, опираясь на положительный зарубежный опыт, а также на преимущества, которые дают законодательства многих государств, совершенствование структуры бизнеса с точки зрения оптимизации налогообложения и регулирование движения финансовых потоков становится вполне реальной целью и для белорусских предпринимателей.

Перспективы развития оффшорного бизнеса в Республике Беларусь можно рассматривать с двух сторон:

- организация оффшора на территории республики;
- создание белорусскими компаниями фирм, зарегистрированных в оффшорных зонах.

Однако вышеуказанные тенденции представляются сомнительными на сегодняшний день. Что касается развития оффшорного бизнеса в Республике Беларусь, то в настоящее время отсутствуют перспективы для его создания, государство еще не вполне осознало, что при помощи создания оффшорных зон можно решить ряд социально-экономических проблем: привлечение иностранных инвестиций, рост валютных поступлений в экономике всей страны или ее отдельного региона от регистрационных сборов, ускорение развития всей страны или конкретной территории в ее составе, повышение занятости и уровня доходов населения. Литература

1. Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. банк Респ. Беларусь. – Минск, 2018. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/statistics/ForeignDirectInvestments>. – Дата доступа: 05.03.2018.

Теневая экономика как явление возникла с древних времен и «успешно» функционирует по настоящее время. Согласно, общепринятому пониманию, теневая экономика использует те же ресурсы и рынки, что и легальная, но все это происходит «вне поля зрения» государства [4].

Теневая экономика как бы распадается на три крупных блока:

- *Неофициальная экономика.* Сюда входят все легально разрешенные виды экономической деятельности, в рамках которых имеют место неучитываемые официальной статистикой производство услуг, товаров, сокрытие этой деятельности от налогообложения.

- *Фиктивная экономика* («беловоротничковая»). Это приписки, хищения, спекулятивные сделки, взяточничество и всякого рода мошенничества, связанные с получением и передачей денег.

- *Подпольная экономика.* Под ней понимаются запрещенные законом виды экономической деятельности. [2]

Основными причинами ухода малых предприятий в «теневую экономику» являются:

1. Жесткий налоговый прессинг;
2. Возможность альтернативных расчетов (наличные, бартер и др.);
3. Административный характер арендных отношений (неразвитость рынка недвижимости);
4. Административно-бюрократические барьеры при регистрации, получении лицензий и так далее.

Теневая экономика – деятельность субъектов хозяйствования, которая развивается вне государственного учета и контроля. Теневая экономика играет большую роль в протекании социально-экономических процессов в обществе, оказывает на него, на экономику как стабилизирующее, так и дестабилизирующее воздействие. Можно выделить некоторые направления стабилизирующего влияния теневой экономики на белорусское общество и его экономику:

1. С точки зрения хозяйствующих субъектов, теневая экономика обеспечивает более эффективные формы экономической деятельности. Теневая экономика на налоговых изъятиях позволяет предприятию увеличить чистую прибыль и дает предприятию серьезное конкурентное преимущество по сравнению с теми, кто работает полностью легально.

2. Стабилизирующее воздействие теневой экономики проявляется в формировании новых рыночных ниш, а значит, создаются условия для выживания населения в период спада официальной экономики и падения уровня жизни. В качестве источника новых рабочих мест и дохода теневая экономика выполняет роль социального стабилизатора, сглаживая чрезмерное неравенство доходов и уровня жизни, уменьшая социальное напряжение в обществе.

3. Теневая экономика формирует финансовую базу для негосударственной социальной деятельности. Спонсорство политической активности, финансирование различных лоббистских экономических ассоциаций и союзов, а также благотворительность в сфере искусства (театр, кино и др.) в значительной мере идут за счет наличных денег, поступающих из теневой экономики.

В настоящее время теневая экономика является мощным фактором дестабилизации белорусского общества:

1. Вытеснение официальных механизмов налогообложения и, соответственно, пропорциональное снижение объемов собираемых налогов. Альтернативные теневые механизмы налогообложения (плата, прямые выплаты чиновникам за выполнение ими своих функций и тому подобное) оказались той альтернативой, которая вытеснила официальное налогообложение.

2. Теневая деятельность оказывает дезорганизующее влияние на производственный процесс в рамках официальной экономики, ухудшает положение и препятствует созданию нормально работающих, «здоровых» экономических организаций. Она приводит к снижению управляемости работников, ослабляет их трудовую мотивацию, иногда ведет к их деqualификации.

3. Частично связанная с криминальной деятельностью, теневая экономика порождает многочисленные конфликты, часть которых разрешается с применением насилия.

4. Теневая экономика – важнейших фактор формирования деловой этики, и, более того, социальных норм в целом. Расширение и укрепление теневой экономики привели к "размытости" социальных норм - люди перестали различать, что можно, а что нельзя в хозяйственной жизни, каковы критерии оценки того или иного хозяйственного действия.[4]

Конечно, измерить теневую экономику очень непросто. Но существуют методы и индикаторы, которые позволяют это делать.

Так, например, *монетарный метод* измерения теневой экономики заключается в том, что считается доля наличных в денежном обороте страны. Поскольку в современной экономике преимущественно наличные деньги используются для сокрытия сделок от государства. А поэтому чем выше доля наличных, тем выше доля и теневых операций.

В Италии введен запрет на оплату наличными покупок на сумму, превышающую 1 тыс. евро, в Греции – на сумму свыше 1,5 тыс. евро, во Франции – более 3 тыс. евро. Американцы измеряют размеры теневой экономики, исходя из доли стадолларовых банкнот в обращении. В экономике Швеции, по данным Банка международных расчетов, наличные денежные средства составляют лишь 3%. В Беларуси доля наличного оборота в расчетной денежной массе составляет 17,2%.

Также для оценки масштабов теневой экономики часто используется *метод технологических коэффициентов*, который сопоставляет потребление электроэнергии и объем выпуска продукции. Принято считать, что размеры экономической активности и объем потребления электричества связаны друг с другом эластичностью, обычно близкой к единице. А избыточное потребление электроэнергии в сравнении с официально декларируемым объемом производства свидетельствует о присутствии в экономике теневого сектора, который иногда достигает огромных масштабов.

Так, например, при использовании этого метода оказывается, что теневая экономика в Нигерии достигает 76% от официального ВВП. Значительный масштаб теневого сектора наблюдается также в Таиланде (71%), Египте (68%), Боливии (66%) и Панаме (62%).[5]

Необходимым условием применения метода технологических коэффициентов являются рыночные цены на электроэнергию. Если же цены регулируются и не отражают действительной стоимости энергии или существуют льготы на оплату электроэнергии, то динамика потребления электроэнергии может значительно отличаться от динамики промышленного производства. Поэтому в современных белорусских условиях этот метод не дает объективного результата. Следует выделить и так называемый *«итальянский» метод* определения теневой экономики. При разработке этого метода специалисты исходили из того, что собрать достоверные данные о производстве (в частности, в малом бизнесе и сфере услуг) очень сложно. Одна из причин этого – сознательное занижение показателей производства с целью уклонения от налогообложения.

Первичные данные при этом извлекаются не из вопросников, возвращаемых предприятиями, а из данных специально организованного обследования домашних хозяйств. Домохозяйства отбираются на основе случайной выборки, и интервьюеры опрашивают членов домашних хозяйств о количестве часов, отработанных последними в той, или иной отрасли. Затем ответы сопоставляются с соответствующими данными юридических и налоговых органов, а также органов соцобеспечения, с учетом экономической деятельности и территориальной классификации. Полученные единицы и выработка на одного работающего используются для расчета выпуска и добавленной стоимости по видам деятельности, что позволяет труда составить представление об объеме продукции, недоучтенной предпринимателями.

В оценке теневой экономики в Республике Беларусь Министерство по налогам и сборам ссылается на данные Национального статистического комитета (Белстат).

*Восприятие теневой экономики в Беларуси.* В 2011 году были проведены исследования в Беларуси и других странах (Швеция, Литва, Эстония, Латвия и Польша) на восприятие теневой экономики. Соответственно, для понимания феномена теневой экономики требуется анализ общественных взглядов на теневую деятельность.

Белорусы находятся на втором месте после шведов в том, что касается оценки вероятности быть пойманным, работая без официального трудоустройства и (или) получая часть зарплаты в конверте.

В том, что касается вероятности быть пойманным, покупая что-либо у продавца, который не регистрирует продажу или не платит налоги, Беларусь также занимает второе место. Белорусы оказались наименее толерантными к контрабанде, нелегальному производству и продаже табачных изделий и алкоголя: только 3% опрошенных это полностью оправдывают, 9% – скорее оправдывают, а вот 90% это осуждают. [3]

Теневой сектор экономики разрастается. Однако только репрессивные действия не позволяют кардинально оздоровить обстановку. Вместо закрытых фирм возникают новые, также нацеленные на осуществление незаконных операций. Поэтому во многих странах пытаются заинтересовать предприятия и граждан в легализации своих доходов.

Эксперты миссии технического содействия юридического департамента и департамента денежно-кредитных и финансовых систем Международного валютного фонда (МВФ) пришли к выводу, что в Беларуси совершенствуется механизм борьбы с отмытием денег. Представители МВФ отметили, что с момента проведения прошлой миссии в Беларуси создан новый орган – подразделение финансовой разведки (ПФР), который уполномочен проводить мониторинг подозрительных операций. [2]

Объективный и всесторонний мониторинг экономики и общества по выявлению и прогнозированию внутренних и внешних угроз жизненно важным интересам объектов экономической безопасности имеет важное значение. Такая работа проводится во многих странах мира. Обеспечение экономической безопасности Республики Беларусь требует дальнейшего укрепления государственной власти, повышения доверия к ее институтам, а также совершенствования механизмов выработки и реализации экономической политики. Для этого необходимо совершенствование системы управления экономикой на основе более четкого определения функций республиканских, отраслевых, региональных (областных) и местных (районных, городских) органов управления. Переход к рыночной экономике требует формирования соответствующего нормативно-правового пространства, новых институтов управления и институциональных преобразований, создания механизма разрешения спорных вопросов и конфликтных ситуаций между республиканскими и местными органами власти и управления.

#### Литература

1. Шестаков, А.В. Теневая экономика: учебное пособие. – М. Дашков и К, 2000.
2. Роль теневой экономики в Республике Беларусь и способы её снижения [Электронный ресурс].-Режим доступа : <http://studbooks.net>
3. Теневая экономика в Беларуси в региональной перспективе [Электронный ресурс].-Режим доступа : <http://belinstitute.eu>
4. Захарова, Л.И. Условия эффективного воздействия государства на теневую экономику: Монография -2000. Автор: Л. И. Захарова
5. Методы определения размера теневой экономики [Электронный ресурс].-Режим доступа : <http://liberalclub.biz>

## СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

А.В. Нікітіна, к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародної економіки

С.В. Лопатін, магістрант

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Характерною рисою кінця ХХ століття став бурхливий розвиток туризму – найбільш демократичної й інтернаціональної сфери суспільної діяльності. Потужний імпульс до цього було дано на Першій всесвітній конференції «Туризм як впливова сила збереження миру» (1988 р., м. Ванкувер), де вперше пролунав заклик до поширення і пропаганди туризму як гаранта миру і безпеки, який впливає на громадян різних країн, їх економіку, культурну спадщину, традиції, релігію тощо [1].

Водночас туризм є однією з найприбутковіших галузей світової економіки і за своєю економічною віддачею вийшов на її провідні позиції: на нього припадає близько 10 % виробленого у світі валового продукту та близько 30 % світової торгівлі послугами. Також ним акумульовано близько 7 % світових капіталовкладень [2]. Кількість міжнародних туристичних мандрівок постійно зростає (з 25 млн. у 1950 р. до 675 млн. у 2013 р.), відповідно доходи від готельно-туристичних послуг також підвищуватимуться прискореними темпами і можуть зростати від 445 млрд. дол. США у 2013 р. до приблизно 2 трлн. дол. США у 2020 р. (табл. 1).

Таблиця 1. Темпи зростання міжнародних поїздок на період 1995-2010 роки (у відсотках середньорічної зміни динаміки)

Регіони-постачальники туристів	Значення за роками				
	1985-1995	1995-2000	2000-2005	2005-2010	2010-2015
Європа, включаючи Середземномор'я	5,3	1,7	3,5	4,3	7,8
Північна Америка	3,6	6,7	5,1	5,0	15,2
Центральна і Південна Америка	5,1	6,5	7,1	6,3	8,9
Південно-Східна Азія	10,1	7,9	5,8	4,8	8,8
Далекий Схід	13,9	8,6	6,9	8,2	9,3
Австралія / Південна Африка	5,6	5,6	6,0	6,2	7,5
Основні країни-постачальники туристів	5,5	3,4	4,4	4,4	7,6
Інші країни	7,0	3,5	4,3	3,7	5,8
Всього в світі	5,7	3,4	4,4	4,3	6,1

Згідно з прогнозом «Travel & Tourism Intelligence» (ТТІ) Європа як регіон виїзного туризму має хорошу базу зростання за всіма напрямками, за винятком Південній Азії. Однак зростання виїзного туризму з Європи і Середземномор'я помітно сповільниться, тоді як темпи збільшення числа поїздок за кордон у країнах Південно-Східної Азії залишаться досить високими, незважаючи на нещодавні економічні труднощі в регіоні. У 1989 р. туризм з Європи становив 69 % всього ринку виїзного туризму, до 1995 р. його обсяг знизився до 58 %, а прогноз на 2010 р. дає цифру 49 %. На стан європейського ринку туризму надає вплив тенденція до переваги європейцями подорожей по Європі.

За прогнозом СОТ, очікується бурхливий розвиток виїзного туризму. Найбільшими країнами-постачальниками туристичних потоків стануть Німеччина, Японія, США, Китай, Великобританія [3]. Великі зміни на найбільших ринках очікуються в структурі виїзного туризму. Частка міжрегіональних поїздок на далекі відстані збільшиться з 15 % у 1995 р. до 25 % в 2010 р. Тенденція зростання пояснюється тим, що люди будуть більше подорожувати, їх перестануть влаштовувати традиційні напрямки, вони будуть віддавати перевагу «новому». Крім того, намічається тенденція до подальшого і досить швидкому зниженню вартості поїздок на далекі відстані, особливо з появою нового швидкісного транспорту.

Таким чином, тенденції розвитку міжнародного туризму носять позитивний характер. Зростаючий інтерес туристів до іншої культури, велика кількість реклами, доступність



інформації сприяють збільшенню можливостей спілкування між народами, що дозволяє людям краще розуміти один одного.

На фоні бурхливого розвитку світового туризму закономірно постає питання про роль України на світовому ринку туристичних послуг.

На фоні світового туризму, який набирає потужностей швидкими темпами, Україна виглядає досить невпевнено. На сьогодні українські громадяни є своєрідними інвесторами зарубіжних країн, що є одним з найболочіших питань всієї туристичної галузі. Адже туризм, за розрахунками фахівців, лише у вигляді податків міг би щороку приносити в державну скарбницю до 4 млрд. дол. США.

Безумовно, що причини такого становища треба шукати в складній соціально-економічній ситуації в державі, у невідрегульованості механізмів стимулювання туристичного бізнесу, відсутності ефективної стратегії розвитку цієї галузі як на національному, так і регіональному рівнях. Але проблема, на нашу думку, є значно ширшою. Питання стосується, мабуть, не лише туристичної галузі України, а взагалі шляхів залучення країн з ринковою економікою (до яких належить і Україна) до могутніх інтеграційних процесів та конкурентоздатності таких економік на світовому ринку.

Традиційно конкурентоспроможність трактується як зумовлене економічними, соціальними і політичними факторами стійке становище країни або товаровиробника на внутрішньому і зовнішньому ринках. Для України важливим є розуміння того, що ключові параметри конкурентоздатності товарів, підприємств і видів економічної діяльності формувалися у структурі внутрішніх і зовнішніх зв'язків СРСР – країни, яка на період розпаду перестала відповідати сучасним критеріям конкурентоздатності.

Динаміку туристичних потоків України за 2010-2015 рр. відображено в таблиці 2 та на рис. 1.

Таблиця 2. Динаміка туристичних потоків України за 2010-2015 рр., чол. [2]

Роки	Кількість громадян України, які виїжджали за кордон	Кількість іноземних громадян, які відвідали Україну	Кількість туристів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності України	Із загальної кількості туристів:			Кількість екскурсантів
				іноземні туристи	туристи-громадяни України, які виїжджали за кордон	внутрішні туристи	
2010	17180034	21203327	2280757	335835	1295623	649299	1953497
2011	19773143	21415296	2199977	234271	1250068	715638	823000
2012	21432836	23012823	3000696	270064	1956662	773970	865028
2013	23761287	24671227	3454316	232311	2519390	702615	657924
2014	22437671	12711507	2425089	17070	2085273	322746	1174702
2015	23141646	12428286	2019576	15159	1647390	357027	125471

Доля туризму в національній економіці та міжнародній торгівлі перетворила його в важливий показник світового розвитку. На його долю приходить 10 % всього ВВП, доходи від туризму збільшуються до 1,1 трлн. дол. США [4]. За прогнозами ВТО, в XXI столітті очікується туристичний бум: кількість подорожуючих в світі до 2020 р. зросте до 1,6 млрд. чоловік щорічно, що означає збільшення туристичних прибуттів у 2,4 рази порівняно з 2000 р. При цьому доходи від туризму, за прогнозами ВТО, у 2010 році складуть 1550 млрд. дол. США, тобто у 3,3 рази перевищать рівень 2000 р., а до 2020 р. прогнозується збільшення доходів до 2000 млрд. дол. США.

Таким чином, туризм має знаходити своє відображення в планах розвитку галузей народного господарства, включатися до загального плану соціально-економічного розвитку України. Стратегічна мета розвитку туризму в Україні полягає у створенні продукту, конкурентоспроможного на світовому ринку, здатного максимально задовольнити туристські потреби людей, забезпечити на цій основі комплексний розвиток територій і їх соціально-економічних інтересів при забезпеченні збереження екологічної рівноваги й історико-культурної спадщини.

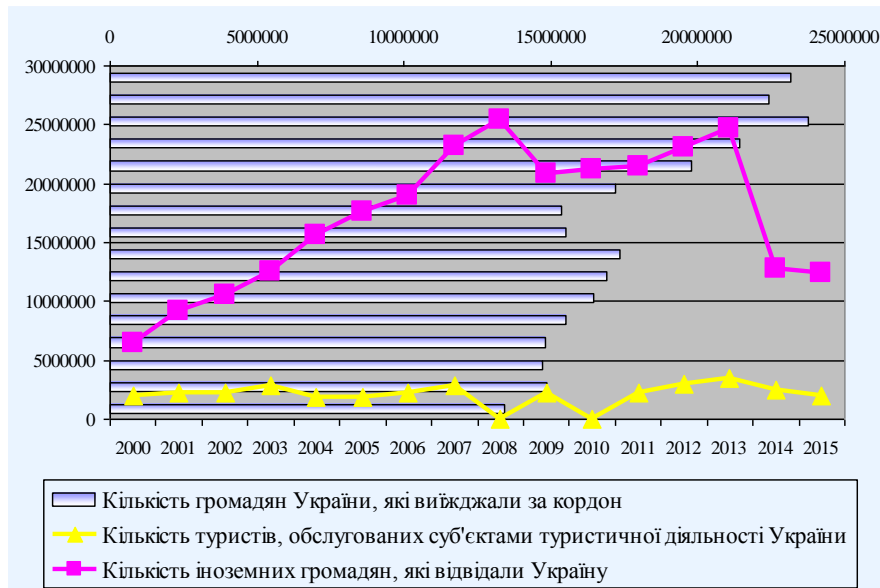


Рис.1. Динаміка туристичних потоків України за 2010-2015 рр., чол.

#### Література

1. Величко В. В. Організація рекреаційних послуг: навчальний посібник / В. В. Величко; Харк. нац. ун-т міськ. госп-ва імені О. М. Бекетова. – Харків : ХНУМГ імені О. М. Бекетова, 2013. – 202 с.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Гонтаржевська Л. І. Ринок туристичних послуг в Україні: навчальний посібник / Л. І. Гонтаржевська. – Донецьк : Східний видавничий дім, 2008. – 180 с.
4. Кудла Н. Є. Маркетинг туристичних послуг : навчальний посібник / Н. Є. Кудла ; Львів. ін-т економіки і туризму. – Київ : Знання, 2011. – 351 с.

УДК 331.101:338.21

### ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ СТАРТАПІВ В УМОВАХ КРИЗОВОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Л.О. Нікіфорова, к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства та виробничого менеджменту

Вінницький національний технічний університет

Більшість існуючих сьогодні у світі великих корпорацій та фірм розпочинали свою діяльність із стартапів. По суті, сучасну економіку можна розглядати як певне турбулентне середовище, яке на найнижчому (за величиною залучених фінансів) рівні складається із малих підприємств, які постійно то з'являються, то розпадаються (зникають). Час від часу відносно невелика частина із цих малих підприємств розпочинає стрімко зростати, переходячи на наступний рівень середніх підприємств. А інколи ці малі підприємства виростають навіть до потужних «вихорів» - транснаціональній корпорацій.

В рамках цієї метафори такі стрімко зростаючі малі підприємства і є сатрапами. Саме такі підприємства є потужними локомотивами розвитку економіки. І можна навіть сказати, що без таких малих підприємств розвиток економіки є неможливим.

Фінансування стартапів є дуже своєрідним бізнесом [1]. По-перше, функціонування стартапів як дуже ризиковим видом бізнесу. По-друге, воно вимагає наявності специфічних умов, включаючи інституціональні (інститути власності та її захисту, інститути вищої освіти

тощо). По третє, необхідне функціонування специфічного експертного середовища. Так як діяльність стартапів лежить, як правило в рамках впровадження інновацій. Як результат, фінансування стартапів є цікавим прикладом для розробки моделей для узгодження інтересів сторін. Таке узгодження здійснюється за використанням сучасної теорії ігор.

Метою роботи є побудова теоретико-ігрової моделі для фінансування інноваційних стартапів в умовах кризової економіки України.

Побудуємо теоретико-ігрову модель для узгодження інтересів таких основних гравців. З одного боку, це буде фінансова структура. З іншого – інноваційне підприємство. Фінансується інноваційний проект.

Найпростіший випадок реалізується у випадку, коли гравці мають такі стратегії. Фінансова структура: стратегія «надати фінансування» (в подальшому – просто «надати») та «не надати фінансування («не надати»)). Стартап: «успішно реалізувати діяльність (в подальшому – «успіх») та «неуспішна діяльність» («не успіх»)).

Рішення гравці приймають одночасно, тому гру в нормальні формі можна представити у вигляді табл. 1 (використано форму представлення за [2]).

Таблиця 1

Виграші сторін у гру в фінансування інноваційного стартапу

	Стратегії	Стартап	
		Успіх	Не успіх
Фінансова структура		$b - s - d - v$	$- v$
	Надати	$p(s + d)$ $- v_0$	$-(1 - p)s$ $-(s_0 + v_0)$
	Не надати	$p_0(s_0 + d_0)$	$-(1 - p_0)s_0$

В табл. 1 використано такі позначення.  $b$  – дохід стартапу від інноваційного проекту;  $s$  – величина запозичених фінансів на проект (від фінансової структури);  $d$  – величина додаткової виплати фінансовій структурі у випадку успіху проекту (включаючи компенсацію ризику невдачі інноваційного проекту);  $v$  – вартість власних (стартапу) вкладених коштів у запропонований проект;  $p$  – ймовірність успішного завершення проекту;  $p_0$  – ймовірність успішного завершення проекту для «звичайного» підприємства;  $s_0$  – величина запозичених коштів підприємствами на фінансування вже функціонуючих проектів;  $d_0$  – вартість обслуговування запозичених фінансів для «звичайного» підприємства;  $v_0$  – вартість власних («звичайного» підприємства) вкладених коштів у запропонований проект. Врахуємо, що для фінансування стартапу потрібно менше коштів, аніж для фінансування працюючого підприємства. Це можна записати у вигляді  $s_0 = Ns$ , де  $N > 1$ .

В теоретико-ігровій моделі враховано, що фінансування стартапу здійснюється за іншим фінансовим механізмом, аніж фінансування «звичайного» підприємства. Різниця полягає в тому, що у випадку «не успіху» кошти, виділені стартапу, не віддаються. Тоді як «звичане» функціонуюче підприємство, має у своїй власності певні ресурси, які можуть бути переведені у кошти та повернуті фінансовій структурі.

В рамках моделі також враховано, що у випадку, коли фінансова структура відмовляється фінансувати стартапами, вона буде фінансувати «звичайні», уже функціонуючі підприємства.

Вибір фінансування стартапів буде відбуватися тільки в тому випадку, коли рівновага Неша буде відповідати такому вибору стратегій: для фінансової структури «надати», а для стартапу «успіх» [2, 3]. Математично це може бути виражено теоремою 1.

Теорема 1. Для того, щоб фінансування стартапів мало місце, повинні одночасно виконуватися такі співвідношення:

$$\begin{cases} b - s - d - v > 0 \\ Np(s + d) > p_0(s_0 + d_0) \end{cases} \quad (1)$$

В першій нерівності в (1) враховано те, що стартап повинен бути фінансово успішним (рівновага Неша досягається тоді, коли виконана більш слабка нерівність  $b - s - d > 0$ ).

Економіка України знаходиться в умовах кризи. Ринкові інститути є нерозвинені [4], тому інноваційні стартапи мають дуже малу ймовірність успішного завершення. Таким чином, для сучасного кризового стану економіки України виконується нерівність  $p \ll p_0$ . До того ж інтелектуальна власність в умовах України захищена дуже слабо, фондовий ринок практично відсутній, а продаж стартапів на внутрішньому ринку практично відсутній. Внаслідок зазначених причин величина  $d$  додаткової виплати фінансовій структурі у випадку успіху проекту є доволі малою.

Таким чином, в умовах кризової економіки України друге співвідношення в (1) сьогодні не виконується. Для його виконання необхідно здійснити такі заходи:

- розвивати ринкові економічні інститути інклюзивного характеру [5];
- створити умови для захисту інтелектуальної власності;
- розвинути систему фондових бірж;
- розвинути ринок продажу фірм.

Тільки в результаті виконання таких заходів будуть створені умови для фінансування інноваційних стартапів.

#### Література

1. Нікіфорова Л. О. Мотиваційні аспекти створення інноваційних START-UP на платформі ВНЗ /Л. О. Нікіфорова // Вісник національного університету «Львівська політехніка». – 2015. – № 815 – С. 234-239.
2. Шиян А. А. Управление развитием социально-экономических систем. Теория игр: основы та застосування в економіці та менеджменті / А. А. Шиян. – Вінниця: ВНТУ, 2010. – 162 с.
3. Mas-Collel A., Whinston M. D., Green J. R. Microeconomic Theory / A. Mas-Collel, M. D. Whinston, J. R. Green. – Oxford: Oxford University Press, 1995. – 977 p.
4. Шиян А. А. Управление формированием эффективных экономических институтов для Украины / А. А. Шиян, Л. О. Нікіфорова. – Вінниця: ВНТУ, 2011. – 300 с.
5. Аджемоглу Д. Чому нації занепадають. Походження влади, багатства та бідності / Д. Аджемоглу, Дж. Робінсон. – К. : Наш формат, 2017. – 440 с.

УДК 339.9

### ИНВЕСТИЦИИ ТУРЕЦКОЙ РЕСПУБЛИКИ В СТРОИТЕЛЬНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

**О.М. Овечкина**, к.э.н., доцент кафедры логистики и ценовой политики  
Белорусский государственный экономический университет

Беларусь обладает инвестиционной привлекательностью для иностранных строительных компаний: в республике создан развитый межотраслевой строительный комплекс; разработана нормативно-правовая база, регулирующая строительный сектор экономики и инвестиционную деятельность, кроме того, этому способствуют транзитная ориентация транспортной инфраструктуры и географическое положение государства.

В настоящее время 87 иностранных компаний из Ирана, Китая, Катара, Турции, России осуществляют строительную деятельность в Республике Беларусь, что составляет 1,2% от общего объема строительства в стране. Значимо, что иностранные компании по оказанию строительных услуг должны учитывать ряд особенностей белорусского строительного рынка, что позволяет избежать экономических рисков, связанных с их бизнесом, а именно:

- наличие государственной собственности на землю;
- государственное регулирование и законодательное регламентирование строительной деятельности;
- сложность системы формирования цены на строительные объекты;
- наличие системы приобретения права на строительство на базе конкурсных торгов (тендеров);
- природно-климатические особенности.

Строительство является одним из главных секторов экономики Турецкой Республики: в нем занято около 2,1 миллиона человек (6,3% экономически активного населения страны) и создается около 7% ВВП страны. Турция занимает 2-е место в мире после Китая по числу крупнейших генподрядных компаний, которые согласно данным официальной статистики к 01.01.2018 г. реализовали за рубежом проекты на сумму более 350 млрд. долларов США на рынках таких стран, как Россия, Украина, Казахстан, Ливия, Пакистан и Германия. 48,4% всего объема подрядных услуг приходится на страны СНГ, 25,3% – на страны Ближнего Востока, 17,7% – на страны Африки, 5,7% – на страны Европы и Америки [4]. Так, например, наиболее значимыми проектами, реализованными турецкими строительными компаниями в Украине, являются: Международный аэропорт «Борисполь» в г. Киеве, мост через реку Днепр в г. Киеве, стадион «Шахтер Донецк» в г. Донецке, метрополитен в г. Днепропетровске, автотрассы М3 Киев-Харьков и М1 Киев-Чернигов. В соответствии с планом развития отрасли на предстоящие 10 лет предполагается перераспределить строительные инвестиции следующим образом: 50% на проекты по строительству аэропортов, гостиниц, железных, автомобильных дорог и метро, 20% – на строительство энергетических объектов, 10% – строительство морских портов, по 5% – на жилищное строительство и объекты здравоохранения и 10% – на иные строительные объекты [1].

Турецкие строительные компании начали активно работать в Беларуси с 1999 г.: первыми на белорусский рынок вышли «Эмсаш», «Гюнай», «Белэкши», «Эриш», «Озалтын», «Гюрбаг», «БелтуркСтройфинанс», «Минселко», «Пренсес», «Бегюм Бел». Начиная с 2000 г. турецкие подрядчики реконструировали отель «Минск» (компания «Эмсаш»), построили первый пятизвездочный отель «Crowne Plaza» (группа «Пренсес»), центр бизнеса и развлечений «Журавинка» (компания «Минселко»). Турецкие инвестиционные проекты в Беларуси стали активно реализовываться после вступления в силу в апреле 2000 года Договора о дружбе и сотрудничестве между Республикой Беларусь и Турецкой Республикой. В 1991-2000 годы турецкими строительными компаниями в Беларуси было реализовано проектов общим объемом на 436 млн. долларов США. Однако в 2001-2007 годах проектов не было [2].

Активность турецких инвесторов в строительной отрасли Республики Беларусь возобновилась в 2008 году: турецкие компании приняли участие в создании многоцелевого торгового центра Galleria Concept (г. Минск), в строительстве отеля Doubletreeby Hilton (г. Минск), отеля Акварарк на территории спортивного развлекательного центра «Аквапарк», здания Туркменского посольства (г. Минск), в реконструкции отеля Marriott (г. Минск), в строительстве жилых домов на 202 квартиры. Развивается сотрудничество с турецким банком «Тюрк Эксимбанк» по кредитованию масштабных строительных проектов турецких генподрядных организаций в Республике Беларусь. В начале 2010 г. торговый советник Посольства Турции в Республике Беларусь Гюдзин Баяр сообщила, что турецкие подрядчики являются участниками всех и победителями многих крупных тендеров на осуществление строительных работ в Беларуси [3].

Характерной особенностью турецких инвестиционных проектов в строительстве является их диверсификация и специализация, что позволило турецким подрядчикам распределить сферы влияния на белорусском рынке: компании «Озалтын», «Эриш» и «Белэкши» возводят жилищные объекты, консорциум «Эриш-Субенко» – промышленные (Кричевский цементный завод), фирма «Белэкши» – социальные объекты и элитные дачные поселки, фирма «Гюнай» осуществляет вложения в инфраструктурные проекты и строительство аэропортов, фирма «Бегюм» ориентирована на строительство больниц и иных

медицинских учреждений, фирма «Эмсаш» – на строительство спортивно-развлекательных комплексов (д. Урожайное Минского района). В 2008-2017 годах в Беларуси турецкие строители реализовали проекты примерно на 414 млн. долларов США [2].

Турецкие специалисты отмечают, что в Беларуси производятся хорошие материалы для строительства, что исключает необходимость импорта строительной продукции и стройматериалов из Турции. Для рабочих строителей из Турции Беларусь без особых трудностей предоставляет вид на жительство на время осуществления строительно-монтажных работ. Вместе с тем, бюрократические проблемы, связанные с продолжительными сроками согласования проектов, сдерживают экспорт строительных услуг в Беларусь. Общие объемы экспорта строительных услуг Турции в некоторые страны СНГ в 1991-2017 годах представлены в таблице 1.

*Таблица 1*

Общие объемы экспорта турецких строительных услуг в страны СНГ, 1991-2017 гг.

Страна	Объемы инвестиций, доллары США
Россия	66 893 585 970
Туркменистан	47 194 354 580
Казахстан	21 587 456 880
Украина	5 550 982 580
Беларусь	850 000 000

*Источник: [4].*

Таблица 1 наглядно отражает значительное отставание Беларуси в привлечении турецких инвестиций в строительный сектор экономики: более чем в 78 раз ниже, чем в России; более чем в 55 раз ниже, чем в Туркменистане; более чем в 25 раз ниже, чем в Казахстане; более чем в 6 раз ниже, чем в Украине.

Между тем, привлечение иностранных инвестиций, в первую очередь, в реальный сектор экономики является одной из основных стратегических задач устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь.

В этой связи представляется возможным определить следующие основные направления развития экспорта строительных услуг турецких компаний в Республику Беларусь:

1. Создание интегрированных корпоративных структур (специализированных турецко-белорусских строительных холдингов) на принципах производственной кооперации с целью организации «многофункциональных инженерно-изыскательных и проектно-строительных центров» (с широким использованием в строительном производстве информационных технологий, включая системы автоматизированного проектирования и разработки (САПР), технологии трех- и четырехмерного моделирования и визуализации программ, для повышения качества и скорости принятия управленческих решений, сокращения времени проектирования и выполнения строительных работ).

2. Организацию системы обучения и подготовки строительных кадров по международным стандартам на основе сотрудничества турецких и белорусских учреждений образования с возможностью прохождения практик и стажировок обучающихся в совместных белорусско-турецких строительных компаниях с целью приобретения профессиональных умений и навыков, что будет способствовать созданию высокопроизводительных рабочих мест на конкурентной основе, исходя из установленных критериев оценки бизнес-проектов (окупаемости инвестиций, доли добавленной стоимости и производительности труда).

3. Приоритетное вложение инвестиций в создание совместных наукоемких производств стройматериалов и строительных конструкций с высокими техническими характеристиками (легких конструкции из металлов и металлопластика; многослойных панелей; полистирольных блоков; новых отделочных, утепляющих, изолирующих материалов; стеновых материалов с широкой цветовой гаммой; эко-эффективных материалов со специальными свойствами; заводских модульных конструкций; полносборных элементов стен, перекрытий, кровли, перегородок), что позволит преобразовать строительные

площадки в монтажные площадки, сократить сроки и снизить стоимость строительства объектов.

4. Создание белорусско-турецкого Совета по экологическому строительству (например, при представительстве в Беларуси «IVesCO» – турецкой консалтинговой компании IBC (Invest Business Consult) или при Белорусско-Турецком Деловом совете) как части мировой сети подобных Советов для внедрения в республике принципов «зеленого строительства» и продвижения «зеленых материалов».

Повышение инвестиционной привлекательности Беларуси предусматривает реализацию ряда мер: организацию мониторинга инвестиционного климата в целях выявления и устранения барьеров для инвестиций на отраслевом уровне; упрощение административных процедур и предоставление гарантий стабильного ведения бизнеса.

#### Литература

1. Путеводитель для бизнеса. / Турция. [Электронный ресурс]. – Минск, 2017. – Режим доступа: <https://export.by/turkey>. – Дата доступа 01.12.2017.
2. Турецкие инвесторы в Беларуси. / Официальный сайт Посольства Республики Беларусь в Турецкой Республике. [Электронный ресурс]. – Минск, 2018. – Режим доступа: <https://export.by/news/annual-growth-of-turkish-investment-in-belarus>. – Дата доступа: 15.02.2018.
3. Турецкие краны в белорусском небе // Интернет-портал «Белорусский бизнес». Интервью с торговым советником при Посольстве Турецкой Республики Гюзин Байар [Электронный ресурс]. – Минск, 2009. – Режим доступа: <http://bel.biz/news/21101.html>. – Дата доступа: 10.02.2018.
4. Turkish Statistical Institute (TurkStat)'s Web [Electronic resource]. – 2017. – URL: <http://www.turkstat.gov.tr/>. – Date of access: 2018, 15.03.

#### УДК 351:330.341.1

### ПРОБЛЕМИ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

М.А.Однорог, к. е. н., доцент,

Науково-дослідний фінансовий інститут ДННУ «Академія фінансового управління»

Міністерства фінансів України

Багаторічний досвід країн з розвинутими ринковими відносинами доводить дієвість інноваційних технологій і методів господарювання, що створюють в економіці внутрішню енергію ефективного зростання і забезпечують її сталий розвиток у довгостроковому періоді. Слід зазначити, що стабільне монопольне становище розвинених країн у сфері виробництва високотехнологічної продукції підтримується «технологічною завісою» – високим бар'єром між розвиненими державами і країнами, що розвиваються. Тому значення цілеспрямованих зусиль по організації технологічного розвитку в постсоціалістичних країнах не можна недооцінювати [1, с. 13].

Розширюється потік удосконалень і нововведень при переході від епохи високих технологій (high-tech) до епохи економіки знань (high-Hume), веде до глибоких якісних змін у суспільному житті, до усвідомлення масштабності, потужності та ефективності інноваційного джерела економічного розвитку. Становлення національних інноваційних систем (НІС), венчурне підприємництво в області високих технологій, розвиток «технологій створення технологій», зростання ролі малих фірм і окремих людей у технологічному процесі свідчить про становлення нової сфери суспільного виробництва – сфери інноваційної діяльності. Сьогодні ключові інновації створюються не стільки великими, скільки малими фірмами, з'являється можливість організації більш дешевого і гнучкого виробництва, стає реальним «бізнес зі швидкістю думки», скорочується тривалість життєвого циклу інновацій («шлях від ідеї до результату»), зростає ефективність віддачі від їх впровадження.

Інституціоналізація інноваційної діяльності як загальноекономічна закономірність проявляється в соціально-технологічних, соціально-економічних і соціально-організаційних формах. Якщо в основі диференціації соціально-технологічних форм лежать значні для

суспільства інновації, то генезис соціально-економічних форм заснований на розвитку відносин інтелектуальної власності, при цьому соціально-організаційні форми можна уявити як своєрідне з'єднання підстав попередніх форм зі специфічними факторами умов виробництва і життєдіяльності людини.

Еволюцію зазначених форм ілюструє вектор «інновація – комплекс інновацій – поділ виробництва та управління інноваційною діяльністю – сфера відтворення інновацій». Логіка взаємодій між економічними явищами, що складають даний вектор, відображається в таких організаційних формах, як інноваційні заходи, створення програми заходів, розробка інноваційної концепції розвитку. Ці форми є ключовими елементами сучасної епохи інновацій. Сьогодні інноваційні форми з різною глибиною та швидкістю з'являються практично у всіх сферах і на всіх рівнях економічної системи (мікро-, мезо-, макро-, мегаурівні), а також проектується на інші сфери суспільного життя.

Розвиток інноваційних форм закладає основи прояву інтегративних тенденцій економічного розвитку, що обумовлено специфікою цієї діяльності. Інноваційна діяльність вимагає гнучкого і мобільного інформаційно-технологічного середовища, перманентного обміну ідеями, знаннями, кваліфікованими кадрами, фінансовими та іншими ресурсами.

В якості інтегративного результату інституціоналізації інноваційної діяльності можна розглядати становлення і розвиток національних інноваційних систем. НІС як феномен пройшли шлях від окремих інструментів створення і поглинання нововведень на підприємстві до унікальної єдиної системи, яка виділяється в окрему сферу суспільного виробництва і функціонально спрямована на забезпечення інноваційного розвитку економіки [2, С. 22]. Як система, НІС охоплює сукупність економічних суб'єктів і зв'язків між ними, що виникають з приводу трансформації знань у фактор суспільного виробництва з метою задоволення потреб на основі розвитку інноваційного потенціалу.

Якщо на основі четвертого технологічного укладу формується система автономно діючих інноваційних суб'єктів, то з появою п'ятого технологічного укладу починає складатися система функціонально взаємопов'язаних інноваційних суб'єктів, що сприяє подальшому розвитку форм поділу праці між суб'єктами інноваційної діяльності. В кожній окремій країні зміст та інтенсивність інноваційних процесів, їх національну специфіку багато в чому визначаються рівнем розвитку продуктивних сил і виробничих відносин. Фундаментом формування НІС стає певний рівень розвитку технологічного процесу (технологічний уклад не нижче п'ятого), поглиблення поділу праці між суб'єктами інноваційної діяльності, а також ступінь розвитку відносин власності і, зокрема, форм реалізації інтелектуальної власності. Функціональні ланцюжки і системи НІС формуються як результат розвитку економічних відносин між суб'єктами інноваційної діяльності в певному середовищі, а значить, вони пов'язані з традиціями, національною бізнес-культурою, психологією підприємництва, рівнем і якістю освіти, накопиченої критичною масою знань.

Основою розвитку НІС є експансія та інституціоналізація інноваційної діяльності, яка опосередковує виробництво інновацій, їх розподіл, обмін і споживання, як в країні, так і за її межами. НІС пронизує практично всі складові національної економіки, а її межа позначається специфікою інноваційної активності економічних суб'єктів у просторі і часі, наприклад, дискретною обмеженістю актуальності та ефективності інновацій.

«Інформаційно-інноваційна революція», подібно до «комп'ютерної» і попередніх промислових революцій, розвивається відповідно закономірності життєвого циклу інновацій. Спочатку відбувається бурхливий ріст, спостерігаються завищені очікування і не виправданий оптимізм. Це, як правило, призводить до розорення більшості гравців в новому секторі економіки та збагачення фірм, які не є розробниками або новаторами впровадження нововведень, але виявляють економічно ефективні і несподівані способи їх використання (так званий «вторинний» ринок» нововведень). Потім відбувається еволюційний розвиток нового сектора економіки.

Слід зауважити, що на мотивацію суб'єктів інноваційної діяльності впливають природні умови створення інновацій, пов'язані із забезпеченням процесу творчості. Ці умови



відображають суперечності економічних інтересів учасників економіки, що робить стримуючий вплив не тільки на інноваційний, але й на економічний розвиток [3, с. 10].

Інноваційна активність підприємств у українській економіці, як і в інших постсоціалістичних країнах, поки що не відповідає вимогам часу, що багато в чому обумовлена цілим спектром різних факторів: поточним станом економіки, деградацією науково-технічного і виснаженням кадрового потенціалів, суперечливістю і нерозвиненістю інституційного середовища, недостатньою підтримкою держави. Безумовно, підстави такого стану багато в чому сформувалися в минулому, коли плановий механізм «проштовхування» нововведень державними органами давав вагомий вплив на науково-технічну сферу, а також забезпечував підтримку та гарантоване фінансування науковим організаціям. Роль регулятора науково-технічного прогресу і інноваційної активності підприємств в цих умовах виконував механізм мобілізаційно примусового типу, який спонукав державні наукові організації виконання досліджень та розробок, а державні підприємства до впровадження нових методів і виробництв. Таким чином, державний і громадський вплив ставали основним чинником інноваційного розвитку.

Трансформація системи організації інноваційної діяльності в Україні в 90-ті роки ХХ століття супроводжувалася руйнуванням старого і безсистемним формуванням нового. Залишилися без уваги стійкі стереотипи минулого (суб'єктивна зневага до дії економічних законів, ілюзія дешевизни наукових результатів і повною державною керованістю їх впровадження), а також формується недосконалість економічних взаємодій: монопольне становище більшості товаровиробників, відсутність конкуренції, радикальні, але не завжди послідовні реформи, кризові явища в економіці. У підсумку глибокий спад виробництва і руйнування господарських зв'язків супроводжувалися різким зниженням інвестиційної та інноваційної активності.

Сьогодні у науковому співтоваристві України правомірно обговорюються такі проблеми, як розвиток інноваційних та інформаційних технологій, формування нової економіки, пошук місця економіки України в глобальному економічному і технологічному просторі. В останні роки саме поняття «простір» в роботах українських вчених набуває все більшу популярність і актуальність. У науковій та періодичній літературі мова йде про вступ України у європейський і світовий економічний простір, включаючи політико-правовий, інформаційний, культурний або освітній простір. Інтеграційні процеси включають об'єднання діяльності і територій, в межах яких діють загальні принципи, норми, узгоджені вимоги.

В Україні становлення єдиного інноваційного простору вимагає формування нової культури сприйняття творчої складової економічного зростання, в тому числі радикальної зміни ролі освіти і знань, забезпечення потреб будь-якої людини рівним доступом до інформації та освіти в будь-якій точці країни. Подальша інституціоналізація інноваційної діяльності пов'язана з світоглядним, моральним, духовним потенціалом людини і суспільства. Багаторівнева, неоднорідна, різноспрямована сукупність усього комплексу інноваційних відносин відбивається у свідомості населення, і, перш за все, на рівні особистості, як основного суб'єкта економіки.

Інноваційний простір характеризується, щонайменше, двома вимірами – об'єктивним та суб'єктивним. Якщо об'єктивне вимірювання відображає реально існуючі елементи системи, то суб'єктивна складова охоплює форми прояву економічних відносин з приводу відтворення форм економічного суб'єктивного простору у зв'язку з участю економічних суб'єктів у суспільному відтворенні з метою задоволення їхніх потреб. Суб'єктами цих відносин є індивіди та організації, їх об'єднання, суспільство в цілому. Їх об'єктом виявляються ресурси, умови, процеси і результати суспільного відтворення, як виробленого продукту, так і самої людини. Розвиток зазначених відносин вимагає цілеспрямованої діяльності для задоволення різноманітних потреб.

Одним із таких чинників може стати діалог між діючими особами інноваційних відносин, і зокрема, таких тріад, як «освіта – наука – бізнес», «державна – бізнес – населення» і т. п. Такий діалог можна вважати мінімальним і центральним елементом динамічної

складової інноваційного суб'єктивного простору, а також джерелом, яке живить своє середовище економічної взаємодії.

Діалогічні реакції економічних суб'єктів є найбільш ефективними чинниками формування суб'єктивного виміру економічного простору. Він може бути виражений параметрами швидкості реакцій на соціально значущі зміни, відмінністю ідей та підходів до вирішення актуальних проблем економіки.

У корпоратизованому суспільстві виробничим ресурсом і об'єктом експлуатації стає свідомість людини, колективу, населення. Тому державне регулювання інноваційної діяльності покликане концептуально проектувати і регулювати напрями інноваційної інституціоналізації, припиняти випадки варварського використання інноваційного простору і, зокрема, його суб'єктивної складової, ініціювати спрямованість інноваційної активності на розвиток людини як базової цінності єдиного інноваційного простору.

#### Література

1. Пахомов С. Ю. Економічне зростання в контексті інституціоналізму / С. Ю. Пахомов // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 4. – С. 11 – 16.
2. Демінський С. А. Роль інститутів у формуванні нової економіки / С. А. Демінський // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 4. – С. 20 – 24.
3. Дементьев В. В. Чому Україна не інноваційна держава: інституційний аналіз / В. В. Дементьев, В. П. Вишневський // Економічна теорія. – 2011. – № 3. – С. 5 – 20.

**УДК 347.43:338.45**

### **РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ В УМОВАХ ПОСТКРИЗОВОГО ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ ТА СТИМУЛЮВАННЯ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ**

**О.О. Олійник**, к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківської справи

**Т.С. Шевченко**, магістрант

Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Потреба в докорінному реформуванні податкової системи України є очевидною. Проведення податкової реформи проголошено одним із пріоритетних завдань як Президентом, так і Кабінетом Міністрів України.

У 2015-2016 рр. продовжується податкова реформа. З метою детінізації економіки зменшено навантаження на фонд оплати праці – ставку нарахування єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування ставку для роботодавців знижено із 41% у середньому до 22% та скасовано утримання 3,6% з найманих працівників. Відмінено додатковий імпорتنний збір за ставками 5 та 10%, що був введений у 2015 р. для збалансування платіжного балансу. Сьогодні вітчизняні ставки оподаткування доходів фізичних осіб та прибутку підприємств по 18% є одними з найбільш привабливих у Європі, а отже виступає важливою передумовою залучення іноземних інвестицій та створення нових робочих місць.

Водночас уже на першому етапі виникає низка проблем, без розв'язання яких ефективність реалізації податкової реформи буде поставлена під сумнів [1, с. 26], серед них:

– відсутність системного комплексного бачення податкової політики, її завдань, цілей та пріоритетів. На сьогодні в державі немає чіткої, зрозумілої ідеології податкової політики, яка була б схвалена широким колом політичних сил, бізнесом і громадянами. Нинішня система оподаткування України формувалася еkleктично, без розуміння глибинних взаємозв'язків між її окремими елементами та за відсутності єдиної концепції, яка мала б містити чіткі пріоритети та принципи податкової політики. В Україні немає чіткого розуміння, які фактори виробництва мають нести максимальний фіскальний тиск, які податки – виконувати фіскальну функцію, а які – регулюючу, на які об'єкти оподаткування має бути зміщено податкове навантаження, а на які, навпаки, послаблене.

В умовах обмеженості ресурсів було б раціонально визначити пріоритети розвитку України і відповідно до них проводити адекватну податкову політику. Якщо орієнтиром є побудова соціальної економіки, мають бути збережена ставка на прибуток на нинішньому рівні і знижені ставки непрямих податків, передусім ПДВ. Коли ж уряд на перший план ставить поживлення інвестиційної активності, логічним кроком є зниження податкового навантаження на прибуток і збереження ставок податків на споживання;

– відсутність сталих орієнтирів реформування податкової системи. Кожен новий уряд передусім вирішує поточні завдання, досить часто без урахування наслідків своєї кон'юнктурної політики в майбутньому. Понад те, ротація складу Кабінету Міністрів досить часто приводить до кардинального перегляду принципів, об'єктів, порядку нарахування та ставок оподаткування (характерним прикладом є акцизні збори, плата за спеціальне користування надрами, рентні платежі).

Реальністю є відсутність базових даних (завдання, цілі, пріоритети), які повинні стати основою ідеології податкової реформи. Діюча Стратегія реформування податкової системи, як і більшість інших документів подібного плану, не дають чіткої відповіді на те, які завдання податкової політики мають стати пріоритетними для держави. Формування на кшталт того, що «завдання податкової політики мають бути спрямовані на побудову сучасної конкурентоспроможної, соціально орієнтованої ринкової економіки, забезпечення сталого економічного зростання на інноваційно-інвестиційній основі» фактично нівелюють орієнтири податкової політики. В умовах обмеженості фінансових ресурсів, збереження технологічної відсталості економіки реалізувати одночасно всі названі пріоритети досить складно [2, с. 133].

Фінансово-економічна криза продемонструвала, що будувати європейську систему соціального захисту в Україні ще зарано. Зосередження ресурсів у 2005-2008 роках виключно на підвищенні соціальних стандартів без якісного реформування економіки було хибним шляхом, підтвердженням чого стало глибоке падіння ВВП, інвестицій та добробуту населення. В нинішніх умовах ключовою метою економічної політики уряду має стати розбудова конкурентоспроможної економіки, відповідно до чого слід формувати адекватну систему оподаткування та проводити сприятливу податкову політику.

Певний прогрес досягнутий у «Програмі економічних реформ в Україні на 2010-2014 роки», де зазначається, що податкова реформа здійснюється з метою забезпечення стійкого економічного зростання на інноваційно-інвестиційній основі за одночасного збільшення сукупних податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів і державних цільових фондів країни [3, с. 52].

На основі визначених пріоритетів у Програмі поставлені такі стратегічні завдання:

- зміцнення позиції вітчизняного бізнесу в міжнародній конкурентній боротьбі за рахунок зменшення частки податків у витратах підприємств і скорочення витрат часу платників на нарахування й сплату податків;
- підвищення ефективності адміністрування податків;
- побудова цілісної та всеосяжної законодавчої бази з питань оподаткування, гармонізованої із законодавством ЄС;
- встановлення податкової справедливості для відновлення рівних умов конкуренції в економіці України;
- зменшення глибини соціальної нерівності.

Перелік стратегічних завдань відображає розуміння ключових викликів та проблем, що стоять сьогодні перед податковою політикою України. Водночас очевидним є те, що в умовах критичного розбалансування сектору публічних фінансів оперативно реалізувати весь комплекс необхідних заходів не видається можливим.

Податкова система України має суттєві вади і є більш обтяжливою як для ведення бізнесу, так і для споживчого попиту порівняно з податковими системами країн ЄС. Вона має бути реформована у частині зниження загального податкового навантаження, зміни структури податкових вимог підприємствам, покращення податкового клімату, вдосконалення виконання фіскальної та регулюючої функцій податків, реорганізації самої

податково-митної служби. Причому зміни повинні відбуватися випереджаючими темпами, аби не відновлювати наше відставання від Євросоюзу. І орієнтуватися потрібно на динамічні трансформації, що спостерігаються у країнах – нових членах ЄС, які є одними з головних конкурентів України на світових ринках товарів і капіталів.

Єдино можливим варіантом проведення ефективної податкової реформи в даній ситуації, є реалізація її в три етапи [4, с. 28]:

1. Подолання дисбалансів сектору публічних фінансів. Сукупний дефіцит держбюджету, Пенсійного фонду України та квазісуверенних інститутів сектору публічних фінансів (НАК «Нафтогаз України») в минулому році сягнув 12%, капітальні видатки скорочені до мінімуму, зросла заборгованість Уряду перед платниками податків, а здатність держави фінансувати взяті на себе зобов'язання була поставлена під сумнів.

В умовах колосальних розривів між доходами та зобов'язаннями держави Уряд приречений на проведення жорсткої фіскальної політики, спрямованої на посилення тиску на корпоративний сектор, і є обмеженим у проведенні якісних змін. У цих умовах реалізація таких важливих завдань податкової реформи, як зниження ставок бюджетоформуєчих податків чи передача місцевим бюджетам загальнодержавних податків, стає неможливою.

Спочатку уряд має відновити ефективність і дієвість бюджетно-податкової політики, забезпечити стабільне фінансування своїх поточних і капітальних зобов'язань, погасити заборгованість із заробітних плат, соціальних виплат, пенсій та невідшкодованого ПДВ, а вже після цього переходити до реалізації названих заходів.

2. Підвищення фіскальної ефективності податкової системи. Реалізація стратегічних завдань податкової політики вимагатиме додаткового обсягу фінансових ресурсів у вигляді видатків на їх проведення та втрат доходів бюджету від їх реалізації. Гострий дефіцит фінансових ресурсів бюджету вимагає підвищення фіскальної ефективності податкової системи, проте це має бути реалізовано за допомогою важелів, що не суперечать цілям пожвавлення економічної активності. Збільшення податкових надходжень бюджету можна досягти: запровадженням нових податків і збільшенням ставок діючих; підвищенням продуктивності діючих податків.

3. Зниження фіскального тиску на економіку та децентралізація джерел податкових надходжень. Реалізація комплексу заходів на попередніх етапах дасть можливість Уряду віднайти ресурси для втілення стимулюючого потенціалу податкової системи. Він має бути спрямований на вирішення таких завдань: стимулювання інвестиційної активності корпоративного сектору. Підприємствам, що мають намір здійснювати активну інвестиційну політику, має бути надана державна підтримка у вигляді податкових пільг і преференцій за умови еквівалентної вигоди від їх діяльності для держави, що може проявлятися у створенні робочих місць, зниженні екологічного тиску, збільшенні бюджетних надходжень, валютної виручки тощо.

Окремим важливим завданням має стати посилення фінансової самостійності регіонів за рахунок перерозподілу системи податків по вертикалі. Даний напрям реформування є найбільш затратним, оскільки автоматично звужить фінансову базу уряду. Через це необхідно розробити такі механізми його реалізації, які дозволять підвищити фінансову самостійність регіонів не тільки за рахунок передачі частини доходів від стягнення державних податків, а й за рахунок надання їм можливості збільшити доходи бюджетів шляхом підвищення ефективності роботи.

Попри високий фіскальний тиск, Україна має значний резерв для збільшення податкових надходжень. Це обумовлено наявністю значного тіньового сектору економіки, який за різними оцінками становить від 20 до 50% ВВП. Одним із ключових чинників високої частки тіньової економіки є мінімізація та ухиляння від сплати податків. Якщо боротьбою з останнім явищем мають займатися органи податкової міліції, то мінімізація оподаткування є наслідком неузгодженості, суперечливості та недосконалості діючого законодавства.

Таким чином, стратегічними цілями реформування податкової політики в умовах посткризового відновлення економіки мають стати формування сприятливого фіскального

простору для бізнесу, ефективної та децентралізованої податкової системи, здатної забезпечити фіскальні запити державного та місцевих бюджетів. Крім того, впровадження системи галузевих і територіальних пільг при їх обґрунтованому застосуванні дозволить отримати значний економічний ефект, подолавши посткризовий стан національної економіки.

#### Література

1. Лекарь С.І. Особливості розвитку податкової політики в Україні на сучасному етапі / С.І. Лекарь // Економіст. – 2010. – № 2. – С. 25–29.
2. Королюк Т. Оцінка фінансової стійкості та визначення платоспроможності акціонерних товариств пивоварної промисловості [Текст] / Т. Королюк // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 1. – С. 130–135.
3. Іванов Ю.Б. Сучасне оподаткування: мотиваційний аспект: [монографія] / Ю.Б. Іванов, О.Л. Єськов. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 328 с.
4. Запатріна І. Фінансова політика та її вплив на економічне зростання / І. Запатріна // Економіст – 2006. – № 3. – С. 27–31.

#### УДК 330.3

### СУЧАСНИЙ СТАН ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНУ

**М.Л.Оніщенко**, к.е.н., доцент кафедри управління та фінансово-економічної безпеки

**О.О.Дутченко**, к.е.н., ст. викладач кафедри управління та фінансово-економічної безпеки

ННІ БТ «УАБС» Сумського державного університету

На сьогодні посилюється роль іноземного інвестування у створенні сприятливих умов для розвитку економіки України. Закордонні інвестиції можна розглядати з двох сторін, а саме: позитивної – поліпшення платіжного балансу; впровадження новітніх технологій та ноу-хау; комплексне використання ресурсів; досягнення соціально-економічного ефекту тощо; негативні сторони, як експлуатація сировинних ресурсів і забруднення навколишнього природного середовища, підвищення рівня залежності країни від іноземного капіталу, зниження рівня конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників, трансфер капіталу за кордон.

Світовий досвід більшості країн (США, Німеччина, Франція, Великобританія) свідчить, що каталізатором інвестиційної активності є іноземний капітал, який відіграв активну роль у розвитку та структурній перебудові економіки. В останні роки ця тенденція особливо характерна для економіки індустріальних країн Південно-Східної Азії. Обсяг прямих інвестицій в ці відносно невеликі країни в кінці 80-х років перевищував 20 млрд. дол. США. Сума інвестицій на 2015 р. склала близько 381 млрд. дол. США, що у 19 разів більше. За рахунок цього багатонаціональні підприємства стали потужною рушійною силою, яка сприяє поліпшенню транспортного сполучення в цьому субрегіоні завдяки транскордонним інвестиціям, вкладеним в інфраструктуру. [2, с. 12].

Досвід цих країн (особливо індустріально розвинених країн Азії) свідчить, що залучення на взаємовигідних умовах прямих іноземних інвестицій вирішує завдання структурної трансформації економіки, розвитку імпортозамінних виробництв і послідовного нарощування експортного потенціалу.

Сучасний етап функціонування реального сектору економіки України відбувається в умовах існування негативних макроекономічних тенденцій. При цьому, пріоритетним напрямом активізації інвестиційної діяльності суб'єктів реального сектору економіки (суб'єктів українського бізнесу) та його стійкого функціонування є формування системи якісного фінансового забезпечення, спрямованої на залучення інвестиційних ресурсів, зокрема, закордонних, і їх раціональне використання.

Так, за період 2014-2016 рр. в Україні спостерігається збільшення обсягів капітальних інвестицій підприємств реального сектору економіки в цілому на 48,7 %. При цьому, за період 2014-2016 рр. цей показник має позитивну тенденцію до зростання: у 2015 р. – на

53696 млн. грн. (або на 24,5 %) порівняно з 2014 р. та у 2016 р. – на 53048 млн. грн. (або на 19,4 %) порівняно з 2015 р. [1].

Наразі Україна продовжує залучати нові джерела іноземних інвестицій, якими забезпечується розвиток окремих галузей промисловості і створення нових, інноваційних індустрій, що надасть змогу поліпшити економічний стан держави у майбутньому. Протягом 2016 р. в економіку України країнами світу було інвестовано 36,1545 млрд. дол. США.

Загальний обсяг інвестицій з країн ЄС в економіку України у 2016 р. склав 26,4056 млрд. дол. США, що складає 73,0% від загального обсягу інвестицій в економіку нашої держави (у порівнянні з 2015 р., цей показник становив 31,0469 млрд. дол. США, або 76,2 % від загального обсягу).

Спад надходжень прямих інвестицій загалом та з країн ЄС спостерігається в 2016 р. в порівнянні з 2014 р.: загалом на 32,7 % та з країн ЄС на 35,6% [1].

Причинами такого сповільнення, зокрема, є: військові дії, макроекономічне гальмування, зупинення низки промислових підприємств, суттєва девальвація і інфляція, зниження рівня поточного споживання.

Основними інвесторами в українську економіку серед країн-членів Європейського Союзу в 2016 році були Кіпр – 10239,5 млн. дол. США, що складає 38,78% від загального обсягу інвестицій з країн ЄС; Нідерланди – 6184,7 млн. дол. США (23,42 %) Великобританія – 1790,3 млн. дол. США (6,78% від загального обсягу), Німеччина – 1598,2 млн. дол. США (6,05 % від загального обсягу); Франція – 1305,4 млн. дол. США (4,94%); Австрія – 1559,8 млн. дол. США (5,91 %); Польща – 758,3 млн. дол. США (2,87%), Угорщина – 614,9 млн. дол. США (2,33%), Люксембург – 363,9 млн. дол. США (1,38%); Швеція – 328,9 млн. дол. США (1,25 %) та інші країни – 1661,7, тобто, 6,29% [3; 4].

Найбільші обсяги інвестицій були спрямованими до Києва, а також Дніпропетровської, Донецької, Харківської, Київської, Луганської, Львівської, Одеської, Запорізької, Полтавської, Івано-Франківської областей.

Домінуючими за показником залучення капітальних інвестицій протягом 2014-2016 р. є сфери промисловості, будівництва, сільського, лісового та рибного господарства, транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності. Основне джерело фінансування капітальних інвестицій – власні кошти підприємств і організацій. Загалом, для України є важливим розгляд закордонного інвестування бізнесу в контексті структурних змін та економічного зростання. Пріоритетними завданнями, що їх мають розв'язати іноземні інвестиції, є: структурна реформа економіки; технологічне оновлення виробництва; виробництво товарів широкого споживання; подолання існуючої залежності країни від імпорту.

Обсяги закордонного інвестування в український бізнес є безпосередньо пов'язаними із інвестиційним кліматом країни. Зауважимо, що в умовах глобалізації, закордонний капітал є одним з важливих ресурсів розвитку країни. Однак, криза посилила загальносвітові тенденції до зменшення інвестицій, тому для України є життєво необхідним створення сприятливого інвестиційного клімату в країні та пошук нових шляхів до залучення іноземних інвестицій, що зумовило актуальність дослідження [2].

У зв'язку із зазначеним слід відмітити, що головною проблемою іноземного інвестування в українську економіку на сьогодні є скорочення попиту на продукцію, що виготовляється, спричиненого низькою платоспроможністю населення та зниженням експортних цін. Політична та економічна нестабільність, недосконала організаційно-правова база, неефективне державне управління створюють основні ризики капіталовкладень.

Враховуючи усі негативні чинники мінливого середовища виникає необхідність удосконалення державної стратегії, спрямованої на активізацію інвестування української економіки. Іноземний інвестор має сприймати Україну як стабільну та передбачувану країну.

#### Література

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – Назва з екрану.
2. Доклад о мировых инвестициях, 2015 год [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015overview\\_ru.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015overview_ru.pdf)

3. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>. – Назва з екрану.
4. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.minfin.gov.ua/>. – Назва з екрану.
5. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/control/uk/index>. – Назва з екрану.

**УДК 336.22**

## **ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ ЗДІЙСНЕННЯ МИТНОГО КОНТРОЛЮ В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

**А. П. Остаповець**, магістр

Науковий керівник - к.е.н., доцент Т.В. Мединська

Львівський торговельно-економічний університет

Митний контроль, будучи головним інструментом дотримання норм чинного законодавства з питань митної справи, є важливим елементом забезпечення національної безпеки України. Митна служба від самого початку свого створення покликана захищати країну від зовнішніх і внутрішніх загроз економіці [1, с. 44]. І тепер органи ДФС України забезпечують економічну безпеку країни у багатьох напрямках - у перебігу виконання, передусім, фіскальної та регулятивної функцій. Значення останньої важко переоцінити, оскільки ефективність її виконання позначається на стані економіки країни в цілому: завдяки контролю за дотриманням митно-тарифних і нетарифних правил можна впливати на зовнішню торгівлю, захищати національного товаровиробника, і, зрештою, справляти вплив на галузеву структуру економіки.

Прийняття та введення в дію нової редакції Митного кодексу України від 6 вересня 2012 р. № 5210-VI наблизило Україну до європейської практики. Запроваджені зміни переміщують акценти впливу від фіскального тиску, спрямовуючи увагу на боротьбу з корупцією і ухиленням від митного оподаткування, забезпечують зростання доходів без створення перешкод для легального бізнесу [2, с. 181].

Главою 47 Митного Кодексу (далі – МК) України регламентується організація митного контролю, що здійснюється безпосередньо посадовими особами органів доходів і зборів. В цій главі визначено загальні принципи митного контролю, взаємодія органів доходів і зборів з державними органами, що здійснюють контроль, його вибірковість, тривалість перебування під митним контролем, строки пред'явлення митному органу товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон, документи і відомості, необхідні для здійснення митного контролю, доступ посадових осіб органів доходів і зборів на територію чи в приміщення підприємств для здійснення митного контролю [3]. В той же час норми МК України не в повній мірі дають уявлення про особливості організації митного контролю посадовими особами органів доходів і зборів. Значний обсяг регламентації цих питань знаходиться за межами МК України.

Митному контролю підлягають усі товари та транспортні засоби, що переміщуються через митний кордон. Він передбачає проведення митними органами мінімуму процедур, необхідних для забезпечення додержання законодавства України з питань митної справи [3].

Об'єктами митного контролю є державні інтереси, забезпечення дотримання яких фізичними особами та учасниками зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) відбувається через положення, які регулюють переміщення товарів і транспортних засобів через митний кордон, а також здійснення діяльності, контроль за якою покладений на митні органи (рис. 1).

Суб'єктами митного контролю виступають митні органи, посадові особи, що виконують функції представників влади у взаємовідносинах з учасниками зовнішньоекономічної діяльності, пов'язані з переміщенням через митний кордон товарів і послуг, а також транспортних засобів, з іншими особами, що перетинають митний кордон і переміщають особисті речі. Ці суб'єкти наділені сукупністю прав і обов'язків на виконання

конкретних дій, пов'язаних з підготовкою інформаційної основи для перевірки додержання учасниками ЗЕД та іншими особами вимог митного законодавства, підготовки, прийняття і реалізації рішень за фактами, встановленими у процесі такої перевірки.

Важливим підґрунтям митного контролю є мета та організаційні заходи реалізації форм контролю.



Рис. 1. Об'єкти митного контролю

В межах своєї компетенції, митним органам України під час здійснення митного контролю, передбачається виконання сукупності заходів для забезпечення додержання норм чинного законодавства з питань митної справи. Це зумовило появу форм митного контролю, які є різними як за характером, так і за механізмами реалізації. При проведенні митного контролю митні органи використовують, як правило, ті його форми, що є достатніми для забезпечення дотримання чинного законодавства [4]. Основні форми митного контролю визначені статтею 336 Митного кодексу країни (рис. 2).



Рис. 2. Форми митного контролю



Основною і найбільш розповсюдженою формою митного контролю є перевірка документів та відомостей, необхідних для такого контролю, - документальний контроль. У ході здійснення такого контролю перевіряються документи та відомості, необхідні для здійснення митного контролю. Дана форма митного контролю передбачає співставлення і порівняння даних митних декларацій із даними наведених в документах, що подані до митного оформлення. При цьому встановлюється наявність документів, необхідних для митного контролю товарів згідно з заявленим режимом та найменуваннями товарів, перевіряється правильність заповнення товарно-транспортних документів, відповідність зазначених у них відомостей. Ця форма митного контролю може передувати іншим формам митного контролю: огляду, обліку тощо. Проте в окремих випадках митний контроль може обмежитися тільки перевіркою документів.

Окремою формою митного контролю є облік товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України. Перевірка обліку товарів і транспортних засобів, що перебувають під митним контролем - це проведення дій щодо встановлення відповідності документації про зазначені товари вимогам, встановленим митним законодавством. Ця форма митного контролю застосовується в зв'язку з тим, що на митні органи покладено обов'язок вести статистичний облік товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон. Процедура обліку товарів і транспортних засобів використовується для: фіксації факту переміщення через митний кордон; формування, узагальнення та обробка зібраної інформації; використання інформації для здійснення митної справи та забезпечення інформаційних потреб сторонніх користувачів у межах їх повноважень.

Митні органи при здійсненні митного контролю мають право усного опитування усіх фізичних осіб, в тому числі посадових осіб підприємств, декларантів і перевізників, що переміщують товари і транспортні засоби через митний кордон України, або безпосередньо перетинають його у пунктах пропуску на митному кордоні України.

Отже, одним із важливих факторів, який впливає на покращення та збільшення ефективності процедури митного контролю є взаємодія митних органів із іншими державними органами та службами, яка повинна відігравати значну роль в якісному та ефективному здійсненні контролю на кордоні України. Також, потрібно покращувати існуючу систему митного адміністрування, підвищувати її якість в умовах розподілу товаропотоків та документообігу, здійснювати перехід від тотального контролю товарів до контролю інформаційного.

#### Література

1. Коросташова І. М. Контрольна діяльність як основна складова компетенції митних органів / І. М. Коросташова // Митна справа. – 2010. – №1. – С. 43-47.
2. Білуха М. Т. Митний контроль: організація і методологія / М. Т. Білуха, Т. В. Микитенко // Науковий вісник Національного університету ДПС України – 2014– 1(64) – С. 181-187.
3. Митний кодекс України : від 13 березня 2012 року № 4495-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
4. Міжнародна конвенція про спрощення та гармонізацію митних процедур. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

## ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УСТАНОВАХ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ

**О.М. Откаленко**, к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування  
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

Бюджетний облік установ державного сектору в Україні перебуває на етапі активного реформування, що є органічним у контексті процесів глобалізації та світової економічної інтеграції.

Модернізація державних фінансів є обов'язковою умовою євроінтеграційних процесів в Україні, її метою є зміцнення управління державними фінансами шляхом підвищення функціональної ефективності та посилення прозорості системи бухгалтерського обліку установ державного сектору. До установ державного сектору належать органи, установи, організації, створені органами державної влади України або органами місцевого самоврядування, діяльність яких повністю або частково фінансується за рахунок коштів бюджету (державного або місцевого).

Бухгалтерський облік установ державного сектору суттєво відрізняється від обліку господарської діяльності підприємств виробничої сфери, що зумовлено самою специфікою їх діяльності: вони працюють не заради отримання прибутку, а для задоволення соціальних, культурних та інших потреб суспільства.

Ще до недавнього часу облікова система бюджетної сфери не відповідала сучасним світовим вимогам щодо прозорості інформації; достатньою мірою не забезпечувала обліково-аналітичною підтримкою процеси прийняття рішень у системі управління державними фінансами; не надавала можливість використовувати облікову інформацію для оцінювання ефективності діяльності суб'єктів державного сектору.

Значну роль у розв'язанні цих проблем відіграла модернізація бухгалтерського обліку установ державного сектору та його гармонізація зі світовими стандартами.

З 01.01.2017 року Реформування бухгалтерського обліку в державному секторі набуло чималих обертів: набули чинності 10 національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку державного сектору, новий План рахунків, Порядок його застосування та Типова кореспонденція субрахунків бухгалтерського обліку для відображення операцій з активами, капіталом та зобов'язаннями розпорядниками бюджетних коштів та державними цільовими фондами.

У табл. 1 наведено акти чинного законодавства, якими регламентується процес ведення бухгалтерського обліку в установах державного сектору.

*Таблиця 1*

### Нормативно-правове забезпечення бухгалтерського обліку в установах державного сектору

№ з/п	Нормативний документ	Зміст
1	Бюджетний кодекс України [1]	Визначає засади бюджетної системи України, її структуру, принципи, правові засади функціонування, основи бюджетного процесу і міжбюджетних відносин
2	Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» [2]	Визначає принципи регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності
3	Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку в державному секторі [3]	Розкривають методологічні засади формування у системі бухгалтерського обліку та розкриття у фінансовій звітності інформації про діяльність установи державного сектору

З метою гармонізації бухгалтерського обліку в державному секторі з міжнародними стандартами розроблено та впроваджено у діяльність План заходів щодо модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2016 - 2018 роки. Впровадження даного Плану заходів передбачає наступних п'ять етапів:

1. Запровадження національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі та плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі.
2. Створення системи подання електронної звітності розпорядниками бюджетних коштів і державними цільовими фондами, складеної згідно з національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку в державному секторі.
3. Консолідація фінансової звітності, складеної згідно з національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку в державному секторі.
4. Адаптація облікової системи АС "Є-Казна" до Плану рахунків та внутрішньої платіжної системи Казначейства.
5. Адаптація та запровадження Плану рахунків в обліковій системі Казначейства.

Стрімкі зміни у законодавстві вимагають значних змін в обліковій політиці установ державного сектору. Так, розпорядники бюджетних коштів зобов'язані погодити зміни облікової політики з установою вищого рівня як контролюючим органом, до сфери управління якого належить установа державного сектору. Керуючись нормами бюджетного законодавства, за погодженням установі державного сектору необхідно звернутися саме до головного розпорядника бюджетних коштів. А він, своєю чергою, має вжити заходів, аби в його мережі було дотримано єдиних підходів до облікової політики.

Впровадження в дію стандартів, розроблення і застосування облікової політики, перехід на удосконалений план рахунків забезпечують новітній підхід до облікового процесу в цілому, водночас, формуючи нові актуальні питання щодо бухгалтерського обліку в державному секторі. Працівники бухгалтерських служб установ державного сектору адаптуються до цих змін; вони спроможні шукати відповіді на всі проблемні питання і своєю кропіткою повсякденною працею сприяють розвитку нашої держави в умовах євроінтеграції.

#### Література

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
2. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
3. Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку в державному секторі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://buhgalter.com.ua>

## УДК 658:656.8

### УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ПІДПРИЄМСТВІ В КОНТЕКСТІ ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО РЕНТАБЕЛЬНОСТІ

О.П.Павленко, к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківської справи

В.П.Сергієнко

Дніпровський державний аграрно-економічний університет

В умовах розвитку та стабілізації ринкової економіки все більшої актуальності набувають питання дослідження прибутковості та рентабельності сільськогосподарських підприємств. Дослідження сутності поняття «рентабельність» та визначення шляхів підвищення її рівня висвітлено в наукових працях таких відомих вчених, як: Тарасенко Н.В., Штангрет А.М., Копилук О.І., Примак Т.О., Попович П.Я., Коробов М.Я., Бланк І.А., Третяк О.Д., Чумаченко М.М.. Дослідження праць вчених дало можливість узагальнити резерви підвищення ефективності фінансово-економічної діяльності суб'єктів господарювання в ринкових умовах [2].

Забезпечення прибутковості підприємства – основна мета діяльності будь-якого комерційного підприємства. Сутність прибутковості визначається економічним станом підприємства і його позиціонуванням на ринку. Основою забезпечення прибутковості є якісний розвиток підприємства, який має свої оціночні параметри, серед них ключовим є прибуток, точніше показник якості прибутку підприємства. Якість прибутку підприємства визначається як узагальнена характеристика структури джерел формування прибутку.

Висока якість прибутку підприємства характеризується зростанням обсягів реалізації продукції та зниженням рівня операційних витрат [5]/.

Підвищення прибутку може відбутися також за рахунок підвищення продуктивності праці. З ростом продуктивності праці знижуються витрати праці в розрахунку на одиницю продукції, а отже, зменшується і питома вага заробітної плати в структурі собівартості. Для цього підприємство повинне активно використовувати різноманітні мотиваційні засоби: перевести якомога більше працівників на відрядну форму оплати праці, працівникам погодинної форми у більшому розмірі оплачувати роботу в понад урочний час, забезпечувати доставку працівників на роботу та з роботи за узгодженими маршрутами, надавати матеріальну допомогу працівникам з нагоди ювілейних та інших визначних дат.

В сучасних ринкових умовах для того, щоб покупці віддавали перевагу продукції виготовленій даним підприємством, щоб товари користувалися великим попитом, необхідно ретельно стежити за фінансовим положенням, організовувати виробничу діяльність з дотриманням всіх вимог трудового законодавства та техніки безпеки, проводити моніторинг техніко-економічних показників діяльності підприємства. Доцільно проводити моніторинг фінансового стану підприємства, тобто усебічно оцінювати з використанням різних методів, прийомів та методик аналізу. Неefективність використання фінансових ресурсів призводить до низької платоспроможності підприємства і, як наслідок, до зниження рентабельності підприємства, що є проблемою сучасних підприємств. Оскільки рентабельність сільськогосподарського підприємства безпосередньо пов'язана з величиною прибутку, але її не можна ототожнювати з абсолютною сумою одержаного прибутку, вона характеризує ступінь прибутковості, вигідності, дохідності.

Рентабельність вимірюється за допомогою цілої системи відносних показників, що характеризують ефективність роботи підприємства в цілому, прибутковість різних напрямів діяльності (виробничою, комерційною, інвестиційною і т.д.), вигідність виробництва окремих видів продукції (робіт, послуг). З метою аналізу та забезпечення ефективного управління формуванням прибутку розрізняють декілька видів прибутку підприємства: маржинальний, валовий, операційний, від звичайної діяльності, та чистий. Відповідно до чинних в Україні положень (стандартів) бухгалтерського обліку, загальний прибуток підприємства складається з прибутку, отриманого підприємством від звичайної діяльності та від надзвичайних подій. Прибуток від операційної діяльності становить близько 90% загальної суми отриманого сільськогосподарським підприємством прибутку [4].

Для забезпечення стійкого росту підприємства необхідно постійно здійснювати ефективні заходи щодо максимізації прибутку. Серед них виділяють такі [1]:

1. Планування.
2. Приділення належної уваги якості продукції.
3. Постійний пошук резервів зростання.

4. Підтримання належного рівня ділової репутації (одержувати додатковий прибуток і підвищувати рентабельність підприємству дозволяє висока ділова репутація, що, перш за все, залежить від своєчасності виконання усіх зобов'язань перед постачальниками та замовниками).

Основними способами збільшення прибутку у довгостроковому періоді можуть бути такі [2]:

1. Дії, що спрямовані на збільшення частки ринку в існуючих сегментах (такими діями можуть бути: створення додаткових властивостей для продукції, що виготовляється, підвищення якості обслуговування покупців, усунення конкурента).
2. Дії, спрямовані на вироблення нової конкурентної стратегії.
3. Проникнення в нові сегменти ринку.

Отже, основними шляхами покращення структури формування та розподілу прибутку підприємства є визначення пріоритетного напрямку використання прибутку, що зумовить майбутній розвиток підприємства, проведення економічного аналізу динаміки та факторів отриманого прибутку, виявлення резервів, що буде сприяти максимізації прибутку, а також

ефективному плануванню формування, розподілу та використання прибутку на наступні періоди.

#### Література

1. Гуменюк І. В. Формування та шляхи підвищення прибутку підприємства [Електронний ресурс] / І. В. Гуменюк. – Режим доступу: <http://intkonf.org/gumenyuk-iv-formuvannya-ta-shlyahi-pidvischennya-pributku-pidpriemstva>
2. Петренко М. В. Шляхи підвищення прибутковості підприємства машинобудівної галузі України / М. В. Петренко, А. С. Кратченко // Наукова періодика. – 2011. – №2. – С. 16–24.
3. Лойко В. В., Несенюк Є. С. / В. В. Лойко, Є. С. Несенюк // International Scientific Journal. Экономические науки. – 2015. – № 7. – С.68-71.
4. Міщенко К.Г. Прибутковість підприємства та шляхи її підвищення / К.Г. Міщенко // Международный научный журнал «Интернаука». Экономические науки. – 2017. – 2 т., № 2 (24). – С. 105-107.
5. Удосконалення управління прибутком на підприємстві [Електронний ресурс] / В. І. Куцик, В.О. Бовсуновська. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/Portal/Soc\\_Gum/Torg/2009\\_10/04.pdf](http://www.nbu.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Torg/2009_10/04.pdf).

#### УДК 336

### **ФІНАНСУВАННЯ, КРЕДИТУВАННЯ ТА ІНВЕСТУВАННЯ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ УКРАЇНИ, ЯК ШЛЯХИ БОРОТЬБИ З ФІНАНСОВО- ЕКОНОМІЧНОЮ КРИЗОЮ**

**Р.С.Панченко**

Університет державної фіскальної служби України

Світова фінансова криза, пов'язана з дисбалансом грошових потоків, – це критичний період в економіці, продукує низку проблем майже в усіх сферах суспільного життя. Криза як стадія економічного циклу з різною періодичністю змінюється відновленням економіки на новому рівні (точці тренду). Економіка України перебуває на такому етапі розвитку, коли специфічні внутрішні труднощі підсилюються дією проблем світового масштабу

Особливо гостро економічна криза почала проявляти себе після виходу України з СРСР, коли постала нагальна проблема переходу до ринкової економіки та оновлення виробничої, матеріально-технічної та наукової бази задля підвищення конкурентоспроможності національної економіки. На сьогоднішній день це питання набуло нагального характеру у зв'язку з посиленням конкуренції не тільки на зовнішніх ринках, а й на внутрішніх з огляду вступу країни до СОТ в майбутньому. Тож спираючись на дану проблему необхідно якомога швидше провести модернізацію та списання спрацьованого устаткування і давно застарілих технологій. Основною причиною погіршення конкурентоспроможності наших товарів як на зовнішньому так і на внутрішньому ринках є посилення цінової конкуренції на сировинні товари, висока собівартість більшості продукції, велика енергомісткість виробництва та низька продуктивність праці. Також однією з вагомих причин є залежність України від імпортованих металів і топлив, та коливання цін на них.

На початку 2000х років провідними українськими економістами (такими, зокрема, як А. С. Гальчинський, В. М. Геєць, Б. Є. Кваснюк, А. А. Чухно та ін.) було проаналізовано шляхи можливого розвитку національної економіки та обґрунтовано необхідність переходу до інвестиційно-інноваційної моделі, визначено галузі виробництва, пріоритетні для розвитку, та відповідні першочергові завдання. Тоді ж було затверджено численні програми модернізації багатьох галузей економіки, в яких дістали відображення висновки цих досліджень. Але, на жаль, істотних позитивних зрушень у реалізації цих програм так і не відбулося – насамперед, внаслідок недотримання при їх затвердженні вимоги Закону України

“Про державні цільові програми” щодо наявності реальної можливості ресурсно забезпечити виконання кожної з них [1, с.42].

Можна стверджувати, що головною перешкодою для реалізації зазначених програм була і залишається невирішеність проблеми фінансового забезпечення інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств

Можливі варіантами вирішення даної проблеми можуть виступати:

- Самофінансування
- Кредитування підприємств на вигідних умовах
- Інвестування
- Державне фінансування

Основним джерелом фінансування інноваційної діяльності підприємств (у різні роки – від 60% до майже 90% загальної суми витрат на такі цілі) є самофінансування за рахунок, головним чином, частини одержаних прибутків та амортизаційних відрахувань.

Можливості самофінансування є значно ширшими, але на практиці істотна частина прибутків багатьох підприємств нерідко вилучається на користь фірм і компаній (найчастіше – офшорних), що належать власникам цих підприємств, які отримали контроль над їх менеджментом. Саме шляхом “приватизації менеджменту” за допомогою галузевих і регіональних чиновників, з наступним використанням схем “банкрутства” за штучно створені “борги”, було встановлено контроль над великими підприємствами їх теперішніми власниками. Такі “борги” виникали внаслідок постачання підприємствам від певних структур сировини за завищеними цінами і реалізації продукції цих підприємств за заниженими цінами. Після приватизації таку схему було збережено, але тепер уже з метою ухилення від оподаткування та виведення капіталу до офшорів [2, с.132].

Весь цей час фінансова підтримка інноваційної діяльності підприємств за рахунок коштів державного бюджету залишалася вкрай низькою – на рівні 1–3% загальних витрат на такі цілі. Навіть у 2010–2011 рр., коли інвестиційні видатки з державного бюджету стрімко нарощувалися (здебільшого, у зв’язку з підготовкою до Євро2012) і досягли 5% ВВП (близько 10 млрд. дол., або 27% доходів зведеного бюджету), за рахунок бюджетних коштів було профінансовано лише 1% загальних витрат на інновації.

Враховуючи переобтяженість бюджету борговими зобов’язаннями, невирішеність численних соціальних питань, критичний стан ЖКГ, заплановане з 2014 р. радикальне зниження податків і багато інших внутрішніх і зовнішніх проблем при хронічному дефіциті бюджетів, можна стверджувати, що у найближчій перспективі бюджетні кошти не можуть стати основним джерелом фінансування інвестиційно-інноваційних перетворень національної економіки.

Тим часом кошти державного бюджету мають особливо важливе значення для реалізації інвестиційно-інноваційних програм і проектів в економіці, адже ряд заходів, необхідних для їх успішного здійснення, не може бути профінансований за рахунок інших джерел. Зокрема:

- розвиток інноваційної інфраструктури;
- надання державної підтримки у вигляді здешевлення кредитів; співфінансування;
- надання державних гарантій щодо проектів, які передбачають впровадження сучасних технологічних процесів та енергозберігаючих технологій.

Для банківських установ, у свою чергу, кредитування малого і середнього бізнесу в Україні надзвичайно ускладнено через високий рівень економічного ризику, що практично виключає можливість довгострокового інвестування. Суб’єкти малого та середнього підприємництва в основному утримують в обороті майже весь свій капітал, будучи надзвичайно чутливими до негативних проявів процесу пристосування України до умов відкритої економіки. Тому в умовах існуючої економічної нестабільності підприємства малого бізнесу надають перевагу швидким операціям, у зв’язку з чим вони втрачають інвестиційну привабливість як для вітчизняного, так і для іноземного інвестора. Ще до початку кризових явищ на фінансовому ринку починали спостерігатися такі негативні явища, як збільшення портфеля неповернених позичок і “поганої” заборгованості [2, с.137].

Для підвищення ефективності процесу кредитування в комерційному банку необхідно налагодити якісне інформаційно-аналітичне забезпечення. Адже жодна найдосконаліша методика аналізу позичальника або оцінка ризику не дасть надійних результатів, якщо вихідна інформація буде недостатньо повною або надійною. Шляхами вирішення проблеми є активізація діяльності бюро кредитних історій, а також запровадження відкритої, прозорої звітності самими підприємствами малого і середнього бізнесу. Крім того, важливим напрямком активізації банківського кредитування підприємств малого і середнього бізнесу є створення гнучкої системи гарантій, яка відкрила б можливості кредитування даного сектора економіки. При цьому гарантії можуть забезпечуватись як самими банками через запровадження продажу гарантій як форми вкладення капіталу з метою отримання прибутку, так і іншими зацікавленими установами, зокрема спеціалізованими фондами або іншими інститутами підтримки малого підприємництва, а також державними та муніципальними органами влади для тих малих і середніх підприємств, які працюють у соціально значущих галузях економіки, беруть участь у виконанні державних замовлень, виконують заходи в рамках регіональних програм соціально-економічного розвитку території. [3, с.9].

Особливо перспективним для кредитної підтримки малого бізнесу слід вважати започаткування діяльності в Україні гарантійних фондів, які зможуть взяти на себе частину ризиків комерційних банків, що кредитують малі підприємства за рахунок власних ресурсів

Зростанню економічної зацікавленості банків у кредитуванні суб'єктів малого та середнього бізнесу сприятиме також скорочення банківських витрат, пов'язаних із опрацюванням кредитних заявок, бізнес-планів та інвестиційних проектів клієнтів. Адже адміністративні витрати банків при кредитуванні малих і середніх підприємств практично дорівнюють видаткам при розгляді кредитних заявок великих підприємств, а тому для значного розширення кредитування комерційними банками малого бізнесу необхідно запропонувати належні механізми-компенсатори високих адміністративних витрат. Таким компенсатором може бути додатковий відносно дешевий ресурс – в рамках Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні. Український фонд підтримки підприємництва (УФПП) має розробити механізм видачі кредитів малим підприємствам через уповноважені комерційні банки, відібрані на тендерних умовах.

Основна причина відсутності значних зрушень у реалізації затверджених програм модернізації національної економіки полягає у невирішеності проблеми фінансового забезпечення інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств.

Для модернізації економіки України потрібні величезні інвестиції, що, у свою чергу, вимагає використання визначеного у статті потенціалу усіх розглянутих внутрішніх та іноземних джерел фінансових ресурсів (самофінансування; коштів державного бюджету; заощаджень населення; кредитів міжнародних фінансових установ; інвестицій із світового фінансового ринку, а також вивезених з України капіталів).

Для використання зазначеного потенціалу необхідними є:

1) посилення протидії з боку ДФС України вилученню (з ухиленням від оподаткування) значної частини прибутку підприємств через офшорні компанії, що нерідко теж належать їх власникам;

2) реалізація комплексної програми підвищення фінансової культури населення та створення умов, спрямованих на його заохочення до вкладення частини власних заощаджень у придбання корпоративних цінних паперів

; 3) доведення питомої ваги готівкової національної валюти поза банками у структурі грошової маси з нинішніх 28–30% до стандартів розвинутих країн (8–10%) шляхом реалізації заходів щодо поширення безготівкових розрахунків;

4) залучення вивезених з України через офшорні компанії тінювих капіталів шляхом стимулювання їх власників до використання цих капіталів на модернізацію своїх українських підприємств і на створення нових імпортозаміщуючих виробництв.

Література

1. Чемодуров О. А. Проблеми фінансування інноваційної діяльності підприємств / О. А. Чемодуров. // "Економіка України". – №1. – С. 40–50.

2. Рудницька О. М. Шляхи покращення фінансового стану українських підприємств / О. М. Рудницька, Я. Р. Біленська. // Вісник "Львівська політехніка". – №22. – С. 137–145.

3. Дзьоблюк О. Активізація банківського кредитування малого та середнього бізнесу в системі заходів із подолання фінансово-економічної кризи / О. Дзьоблюк. // Теорія і практика банківської діяльності. – №47. – С. 7–11.

**УДК 658.14.17**

## **ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ФІНАНСІВ ПІДПРИЄМСТВ ТА ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ В КРИЗОВІЙ ЕКОНОМІЦІ**

**І.С. Паньків**, магістр

Науковий керівник - асистент М. К.Хім

Національний університет «Львівська Політехніка»

Фінанси підприємств відіграють важливу роль, адже вони є важливою складовою фінансової системи, ефективність функціонування якої забезпечує конкурентоздатність економіки та створює сприятливі умови для реалізації стратегічного розвитку держави. Розвиток фінансів підприємств тісно пов'язаний з трансформаційними процесами, що відбуваються під впливом економічних процесів. Це вимагає застосування виважених підходів до формування дієвих механізмів управління фінансовими ресурсами. Стабільність фінансової системи стабілізує макроекономічні показники, саме тому в період зниження економічної активності країни виникає потреба регулювання фінансів підприємств державою.

Публічне управління фінансами в Україні з переходом до ринкової економіки набуло нового змісту — від адміністративно-командних методів, таких як повне нормативне регулювання діяльності підприємств, до застосування економічних важелів впливу шляхом здійснення фінансово-кредитної політики через систему уповноважених органів. Однак, крім цього держава продовжує нормативно регулювати діяльність фінансів підприємств. Публічне управління фінансами поєднує методи прямого оперативного владно-розпорядчого управління з використанням стимулюючого впливу через економічні регулятори [2].

Розвитку теорії та практики управління фінансами підприємств присвячені праці вітчизняних вчених М.Білик, І.Бланка, Г.Блакити, В. Виговської, І. Запатріної, О. Зборовської, І. Зятковського, Р.Ларіної, В. Лагутіна, І.Лук'яненко, І.Лютого, А.Мазаракі, В.Суторміної, О. Терещенка, В. Федосова, І. Чугунова, О. Ястремської та інших [3, с. 4].

Основна маса фінансових ресурсів формується у сфері матеріального виробництва, а потім певною мірою трансформується та перетворюється в межах відтворення [4]. У цих умовах створюється об'єктивний, своєрідний, двосторонній зв'язок фінансів і держави. З однієї сторони, природа фінансів, їхні форми та розміри фондів визначають можливості держави, напрямки і завдання її діяльності, а також гарантують фінансово забезпечені перспективи державного розвитку. З іншої сторони, за допомогою фінансів підприємств держава активно впливає на всі сторони процесу відтворення. З їх допомогою відбувається розподіл результату відтворення — сукупного суспільного продукту, перерозподіл і доведення його складових частин до кінцевого споживача [2]. За рахунок фінансових ресурсів відбувається стимулювання, розвиток виробництва, підтримка об'єктивних і раціональних пропорцій розвитку суспільного виробництва, держави в цілому.

Період економічної кризи характеризуються тим, що значна частина підприємств функціонує в умовах невизначеності та гострої нестачі фінансових ресурсів, що не дає їм змоги ефективно здійснювати господарську діяльність та розвиватися [5]. У цьому напрямку важливого значення набуває політика держави, орієнтована на чітке дотримання вимог соціальної відповідальності бізнесу, впровадження високих енерго- та ресурсозберігаючих технологій, стимулювання розвитку виробництв, які забезпечують випуск продукції на основі реалізації ефективних інноваційно-інвестиційних проектів та створює умови для стабільного розвитку галузі [3, 5].



Для того, щоб підприємство було спроможним розробляти дієві інструменти управління фінансами в умовах економічної кризи доцільно впроваджувати нові підходи, які мають базуватися на ліквідації збиткових підприємств та підтримці перспективних підприємств. Це вимагає максимальної мобілізації грошових коштів для здійснення організаційних нововведень та цілеспрямованого розподілу грошових коштів, насамперед у пріоритетні сфери економіки.

Держава має безпосередній вплив на діяльність підприємств, в період економічної кризи їх фінансова неплатоспроможність відіграє важливу роль у покращенні економіки країни. Таким чином держава формує систему правових актів, що регламентують вплив на кризові підприємства. Державою можуть затверджуватися та створюватися спеціальні органи виконавчої влади, у функції яких входить робота з кризовими підприємствами.

Щодо державних підприємств, держава може вжити заходів антикризового впливу навіть без рішення господарського суду. До приватного підприємства, або підприємства, заснованого на груповій власності приватних осіб, всі можливі заходи антикризового впливу можуть бути прийняті тільки у відповідності з рішенням господарського суду або на основі добровільної угоди між підприємством-боржником і його кредиторами [1].

До підприємства, що потрапило в кризову ситуацію, в залежності від глибини і масштабів кризи, а також можливих перспектив на оздоровлення, можуть бути застосовані різні методи впливу, які регламентуються державою:

- 1) надання підприємству фінансової допомоги з боку державного органу влади, що може також проявлятися у вигляді субсидій, субвенцій і дотацій;
- 2) реорганізація та реконструкція підприємства; зміна системи і методів управління, а також інвестиційної політики;
- 3) продаж частини майна підприємства з направленням виручених грошей на погашення заборгованостей перед кредиторами;
- 4) продаж підприємства за інвестиційним конкурсом;
- 5) продаж підприємства на відкритому аукціоні;
- 6) ліквідація підприємства за рішенням господарського суду;
- 7) добровільна угода з кредиторами, тощо.

Саме вплив держави на кризові підприємства та їх ліквідація або реорганізація зміцнює економіку країни і є важливим в період економічної кризи. Такі обставини дозволяють зробити висновок, що в сучасних умовах домінуючими чинниками розвитку економіки починають ставати чинники внутрішнього розвитку, а саме чинники розвитку підприємництва. У цьому напрямку необхідним для публічного управління є вирішення комплексу завдань, до яких відносяться:

- створення рівних умов для конкуренції вітчизняної та імпортованої продукції;
- податкове та кредитне сприяння виробничим програмам імпортозаміщення;
- створення сприятливих умов для залучення інвестицій, розвитку державно-приватного партнерства,
- інтенсифікації процесу розробки і впровадження нових технологій та прискорення їх практичного використання;
- вдосконалення системи забезпечення виробництва якісними сировинними ресурсами;
- створення науково-виробничих структур та кластерів на основі повного технологічного циклу;
- кадрове забезпечення ефективного управління фінансами підприємств.

В Україні через недостатню увагу до управління фінансовими ресурсами підприємств, наслідком економічного спаду стало суттєве невиконання договірних зобов'язань, зниження обсягів інвестицій, порушення координації в господарських процесах [3, с. 114]. Така ситуація визначає необхідність розробки дієвих фінансових стратегій і тактики дій публічних органів влади у процесі реалізації господарських операцій.

Отже, розробка дієвих підходів до управління фінансами підприємств в умовах економічної кризи та створення умов для узгодженого управління матеріальними,

фінансовими, інформаційними потоками, забезпечує достовірність, повноту, своєчасність фінансового обслуговування підприємницької діяльності, знижує рівень залежності від впливу факторів зовнішнього середовища. Відображаючи інтеграцію всіх складових підприємства в єдину систему наскрізного управління фінансовими потоками для досягнення бажаного результату з мінімальними витратами часу й ресурсів.. У цьому напрямку одним з ключових завдань в управлінні фінансами підприємств є обґрунтування раціональних способів використання фінансових ресурсів, діяльність зі збитковими підприємствам та допомога стратегічно важливим та перспективним підприємствам.

#### Література

1. Господарський кодекс України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
2. Адміністративне право України. Загальна частина : курс лекцій / В.К. Колпаков, О.В. Кузьменко, І.Д. Пастух, В.Д. Сущенко та ін.. / за ред. В.В. Коваленка. – 2011. – 327 с.
3. Бондаренко О.С. Розвиток фінансів підприємств в умовах логістизації економіки. Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук, Київ – 2017 р., 579 с.
4. Калабухова С.В., Чалюк Л.В. Аналіз руху грошових коштів на підприємств /С.В. Калабухова, Л.В. Чалюк, // Фінанси, облік і аудит. – 2011. – № 18. – С. 291–297.
5. Фінанси підприємств: теоретико-методичне забезпечення формування та відтворення: монографія /І. В. Журавльова, О.М. Ястремська, Л.О. Меренкова та ін. /за заг. ред. Журавльової І.В. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2010. – 428 с.

**УДК 638. 16: 330. 322 (476)**

### **ИНВЕСТИЦИИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

**М.В.Пестис**, к.э.н., доцент кафедры экономики АПК

**А.И.Сивук**, старший преподаватель кафедры экономики АПК

**Л.А.Язубец**, старший преподаватель кафедры экономики АПК

Гродненский государственный аграрный университет

Стабильность и экономическое развитие сельского хозяйства Республики Беларусь во многом зависит от совершенствования инвестиционной деятельности и повышения ее эффективности. Обоснованность и своевременность принимаемых решений в агробизнесе предопределяет результативность инвестирования. В этой связи эффективное управление инвестициями и формирование соответствующих для них условий имеет особое значение.

Сельское хозяйство Республики Беларусь занимает особое место в экономике страны и относится к числу главных отраслей народного хозяйства, определяющих условия поддержания жизнедеятельности общества. Сельское хозяйство одна из приоритетных отраслей национальной экономики. Здесь трудится 303,2 тыс. человек, или 8 % от общей численности занятых в экономике. Общая площадь земель в сельскохозяйственном обороте составляет почти 9 млн. га или более 40% территории страны. На одного жителя Беларуси приходится 0,9 га сельскохозяйственных и в том числе 0,6 га пахотных земель. В валовом внутреннем продукте страны доля отрасли составляет 7,8 % [1].

В последние годы сельское хозяйство Беларуси характеризуют устойчивые тенденции развития: увеличились объем валовой продукции, экспортные поставки, инвестиции в основной капитал, сократилась численность убыточных сельскохозяйственных предприятий. По основным продуктам питания обеспечена продовольственная безопасность.

В 2017 г. в республике было собрано 8 млн. т зерновых и зернобобовых культур (табл.). Ежегодно республика наращивает объемы производства молока, занимая 25-е место в мировых объемах производства молока и молокопродуктов и 8-е место в экспорте. Наиболее высокий рейтинг республика имеет по производству и экспорту льноволокна – 2-е и 3-е места соответственно. Также Беларусь входит в 20 стран-экспортеров мяса, сахара и масла рапсового. Экспорт сельскохозяйственной продукции и продуктов питания ежегодно превышает 4 млрд. долл. США (18 % к общему объему экспорта). В 2017 г. Республика

Беларусь поставляла сельскохозяйственную продукцию и продукты питания более чем в 80 стран, в том числе молочную – в 45, мясную – в 19 государств. На сегодняшний день Республика Беларусь полностью обеспечивает свои потребности в продовольствии, допуская на национальный рынок до 15% импортной продукции.

Таблица

Основные показатели работы сельского хозяйства Республики Беларусь

Показатели	Годы			
	2014	2015	2016	2017
Продукция сельского хозяйства – всего, млн. долл. США	12612	8511	7801	9444
- растениеводство	5999	3809	3612	4523
- животноводство	6614	4703	4190	4921
Доля сельского хозяйства в ВВП, %	7,3	6,3	6,9	7,8
Валовой сбор зерна (в весе после доработки), тыс. т	9564	8657	7461	7990
Реализация скота и птицы в живом весе, тыс. т	1548	1661	1678	1676
Производство молока, тыс. т	6703	7047	7140	7322
Производство яиц, млн. шт.	3858	3746	3615	3559
Инвестиции в основной капитал – всего, млн. долл. США	22027	13024	9416	10553
в т.ч.				
в сельское хозяйство	2005	1315	876	1129
сельское хозяйство в общей сумме инвестиций, %	9,1	10,1	9,3	10,7
Инвестиции в основной капитал в общей сумме ВВП, %	28,0	23,0	19,8	19,4

Одной из основных целей государственной аграрной политики Беларуси является создание благоприятного инвестиционного климата и увеличение объема инвестиций в агропромышленный комплекс. Несомненными преимуществами для инвестирования в сельское хозяйство являются постоянный спрос на продукцию, емкость рынка сбыта, значительная государственная поддержка и льготное кредитование.

Итоги инвестиционной деятельности за 2017 г. свидетельствуют о положительных тенденциях в инвестиционной сфере. Инвестиции в основной капитал всех сфер экономики республики составили 10553 млн. долл. США (это 105,3 % в сопоставимых ценах к уровню 2016 г.), в том числе в сельское хозяйство – 1129 млн. долл. США, что составляет 10,7 % от общей суммы [2].

Таким образом общая сумма инвестиций в основной капитал увеличивается как в целом по стране, так и в сельском хозяйстве. Вместе с тем происходят колебания удельного веса инвестиций в основные фонды сельского хозяйства в сторону уменьшения. Анализ обеспеченности сельскохозяйственной техникой в Республике Беларусь наглядно свидетельствует о том, что увеличивается нагрузка пашни на один трактор. Так, если нагрузка пашни на один трактор в 2014 г. составляла 117 га, то в 2016 г. – 120 га. С каждым годом также снижаются такие показатели, как обеспеченность республики различными видами комбайнов. Высокая степень износа вызвана уменьшением капиталовложений и нарушением основных воспроизводственных пропорций [3].

Из общего объема инвестиций в основной капитал в 2017 г. доля строительно-монтажных работ составила 50,1 % (в 2016 г. – 52,2 %). Удельный вес затрат на приобретение машин, оборудования, транспортных средств в технологической структуре инвестиций составил 38,8 % (35,7 %). При этом на долю импортных машин, оборудования, транспортных средств приходилось 66,7 % инвестиций, вложенных в активную часть основных средств (69,8 %). В 2017 г. на реконструкцию и модернизацию действующих объектов основных средств было направлено 24,2 % общего объема инвестиций в основной капитал (в 2016 г. – 26,5%).

В структуре инвестиций в основной капитал финансирование за счет бюджетных средств составляет около 25 %, остальные 75 % — внебюджетные средства (рис.).

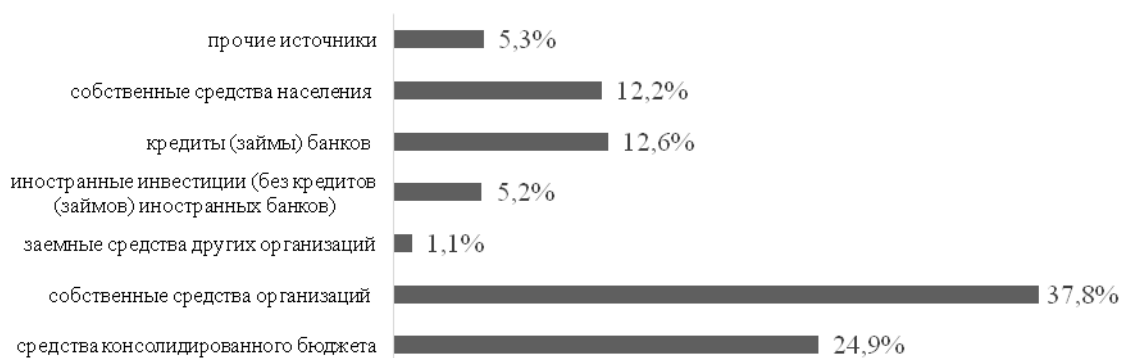


Рис. 1. Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования, 2017 г.

Собственные средства организаций составляют около 38 % всего объема инвестиций. Кроме того, тенденция последних лет свидетельствует об увеличении доли выделяемых бюджетных средств (за период с 2014 по 2017 гг. - почти на 9,1 проц.п.), в то же время доля инвестиций за счет собственных средств организаций на протяжении нескольких лет остается практически неизменной. Большое внимание в реализации инвестиционной политики Беларуси уделяется привлечению иностранных инвестиций, доля которых составляет 5,2 %. В настоящее время более 60 стран мира инвестируют в Беларусь. На протяжении последних лет основными прямыми инвесторами в Беларусь являются Россия и страны Европейского союза: на их долю в разные годы приходилось по 45-55% от общего объема прямых иностранных инвестиций [2].

В структуре инвестиций в основной капитал по формам собственности преобладают инвестиции частной собственности (51,1 %), инвестиции государственной и иностранной собственности составляют соответственно 41,5 и 7,4 %.

Для простого воспроизводства доля инвестиций в основной капитал должна составлять не менее 20 % от объема валового внутреннего продукта. Доля инвестиций в основной капитал в ВВП в странах Евросоюза составляет в среднем 18-25 %. По итогам 2017 г. этот показатель в Беларуси находится на уровне 19,4 %. В 2018 г. прогнозируется его увеличение до 20,2 % [4].

Таким образом, анализ показал, что увеличение объемов инвестиций должно сопровождаться повышением их эффективности. Прежде всего инвестиции должны направляться на технологическое обновление и модернизацию производственного потенциала страны, создание высокопроизводительных рабочих мест. Динамичному развитию инвестиционной деятельности в сельском хозяйстве препятствуют сложное финансовое положение большинства сельскохозяйственных товаропроизводителей, недостаток высококвалифицированных специалистов финансово-кредитной сферы, высокие риски инвестирования и другие причины. Кроме того, наиболее эффективное использование инвестиционных ресурсов возможно в условиях рыночной конкурентной среды, характеризующейся развитой структурой и инфраструктурой инвестиционного рынка, формирование которого в АПК Республики Беларусь идет очень медленными темпами.

#### Литература

1. Сельское хозяйство Республики Беларусь, 2017: стат. сб. / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь. – Минск, 2017. – 233 с.
2. Беларусь в цифрах, 2017: стат. справочник. / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь. – Минск, 2018. – 72 с.
3. Пестис М.В. Состояние и пути повышения эффективности использования основных средств в хозяйствах Гродненского района // Сельское хозяйство – проблемы и перспективы. Экономика (вопросы аграрной экономики): Сб. научных трудов (том 39). – УО «ГГАУ». – Гродно. – 2017. – С. 243-249.
4. Утюпин П.В. Ежегодный прирост инвестиций в основной капитал в 2019-2020 годах планируется минимум в 7 % // Белта. 15.09.2017. URL: <http://www.belta.by/economics/view/ezhegodnyj-prirost-investitsij-v-osnovnoj-kapital-v-2019-2020-godah-planiruetsja-minimum-v-7-266728-2017/> (дата обращения 05.05.2018).

## ТРАНСФОРМУВАННЯ СТРУКТУРИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

**О.В. Пирог**, д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва

Національний університет «Львівська політехніка»

Країни-лідери світової економіки характеризуються постіндустріальним суспільством: такі країни як США, Японія та «старі» члени ЄС (Німеччина, Франція, Італія) є флагманами формування економічної думки «нової економіки» - економіки в умовах постіндустріального суспільства. Саме за їх зразком та досвідом всі інші країни світової економічної спільноти переходять на постіндустріальний тип економічного розвитку. Зауважимо, що, незважаючи на спільну ідею стійкого економічного розвитку інноваційного типу, кожна з названих країн має певні особливості, які сформувалися під впливом історичного розвитку.

Упродовж останніх двох десятиліть для України залишається актуальним питання реструктуризації національної економіки країни відповідно до сучасних вимог постіндустріального суспільства та економічного розвитку інноваційного типу. Забезпечення структурних зрушень в національній економіці передбачалось у всіх державних програмах стратегічного розвитку України за роки незалежності. Водночас національна економіка України залишається неадаптованою до вимог постіндустріального суспільства, що передбачає проведення структурних зрушень задля подальшого економічного розвитку та зростання.

Щодо економіки постіндустріального типу у науковій економічній літературі вживають такі терміни - синоніми як «нова економіка», «економіка знань», «к – суспільство» (Knowledge Society), «інноваційна економіка», «інформаційна економіка». У зарубіжній фаховій літературі економічний розвиток постіндустріального типу називають «золотою ерою».

Отже, для постіндустріального суспільства (к-суспільства) характерний економічний розвиток, який базується на продукуванні гармонізованих знань з використанням потужних інформаційних технологій. Водночас «традиційні» фактори для доіндустріального та індустріального типу – природні ресурси та капітал не втрачають своєї актуальності, хоча і є обмеженими (вичерпними), порівняно з інформацією та знаннями.

Моніторинг рівня технологічного розвитку суб'єктів світової економіки системно здійснюють Міжнародний інститут розвитку менеджменту (Лозаня, Швейцарія) та Міжнародний економічний форум. Результати їх досліджень [1, 2] дозволяють сформулювати карту сучасного світу:

- приблизно 15 % населення (так званий «золотий мільярд») мешкає у розвинутих країнах, в яких відбувається становлення інформаційного технологічного способу виробництва та інформаційного суспільства;

- приблизно половина населення живе за індустріального способу виробництва та індустріального суспільства;

- майже третина жителів світу – проживають у країнах і у відсталих районах окремих країн, які перебували на доіндустріальній стадії суспільно-економічного розвитку з притаманною їй формою існування – взаємодією з природою, використанням природних джерел енергії (сила людини та тварин, енергія сонця, вітру і води), примітивними способами виробництва, що визначають і його обмежені обсяги, і незадовільні умови життя та праці.

Отже, постіндустріальне суспільство передбачає безперервну конвертацію сучасних досягнень науки і техніки в новітні технології, конкурентоспроможні товари і послуги.

У результаті становлення постіндустріального суспільства відбуваються якісні зміни у структурі національної економіки (структурні зрушення), які проявляються у формуванні новітніх інноваційних галузей економіки та «відмиранні» технологічно застарілих галузей. У

найближче десятиліття XXI ст. прогнозується трансформація ядра галузевої структури національної економіки. Економічна наука поки що не запропонувала модель «нової» галузевої структури національної економіки.

Сучасна «типова» стійка національна технологічна структура оцінюється, відповідно до прийнятої Європейським Союзом в 2007 р. класифікації виробничих структур, за технологічною структурою переробної промисловості та має наступний вигляд:

- близько 50% - сумарна частка високотехнологічних (близько 20%) та середньотехнологічних (близько 30%) виробництв;
- приблизно 50% - сумарна частка низькотехнологічних (30%) та середньонизькотехнологічних (20%) виробництв.

Співвідношення цих показників з показниками ядра галузевої структури – це емпіричне правило сталого розвитку економіки: питома вага галузей переробної промисловості повинна становити 1/5 від національної економіки, тоді як в цих галузях 1/5 - частка високотехнологічних виробництв та половина - високотехнологічних та середньовисокотехнологічних виробництв.

Національну економіку України можна охарактеризувати такими рисами: технічна та технологічна відсталість, значний фізичний та моральний знос основних фондів, низький рівень використання виробничих потужностей, висока матеріало-, енерго- та ресурсоемність, відсутність або низький рівень інноваційної діяльності.

Відсутність прогресу в освоєнні та впровадженні новітніх технологій заважали підвищенню конкурентоспроможності промисловості, що певною мірою спричинило глибоку структурну кризу та спад виробництва. За часи незалежності України найбільш технологічно деградували великі високотехнологічні комплекси (авіабудування, електронна промисловість, радіоелектроніка, верстатобудування, приладобудування тощо), потенціал яких мав би стати підґрунтям економічного розвитку країни.

За період 2001 – 2016 рр. відбулись певні структурні зміни в національній економіці країни:

- нарощення питомої ваги видів економічної діяльності, що належать до сфери нематеріального виробництва (на 12,4 в.п.), при скороченні питомої ваги видів економічної діяльності, що належать до сфери матеріального виробництва;

- за період дослідження реальний сектор економіки в цілому скоротився майже у 1,3 рази, переважно за рахунок сільського господарства, питома вага якого зменшилась на 4,4 в.п. (з 16,05% до 11,65%), промисловості - на 6,67 в.п. (з 30,19% до 23,52%) та будівництва (з 3,98% до 2,67%). Серед видів економічної діяльності, які належать до сфери нематеріального виробництва, знизилась питома вага транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності (з 13,41% до 7,3%), тоді як наростили питому вагу: оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів (з 12,23% до 16,9%), фінансова та страхова діяльність (з 2,87% до 5,11%) та державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування (з 4,06% до 5,69%).

Економіка України не має запасу у технологічній структурі сталого розвитку. Структура національної економіки України не відповідає критерію стійкості технологічної структури національної економіки саме в «технологічній» частині. Частка високотехнологічних виробництв складає близько 5% (в 4 рази менше), сумарна частка високотехнологічних та середньовисокотехнологічних виробництв – близько 25% (в 2 рази менше).

Структурно перебудовувати національну економіку треба відповідно до галузевого, технологічного, інноваційного та інвестиційного розвитку. Змінити галузеву структуру економіки ефективніше через технологічні структурні зміни в переробній промисловості, що набуло форми процесу дифузії високих та середньо високих технологій та «відмирання» застарілих технологій.

Для забезпечення розвитку національної економіки України на рівні країн з постіндустріальним суспільством необхідно здійснити її структурно-технологічну трансформацію у два етапи:

1 етап – досягнення рівня розвитку країн з індустріальним суспільством (на прикладі Польщі) – національна економіка України повинно стабільно щороку зростати в межах 6,1 – 6,7 % за рахунок вторинного (3,15 – 3,87 % з питомою вагою 31,7%), четвертинного (12,53 – 12,94 % з питомою вагою 18,5 – 18,8 %) та п'ятерикового (3,89 – 4,32 % з питомою вагою 19,2 %) секторів;

2 етап – досягнення рівня розвитку країн з постіндустріальним суспільством (країни ЄС) – національна економіка України повинно стабільно щороку зростати в межах 5,2 – 5,4 % за рахунок четвертинного (10,76 – 11,00 % з питомою вагою 29,0 %) та п'ятерикового (2,32 – 2,51 % з питомою вагою 23,7 %) секторів. При цьому, скоротитись має первинний (у 8 разів – з 15,6 % у 2010 р. до 1,7 %) й вторинний (до 24,8 %) сектори. Установлено, що скорочення питомої ваги вторинного сектору у національній економіці має відбуватись за рахунок згорання низькотехнологічних виробництв.

Інструментарієм структурно-технологічної трансформації структури національної економіки України виступає факторна модель з пріоритетним значенням інвестиційного чинника. За результатами проведених досліджень виявлено, що для досягнення стійкого розвитку національна економіка України державна політика в інвестиційній діяльності повинна бути спрямована на усунення перешкод (бар'єрів) та впровадження стимулів для інвестування, захист прав інвесторів. Вивчення літературних джерел дало змогу обґрунтувати, що інвестиційна політика має базуватись на сукупності принципів (цілісності; наукової обґрунтованості; результативності та ефективності функціонування системи державного стратегічного планування; безперервності та повноти прийняття рішень, пов'язаних з державним стратегічним плануванням; державно-приватного партнерства; відповідальності учасників державного стратегічного планування).

#### Література

1. The International Institute for Management Development [Electronic resource] – Access mode: [www.imd.ch](http://www.imd.ch).
2. World Economic Forum [Electronic resource] – Access mode: [www.weforum.org](http://www.weforum.org).

### УДК 336.201.3

#### **К ВОПРОСУ ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ**

**Е. И. Платоненко**, к.э.н., доцент, заведующая кафедрой финансов  
и бухгалтерского учета

УО «Гродненский государственный университет им. Я. Купалы»

В Республике Беларусь процессы прироста объемов валовой продукции и увеличения рентабельности производства, обусловленные усилением государственной поддержки и привлечением организаций-инвесторов, не сопровождались улучшением финансового положения отечественных сельскохозяйственных организаций. В последние годы в сельскохозяйственных организациях возникла тенденция отвлечения главного собственного источника инвестиций на покрытие недостатка собственных краткосрочных активов. Однако средства государства также не являются безграничными. У государства сегодня таких денег нет, поэтому актуальной является проблема привлечения инвестиций в сельское хозяйство. Кроме того, вступление торговых партнеров Беларуси и в перспективе самой страны в ВТО накладывает определенные ограничения на оказание государственной поддержки сельскохозяйственным производителям [1]. Как показывают исследования, в настоящее время существует необходимость в повышении эффективности использования бюджетных средств, так как при увеличении сумм бюджетных ассигнований, размер прибыли и выручки от реализации сельскохозяйственной продукции на 1 рубль бюджетных средств имеет тенденцию к снижению.

Вопрос эффективности государственной поддержки – это системный вопрос распределения ресурсов в экономике в целом. Программно-целевой метод развития работает

эффективно лишь тогда, когда ресурсы приоритетно направляются в отрасли с растущей отдачей. Задача государства – содействовать этому. Ежегодно на оказание государственной поддержки из бюджета выделяются значительные средства. Получают ее предприятия по ходатайствам соответствующих отраслевых и региональных органов государственного управления. Преимущественно это предприятия промышленности и сельского хозяйства. Результаты такой поддержки оцениваются по выполнению предприятиями основных показателей. Вместе с тем, как показывает практика, действующий подход не способствует концентрации государственных ресурсов на наиболее важных для экономики страны направлениях и программах и приводит к распылению государственных средств. Фактически финансовую помощь государства получают не только организации, реализующие крупные инвестиционные проекты или осваивающие новые технологии (ведь именно в этих случаях деньги начинают реально работать, обеспечивая при этом отдачу государству), но и предприятия, испытывающие финансовые трудности, не способные без поддержки государства выйти на безубыточную работу.

В качестве варианта решения указанной проблемы может выступать разработка адаптированной к современным условиям хозяйствования системы налогообложения, которая позволила бы снизить налоговую нагрузку аграриев и тем самым повысить их заинтересованность в инновациях.

В этих условиях назрела необходимость реформирования применяемых механизмов господдержки и повышения эффективности использования государственных средств.

Сельское хозяйство Беларуси на фоне низкой активности инновационных процессов в экономике по-прежнему отстает от ведущих европейских стран по уровню своей результативности. Ситуационный анализ свидетельствует, что основной причиной тому служит отсутствие в республике эффективного механизма стимулирования инновационного развития отрасли и прежде всего его финансовой составляющей. Необходимы постоянные источники финансирования, направленные не только на разработку и внедрение новаторских проектов в отдельных организациях, но и на их распространение среди товаропроизводителей.

В качестве инструментария, используемого в целях активизации инновационных процессов в аграрной экономике, выступает система налогообложения. Ее основные принципы, виды налоговых платежей, порядок их установления, введения, изменения и прекращения, а также отношения, возникающие в процессе исполнения налогового обязательства, права и обязанности плательщиков закреплены Налоговым кодексом Республики Беларусь [2]. На сегодняшний день отечественные товаропроизводители аграрной продукции функционируют в единой налоговой среде, не учитывающей степень их вовлечения в инновационные процессы. Имеют место лишь варианты выбора налогового режима. Около 98% сельскохозяйственных организаций в Республике Беларусь находится на особом режиме.

Распространение такой практики позволяет аграриям республики получать существенные налоговые льготы. Вместе с тем проведенный анализ показывает, что в последние годы уровень налоговой нагрузки в сельском хозяйстве в 1,5-2 раза выше, чем в зарубежных странах. Это является одной из причин снижения результативности отрасли, а также роста задолженности по налогам и сборам [3]. Расчеты показали, что сельскохозяйственные организации, чья налоговая нагрузка не превышает 6%, могут оплатить не только текущую задолженность по налогам, но и просроченную. Налоговая нагрузка в пределах 6-9%, позволяет товаропроизводителям погасить свои налоговые обязательства на 100%, а дальнейшее ее повышение приводит к снижению собираемости уровня налогов в среднем на 5%.

Таким образом, можно констатировать, что наиболее благоприятное отношение налоговых платежей к выручке находится в диапазоне 3-6% (5,3% – в среднем). Данный интервал может быть принят в качестве оптимального, позволяющего максимизировать прибыльность отрасли, создав тем самым финансовую базу для ее инновационной активности, и одновременно максимизировать налоговые поступления в бюджет.



Отклонение от указанных параметров требует реализации мер, направленных на их устранение.

Предлагается отказаться от действующего индивидуального, по запросам предприятий и государственных органов, подхода к предоставлению средств бюджета и сконцентрировать их на приоритетных направлениях социально-экономического развития страны, реализуемых через формируемые государственные программы.

В результате происходит четкое разделение бюджетного и кредитного каналов государственной поддержки. Весь кредитный канал будет идти через Банк развития, что рекомендуют, в том числе, и международные организации, а бюджетная поддержка – через систему бюджетирования, ориентированного на результат. То есть выстраивается четкая система контроля эффективности использования бюджетных средств, которая позволяет по ходу реализации проектов и программ принимать управленческие решения, а не ждать итогов года.

Новые подходы введены с 2016 года в рамках реализации новой программы социально-экономического развития Беларуси. При формировании программы на пятилетку определен перечень госпрограмм, в рамках которых может быть оказана государственная поддержка из бюджета и льготные кредиты Банка развития. В качестве первоначального критерия отбора государственных программ определено их соответствие поставленным приоритетам социально-экономического развития страны на предстоящее пятилетие.

При этом в условиях ограниченности бюджетных и льготных кредитных ресурсов предполагается установление Советом Министров лимитов бюджетного и льготного кредитного финансирования, в рамках которых государственные органы могут вносить предложения по новым государственным программам. Необходимо отметить, что новые предложения не тормозят завершение существующих проектов. Государство не отказывается от обязательств по поддержке ранее начатых организациями проектов по модернизации, техническому переоснащению или выходу на безубыточную работу. Решения по индивидуальной государственной поддержке, принятые до вступления в силу новых подходов, будут действовать до окончания их срока.

В 2016-2020 годах разработка государственных программ и мероприятий, планирование соответствующих объемов финансирования, в том числе в сельском хозяйстве и рыбохозяйственной деятельности, будет осуществляться по программно-целевому методу.

С учетом принятых в 2014 году новых подходов по оказанию государственной поддержки организациям агропромышленного комплекса Министерством сельского хозяйства и продовольствия совместно с заинтересованными государственными органами разработана государственная программа «Развитие аграрного бизнеса Беларуси на 2016-2020 годы». Данный документ включает в себя мероприятия по развитию растениеводства, животноводства, сахарной промышленности, рыбохозяйственной деятельности, племенного дела в животноводстве, сохранению и использованию мелиорированных земель и т.д. Финансирование мероприятий будет осуществляться за счет средств республиканского и местных бюджетов, средств ОАО «Банк развития Республики Беларусь», иных источников, предусмотренных законодательством.

Таким образом, данный механизм будет предусматривать гарантированные объемы бюджетного финансирования на весь период реализации государственной программы и мероприятий в агропромышленном комплексе на 2016-2020 годы. При необходимости в пределах общего лимита расходов на соответствующий год по предложению заказчика – координатора программы – Минсельхозпрода ежегодно может производиться уточнение конкретных объемов финансирования соответствующих мероприятий, исходя из приоритетности стоящих задач. Также источниками финансирования мероприятий госпрограммы будут собственные средства организаций, полученные в результате их производственно-хозяйственной деятельности, и привлеченные прямые инвестиции, в том числе иностранных инвесторов. Потребность в финансовых ресурсах, необходимых для реализации государственной программы, согласуется с необходимостью обеспечения ежегодных темпов роста производства продукции сельского хозяйства в соответствии с

основными положениями Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы.

Следовательно, применяемый метод бюджетного планирования, ориентированного на результат и реализованного в виде государственных программ, позволит повысить эффективность распределения и использования государственных средств, а также окупаемость их использование сельскохозяйственными товаропроизводителями.

#### Литература

1. Методы налогового регулирования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fan-5.ru/na5/2659-1.php/>. – Дата доступа: 01.05.2018.

2. Налоговый кодекс Республики Беларусь. Особенная часть [Электронный ресурс] : 29 дек. 2009 г., № 71-3 : принят Палатой представителей 11 дек. 2009 г. : одобр. Советом Респ. 18 дек. 2009 г. : в ред. Закона Респ. Беларусь от 30.12.2015 г., № 343-3 // Национальный Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://etalonline.by/?type=text&regnum=Hk0900071>. – Дата доступа: 01.05.2018.

3. Величина налоговой нагрузки на экономику Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nalog.gov.by/ru/> – Дата доступа: 01.05.2018.

### УДК 656.2.003

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ ТРАНСПОРТЕ

**Ю.И.Полевая,**

Научный руководитель - к.э.н., доцент С.Л. Шатров  
Белорусский государственный университет транспорта

В настоящее время в различных отраслях экономики, в том числе на железнодорожном транспорте, наблюдается активизация инвестиционной деятельности, которая представляет собой процесс, охватывающий вложение инвестиций, или инвестирование. Основу инвестиционной деятельности на железнодорожном транспорте составляет реальное инвестирование, которое осуществляется в различных формах: комплексов, новое строительство, реконструкция, модернизация и вложение в нематериальные активы.

Понятие инвестиционного процесса является специфическим и предусматривает заключение сделки между инвесторами и объектами инвестирования для последующего получения доходов. Вся целенаправленная деятельность основана на создании благоприятной атмосферы и условий для получения финансирования. Любой инвестиционный процесс начинается с момента предоставления инвестором личных денежных средств для реализации определенной программы и установления связи.

Участниками инвестиционного процесса считаются все физические и юридические лица, которые принимают непосредственное участие в проекте инвестирования: биржа инвестиций; страховщики; инвесторы; объекты инвестирования; посредники; поставщики; подрядчики; заказчики.

Заинтересованные стороны встречаются друг с другом в финансовых организациях непосредственно или на финансовом рынке. В частности, при сделках с имущественными ценностями (с недвижимостью) продавцы и покупатели вступают в сделку напрямую. Следует отметить, что на железнодорожном транспорте инвестиционный процесс имеет ряд особенностей:

- финансирование инвестиционных программ и программ развития отрасли осуществляется главным образом за счёт собственных ресурсов;
- из-за длительного срока окупаемости основного объёма инвестиций привлекательность железнодорожного транспорта для сторонних инвесторов низкая;
- вследствие высокого удельного веса основных производительных фондов железнодорожный транспорт является наиболее фондоемким из всех видов транспорта.

В современной теории и практике экономики под портфельными инвестициями понимается размещение капитала во множество различных активов, которые управляются инвестором как единое целое (портфель). Состав и структура портфеля планируется на основе анализа взаимосвязей и взаимозависимостей между доходами и рисками различных классов и групп активов. В бухгалтерской отчётности ценные бумаги государства и ценные бумаги других организаций составляют менее 1% внеоборотных средств. При этом, в основном осуществляет вложения в организации, участвующие в реализации стратегических программ развития системы железнодорожного транспорта.

Железнодорожный транспорт является одной из фондоёмких и капиталоемких отраслей в стране. Стоимость основных производственных фондов данного вида транспорта составляет 1,8 трлн р., что соответствует 20% стоимости основных фондов страны.

*Таблица*

Капитальные вложения в различные виды транспорта

Транспорт	Капитальные вложения, р.
Железнодорожный	9,2
Автомобильный	8,0
Нефтепроводный	6,5
Морской	6,0
Авиационный	5,6

Один из основных документов в области управления инвестициями является документ(далее “Регламент”), базирующийся на современных стандартах управления инвестиционной деятельностью.

В связи с тем, что осуществление инвестиционной деятельности на железнодорожном транспорте - сравнительно новое явление то имеется ряд существенных недостатков. Управление инвестиционной деятельностью - сложный процесс, который занимает по времени длительный срок. Соответственно, период от подачи инвестиционной заявки до начала осуществления инвестиционного проекта составляет большой промежуток времени (до года).

Согласно “Регламенту”, техническое задание на обоснование инвестиций представляет собой документ, разрабатываемый для определения целостности решения целевой инвестиционной задачи, срок подачи которого составляет 15 рабочих дней, чего явно недостаточно для подготовки ответственного и объёмного задания. В “Регламенте” не содержится информации о проведении отбора инвестиционных заявок при отнесении их к инвестиционному проекту, не определяются сроки подачи инвестиционных заявок.

По выявленным недостаткам с целью повышения эффективности управления инвестиционным процессом предлагаются следующие методические рекомендации:

1.Обоснование таких форм реального инвестирования, как обновление отдельных видов оборудования, приобретение отдельных видов нематериальных активов, увеличение запасов материальных оборотных активов, как правило, требуют высоких инвестиционных затрат, является внутренним служебным документом в виде инвестиционной заявки.

2.Так как период от подачи инвестиционной заявки до начала осуществления инвестиционного проекта составляет большой временной интервал, предлагает разрабатывать инвестиционные бюджеты не только на предстоящий год, но и на квартал.

3.Предлагается внести дополнения в упомянутый “Регламент”, содержащие права и обязанности инициатора инвестиций. Перед подачей инвестиционной заявки нужно огласить содержание целевой инвестиционной задачи, согласно которой осуществляется отбор инвестиционной заявки при отнесении её к инвестиционному проекту.

#### Литература

- 1.Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента. Киев, 2001. Т. 1. С.83.
- 2.Экономика железнодорожного транспорта: учебник для вузов железнодорожного транспорта / И. В. Белов, Н. П. Тершиной, Б.М. Лapidуса, М.Ф. Трихункова. М., 2001. С. 65.

Хозяйствующие субъекты нуждаются в финансовом обеспечении своей деятельности для различных целей: увеличения оборотных средств, роста производственных мощностей, реализации инвестиционных и инновационных проектов, расширения финансовых возможностей, открытия бизнеса, приобретения недвижимости или автотранспорта, устранения финансовых разрывов расчетного счета. При недостатке собственных средств субъекты малого и среднего предпринимательства (МСП) вынуждены привлекать заемное финансирование, одним из основных источников которого на рынке капитала в Беларуси выступают банки. В настоящее время банки могут предложить субъектам МСП широкий спектр услуг и разнообразные формы финансирования бизнеса: кредитование, в том числе возобновляемые и не возобновляемые кредитные линии, лизинг, факторинг, аккредитив, гарантии, проектное финансирование, поручительство и др. Банками разрабатываются специальные программы для МСП, которые предусматривают возможность предоставления кредитных продуктов без залога либо с частичным обеспечением залогом.

Долгое время высокие ставки по кредитам были предметом споров между представителями банковского и реального секторов экономики. В последние годы политика Национального банка Республики была направлена на снижение процентных ставок. Во многом этому способствовал переход к режиму монетарного таргетирования. Применение соответствующих новому режиму инструментов денежно-кредитной политики позволило добиться значимых результатов в денежно-кредитной сфере. Впервые за последние годы инфляция достигла однозначных значений (см. рис. 1). В 2016 году достигнутый показатель ИПЦ в размере 10,6% был ниже запланированного прогнозом 12%. По итогам 2017 года цены на товары и услуги выросли на 4,6%, что практически вдвое ниже прогнозного показателя в 9%. Это минимальный уровень инфляции в Республике Беларусь (см. рис. 1).

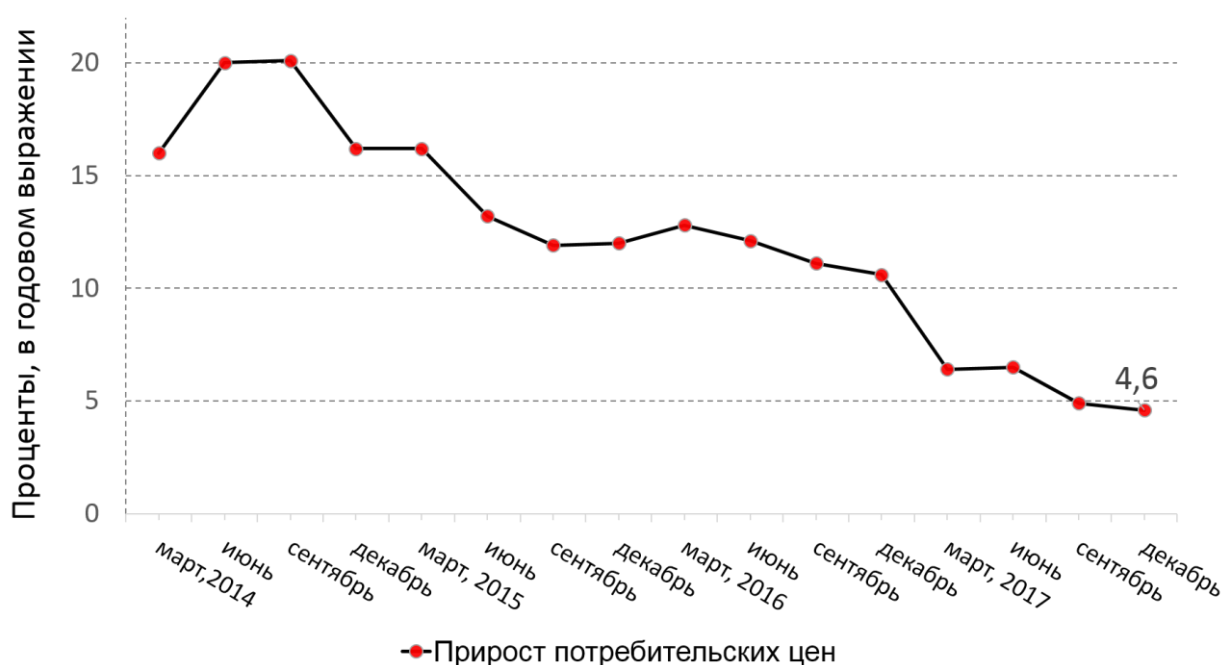


Рис.

Рис.1. Динамика инфляции в Беларуси 2014-2017 гг.

Мировой опыт свидетельствует, что высокая инфляция является дестабилизирующим фактором для экономики. В условиях неопределенности цен на товары и услуги сложно осуществлять планирование хозяйственной деятельности, что ведет к снижению деловой активности и сокращению инвестиций. В результате уменьшается потенциал роста

экономики в долгосрочной перспективе. Рост инфляции ведет к падению реальных доходов населения. В случае отрицательных реальных процентных ставок экономические агенты стремятся спасти от обесценения свои сбережения, вследствие чего наблюдается отток вкладов из банковской системы, возрастает спрос на иностранную валюту и увеличивается уровень долларизации экономики. Девальвация национальной валюты стимулирует потребление, что увеличивает скорость обращения денег и тем самым раскручивает инфляцию. Поддержание низкой инфляции и финансовой стабильности является одним из первостепенных условий обеспечения устойчивого сбалансированного роста любой экономики [1].

Замедление инфляционных процессов и избыток ликвидности в банковском секторе способствовали постепенному снижению ставок. В течение 2017 года 8 раз снижалась ставка рефинансирования с 17% до 11%, ставка по постоянно доступным операциям поддержки ликвидности (кредиты овернайт) сложилась на уровне 12%, ставка по депозитам овернайт – 8%. Наблюдалось уменьшение ставок кредитного рынка, что делает кредитные ресурсы более доступными для реального сектора экономики. Средняя процентная ставка по новым кредитам банков в белорусских рублях с начала 2017 года без учета директивного кредитования снизилась для юридических лиц на 9% и составила 11,8% в октябре 2017 г. Средняя ставка по кредитам в иностранной валюте снизилась с начала 2017 года на 2,2% и составила 6,1%. Такая политика сделала банковские ресурсы более доступными для экономики (рис. 2).

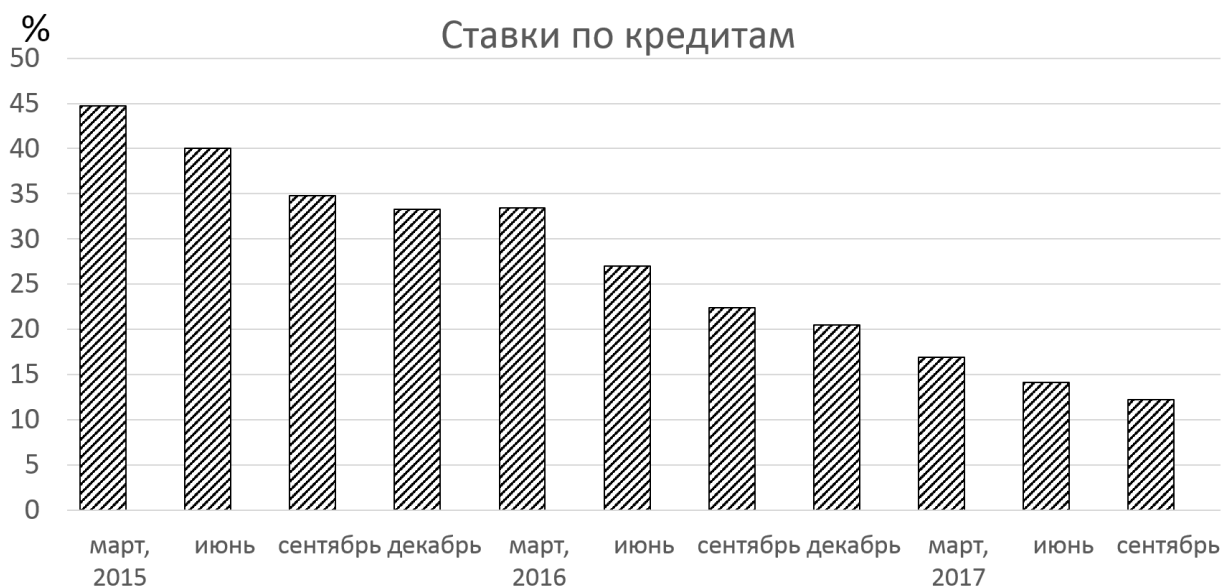


Рис. 2. Динамика ставок по новым рублевым кредитам банков (без учета льготных кредитов) в 2015-2017 гг.

Однако на кредитном рынке сохраняется ряд проблем. Банки жалуются на отсутствие достаточного количества платежеспособных заемщиков. Для предприятий сохраняются сложности с получением долгосрочного финансирования для реализации инвестиционных проектов по относительно низким ставкам. Для этого есть субъективные и объективные причины: относительно дорогие пассивы коммерческих кредитных организаций; сравнительно небольшой объем в пассивах банков долгосрочных ресурсов; проблемы с ликвидным обеспечением кредитов, которые имеют субъекты малого и среднего бизнеса; высокие риски, связанные с кредитованием МСП, которые закладываются в банковскую маржу.

Кроме того, в Беларуси сохраняется система льготного кредитования для сектора государственных предприятий. Долгие годы значительная часть ресурсов банковского и бюджетного секторов экономики направлялась на финансирование государственных программ. Перераспределение ресурсов в пользу отдельных предприятий государственного

сектора административными методами ограничивает ресурсную базу банковской системы по кредитованию частного сектора экономики.

Новая денежно-кредитная политика потребовала изменения походов к финансированию государственных программ. Объемы директивного кредитования постепенно сокращаются. Были определены общие направления и лимиты директивного кредитования государственных программ и мероприятий. Кредитование в объемах, превышающих лимиты, осуществляется без оказания государственной поддержки, если иное не установлено законодательными актами. Кредитование новых инвестиционных проектов на основе конкурсного отбора, а также экспортное кредитование будет осуществляться ОАО «Банк развития Республики Беларусь». Проводится работа по замене льготного кредитования жилья другими видами государственной поддержки. По нашему мнению, средства должны выделяться субъектам хозяйствования вне зависимости от формы собственности под конкретное направление по траншевому принципу с соблюдением ключевых показателей эффективности на каждом этапе.

Можно ли сократить объем финансирования государственных программ без негативных последствий? Можно, если задействовать при этом частные инвестиции. В частности, необходимо внедрять в практику механизмы государственно-частного партнерства. В ряде отраслей целесообразно начать с применения простых схем государственно-частного партнерства и постепенно переходить к более сложным формам взаимодействия государственного и частного секторов экономики. От простого контракта на обслуживание можно перейти к контрактам на управление, а далее к концессии. При таком подходе у государства появится возможность сохранить рычаги управления государственной собственностью и при этом многократно повысить эффективность её функционирования.

Меры, предпринятые Национальным банком для стимулирования долгосрочных вкладов, также принесли положительные результаты. Банковские вклады стали подразделяться на отзывные и безотзывные в зависимости от сроков размещения и условий изъятия вкладов. Подлежат налогообложению процентные доходы физических лиц в случае фактического размещения денежных средств во вкладах и на счетах менее 1 года в белорусских рублях или менее 2 лет в иностранной валюте.

В результате улучшилась структура депозитной базы населения. Ставки банков по безотзывным долгосрочным депозитам в 3,4 раза превышали ставки по краткосрочным отзывным депозитам. Вклады в национальной валюте выросли за 9 месяцев 2017 г. на 11,2%. Увеличилась доля безотзывных долгосрочных вкладов с 23% в декабре 2016 года до 27% в сентябре 2017 года [2].

Принимаемый комплекс мер в совокупности позволит и далее снижать ставки по кредитам. Для более эффективной реализации денежно-кредитной политики в настоящее время необходимо оптимальное сочетание мер, нацеленных на достижение ценовой стабильности, и непротиворечащих им мероприятий, направленных на стимулирование экономического роста. При этом должна быть обеспечена стабильность финансовой системы, которая является основой устойчивого роста.

#### Литература

1. Попкова А.С., Дайнеко А.Е., Колесникова И. Роль денежно-кредитной политики в макроэкономическом регулировании Беларуси / А.С. Попкова и др. // Банковский вестник. - № 4. – 2016. – С. 3-11.

2. Мурин Д.Л. Об итогах реализации денежно-кредитной политики за январь-сентябрь 2017 г. / Д. Л. Мурин // Банковский вестник. - №10. – 2017.- С.3-8.

**МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЮДЖЕТНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ**

**О.В. Проказюк**, старший викладач кафедри фінансів  
Університет державної фіскальної служби України

Дослідження питань управління бюджетною безпекою знаходиться в центрі уваги багатьох науковців, зокрема Н.І. Богомолової, В. Зайчикової, І. В. Зятковського, Т.О. Луцик-Дубової, О. П. Кириленко, В. М. Федосова, С. І. Юрія, Ф. Ярошенко та ін. [1-4]. Водночас, слід зазначити, що питання механізмів забезпечення бюджетної безпеки є маловивченим. Враховуючи цю обставину питання забезпечення бюджетної безпеки є достатньо актуальним і потребує детального вивчення.

Система бюджетної безпеки є складовою частиною системи національної безпеки держави і включає певну сукупність взаємопов'язаних і взаємодоповнюючих структурних елементів, які беруть активну участь у формуванні механізму забезпечення бюджетної безпеки.

Аналіз напрацювань науковців у сфері управління бюджетною безпекою дав можливість нам дійти висновку, що розробка і застосування механізму забезпечення бюджетної безпеки містить велику кількість механізмів, які спрямовані на зниження бюджетних загроз. Виділимо базові механізми забезпечення бюджетної безпеки:

- *Механізми економічної відповідальності.* Ця група механізмів включає в себе стандартний набір правових актів, норм, нормативів державних стандартів; механізми оцінки рівня бюджетної безпеки; механізми покриття збитків від реалізації різного роду загроз бюджетній безпеці;

- *Механізми формування і використання бюджетних і позабюджетних фондів.* У складі Державного бюджету України і місцевих бюджетів утворюються цільові фонди коштів для їх найефективнішого та оперативного використання для досягнення певної соціальної й економічної мети. Крім цільових бюджетних фондів, в Україні створюються та функціонують позабюджетні цільові фонди коштів. За цільовим призначенням такі фонди, також як і бюджетні, можуть бути соціальними, економічними і суспільно-політичними. Створюються такі фонди органами державної влади та управління.

Слабкою ланкою на сьогоднішній день є розподіл коштів цих фондів. Власне зазначений нами механізм відповідає за ефективний розподіл бюджетних і позабюджетних фондів, який спирається на систему комплексної оцінки бюджетної безпеки;

- *Механізми стимулювання підвищення рівня бюджетної безпеки* мають виключати деструктивні фактори, які призводять до деформації бюджетної системи і впливають на забезпечення бюджетної безпеки та ефективність бюджетної політики держави;

- *Механізми резервування.* Суть окреслених механізмів зводиться до резервування фінансових ресурсів з метою нейтралізації негативних наслідків загроз бюджетній безпеці держави.

Окреслимо етапи функціонування зазначених механізмів з загальної системи механізму забезпечення бюджетної безпеки.

1 етап – збір інформації. На цьому етапі органи управління здійснюють збір та обробку інформації, яка необхідна для визначення параметрів системи базових механізмів забезпечення бюджетної безпеки. Ця інформація перш за все необхідна для оцінки рівня бюджетної безпеки.

2 етап – вибір базових механізмів. На цьому етапі відбувається зміна системи базових механізмів, яка може включати в себе як суттєві зміни застосовуваних механізмів, так зміни параметрів механізму без зміни його типу (наприклад, зміна принципів розподілу бюджетних коштів тощо).

3 етап. На цьому етапі відбувається функціонування держави в умовах дії системи базових механізмів забезпечення бюджетної безпеки. При ґрунтованому виборі системи базових механізмів, дії держави спрямовані на підвищення рівня бюджетної безпеки,

зменшення негативних наслідків реалізації загроз, тобто досягнення головної мети – забезпечення відповідного рівня бюджетної безпеки держави.

Слід зазначити, що якщо система базових механізмів забезпечення бюджетної безпеки підібрана невдало, то це призведе до порушення встановлених норм та нормативів, державних стандартів в бюджетній сфері, тобто відбудеться зниження рівня бюджетної безпеки, або до забезпечення відповідного її рівня, проте дорогою ціною – шляхом суттєвого зниження рівня життя населення.

#### Література

1. Богомолова, Н. І. Ефективність бюджетної політики в системі фінансової безпеки держави [Текст] / Н. І. Богомолова // Ефективна економіка. – 2011. – №1. – С. 25-31.

2. Зайчикова, В. В. Удосконалення бюджетного законодавства в контексті європейського досвіду скорочення дефіциту бюджету [Текст] / В. В. Зайчикова // Фінанси України. – 2011. – № 5. – С. 56–68.

3. Луцик-Дубова, Т. О. Проблеми бюджетної безпеки держави [Текст] / Тетяна Олексіївна Луцик-Дубова // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільсько-національного економічного університету “Економічна думка”, 2013. – Том 13. – С. 174-182

4. Фінанси: підручник / Л.М. Алексеєнко, І.В. Зятковський, О.П. Кириленко [та ін.]; за ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова. - К.: Знання, 2008. - 611 с.

5. Ярошенко Ф.О. Бюджетні дефіцити як інструмент посткризового відновлення світової економіки / Ф.О. Ярошенко // Фінанси України. - 2011. - № 1. - 3 - 13с.

**УДК 656.2.003**

### **ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА**

**Ю.В. Ралкова,**

**А.В. Кравченко, м.э.н., старший преподаватель**

**Белорусский государственный университет транспорта**

Железная дорога как одно из самых масштабных предприятий транспортной отрасли, которое осуществляет управление перевозочным процессом на железнодорожном транспорте общего пользования в Республике Беларусь, имеет ряд специфических особенностей, в том числе особый порядок формирования (получения) доходов всех структурных звеньев Белорусской железной дороги.

Железная дорога имеет территориальное разделение и соответствующее обеспечение управлением перевозочным процессом в регионах – отделением дороги, в целом по республике – Управлением дороги. В состав железной дороги входят шесть отделений, территориально примерно совпадающих с границами областей. В состав каждого отделения входит значительное число обособленных структурных подразделений, каждое из которых выполняет свою роль в едином перевозочном процессе. В структуре железной дороги имеются организации, которые участвуют в перевозочном процессе и не входят в состав отделений дороги. Эти организации выполняют специфические функции (капитальный ремонт пути, снабженческие и другие) и называются организациями дорожного подчинения.

На Белорусской железной дороге имеются специализированные структуры, обрабатывающие информацию о поступающих доходах от перевозок. В целом по железной дороге это осуществляет Республиканское унитарное предприятие «Главный расчетный информационный центр» (ИРЦ), а на уровне отделений дороги – отделенческие расчетные центры (ОРЦ) [1].

Поэтому изначально информация о доходах формируется на уровне Управления Белорусской железной дороги, то есть после обработки перевозочных документов, контроля правильности и полноты начисления провозных платежей Главный расчетный информационный центр предоставляет в Управление дороги сведения о доходах за месяц, об



объемах транспортной работы, выполненной каждым отделением. Из всех доходов от перевозок часть остаётся в Управлении. За счет такой части доходов покрываются определенные затраты – расчеты с администрациями железных дорог других государств, централизованное приобретение товарно-материальных ценностей; оплата общехозяйственных расходов Управления дороги, уплата налогов и сборов по Управлению дороги, в том числе централизованных, и так далее.

Затем Управление дороги через систему расчетных цен на измерители работы рассчитывает плановые доходы каждого отделения. В качестве измерителей работы выступают: по грузовым перевозкам – тонно-километры, по пассажирским перевозкам – пассажиро-километры.

Расчетная цена для каждого отделения устанавливается ежеквартально исходя из плановой себестоимости видов перевозок и уровня рентабельности. Уровень рентабельности устанавливается для каждого отделения исходя из прогнозируемого уровня рентабельности по дороге в целом, планируемых расходов из прибыли на потребление в соответствии с утвержденными сметами, сумм на уплату налогов из прибыли. Основой для расчета уровня рентабельности, включаемого в расчетную цену, является финансовый план отделения. Сумма фактических доходов отделения от перевозок определяется по формуле:

$$Д_{\Pi} = (Ц_{Г} * Pl_{\Phi} + P_{ГР}) + (Ц_{\Pi} * Al_{\Phi} + P_{\Pi}),$$

где  $Ц_{Г}$  – расчетная цена по грузовым перевозкам;

$Pl_{\Phi}$  – фактический грузооборот;

$P_{ГР}$  – фактические расходы на выполнение программы ремонта технических средств, используемых в грузовых перевозках;

$Ц_{\Pi}$  – расчетная цена по пассажирским перевозкам;

$Al_{\Phi}$  – фактический пассажирооборот;

$P_{\Pi}$  – фактические расходы на выполнение программы ремонта технических средств, используемых в пассажирских перевозках.

Из данной формулы видно, что общие доходы отделения от перевозок, подлежащие отражению в бухгалтерском учете в качестве выручки, определяются суммированием доходов отделения от грузовых и пассажирских перевозок, на основании расчета, составляемого финансово-экономической службой Управления дороги. Часть доходов от перевозок направляется на покрытие расходов организаций дорожного подчинения.

– Расчеты за выполненную транспортную работу с отделениями и организациями дорожного подчинения, участвующими в перевозках, производит служба бухгалтерского учета и методологии Управления дороги. Расчеты производятся в следующих формах:

– путем перечислений денежных средств на их расчетные счета по лимиту финансирования в счет расчетов за перевозки;

– распределением товарно-материальных ценностей, приобретаемых централизованно;

– путем осуществления централизованных капитальных вложений.

Лимит финансирования в счет расчетов за перевозки устанавливается расчетным путем финансово-экономической службы. Базой для формирования лимита финансирования являются планируемые затраты текущего и капитального характера под доведенные объемы перевозок и прогнозируемые доходные поступления. Отделения дороги, исходя из вклада каждого структурного подразделения, распределяют между ними полученные доходы от перевозок. При этом используется система расчетных цен на измерители работы (1 тонно-километр, 1 вагон, 1 техническая единица и так далее).

Исходя из вышеописанной системы финансирования звеньев Белорусской железной дороги, структурные подразделения, организации дорожного подчинения зарабатывают доходы, которые в последствие подлежат распределению между всеми звеньями. При этом очевидно, что чем больший объем работы выполняют такие организации, то есть осуществляют большие затраты, тем выше будет уровень получаемых доходов. Однако

существует некоторая противоречивость. То есть действующая схема финансирования не может являться стимулом к сокращению затрат, получению дополнительной прибыли. В связи с этим актуальной на сегодняшний день является проблема в необходимости проработки существующей системы финансирования в целях стимулирования экономии ресурсов (сокращение затрат), следуя принципу бережливости, при этом зарабатывая прибыль, осуществляя качественно процесс перевозок и удовлетворяя в полном объеме потребности в перевозках.

#### Литература

1 О структуре Белорусской железной дороги: приказ Начальника Белорус. железной дороги от 29.03.2007 года № 145Н.

2 Об утверждении Положения о централизованном формировании доходов от перевозочной деятельности Белорусской железной дороги и расчетах за выполненные работы и услуги по перевозкам грузов, пассажиров, почты, багажа и грузобагажа: приказ Начальника Белорус. железной дороги от 5.01.2006 года № 16Н.

3 О приоритетных направлениях укрепления экономической безопасности государства: Директива от 14.06.2007 №3.

УДК:351.824: 332.132

### ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА ІНВЕСТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

**О.З. Редьква**, к.е.н., викладач економічних дисциплін

Технічний коледж Тернопільського національного технічного університету  
ім. І. Пулюя

**В.Б. Цеханович**, аспірант кафедри економічної теорії, маркетингу і підприємництва  
Луганський національний університет ім. Т. Шевченка

Сутність державного регулювання розвитку інвестиційного потенціалу регіону полягає у виконанні різноманітних функцій органів державної влади та місцевого самоврядування для науково-обґрунтованого впливу на інвестиційний процес.

Головною метою державного регулювання розвитку інвестиційного потенціалу регіону є активізація інвестиційних процесів в економіці України, формування сприятливого інвестиційного клімату, найбільш широкого залучення вітчизняних та іноземних інвестиційних ресурсів у розвиток економіки, соціальної сфери та науки регіону. Але інвестиційний процес в Україні сьогодні демонструє існування міжрегіональної асиметрії в територіальному та галузевому розподілі інвестиційних ресурсів, незначні та нерівномірні обсяги залучення капіталовкладень.

Відповідно, регіональна інвестиційна політика розуміється як процес, явище, дія, переважно суб'єктивного характеру, що визначають територіальні особливості регіону. На практиці вона являє собою дії державних і місцевих органів влади та управління щодо розвитку інвестиційного процесу в регіоні, пов'язані з удосконаленням нормативно-правової бази, наданням преференцій для найбільш ефективних та значущих для регіону інвестиційних проектів, розвитком інфраструктури з обслуговування суб'єктів інвестиційної діяльності, гарантуванням безпеки діяльності підприємницьких структур [1, с.352].

Інвестиційна привабливість території визначається чинниками інвестиційного потенціалу регіону і регіональною інвестиційною політикою. Під чинниками інвестиційної привабливості регіону вчені розуміють процеси, явища, дії, переважно об'єктивного характеру, що впливають на інвестиційну привабливість регіону і визначають його територіальні особливості. Це, наприклад, вигідність економіко-географічного положення регіону, його природно-ресурсний, трудовий, науково-технічний потенціали, рівень розвитку інфраструктури, характеристики споживчого ринку тощо. Інвестиційна діяльність протягом останніх років кардинально змінилась, як за територіальними так і фінансовими показниками (Рис. 1).

З рисунка 1 видно, що в період економічної кризи напрямки інвестиційної діяльності

підприємств змінилися за регіональною ознакою. Наприклад в 2013 році капіталовкладення були дуже високими у Луганській, Київській, Донецькій та Дніпропетровській областях, тобто промислових областях України. У зв'язку з політичною ситуацією на Сході країни ми бачимо, що іноземні інвестори враховують економічну безпеку підприємств на регіональному рівні, де лідерами інвестицій в 2016-2017 роках стають Дніпропетровська, Київська та Львівська області.

Львівська область є доволі успішним регіоном у залученні прямих іноземних інвестицій (ПІІ) особливо за останні роки, а після вступу Польщі до Європейського Союзу Львів перетворився на прикордонний регіон розширення ЄС, що підвищило рівень його інвестиційної привабливості для країн-членів ЄС. Внаслідок цього щорічний притік ПІІ в перерахунку на душу населення у Львівській області швидко наближається до середнього рівня притоку інвестицій в Україні після вступу Польщі до Європейського Союзу Львів перетворився на прикордонний регіон розширення ЄС, що підвищило рівень його інвестиційної привабливості для країн-членів ЄС. Внаслідок цього щорічний притік ПІІ в перерахунку на душу населення у Львівській області швидко наближається до середнього рівня притоку інвестицій в Україні.

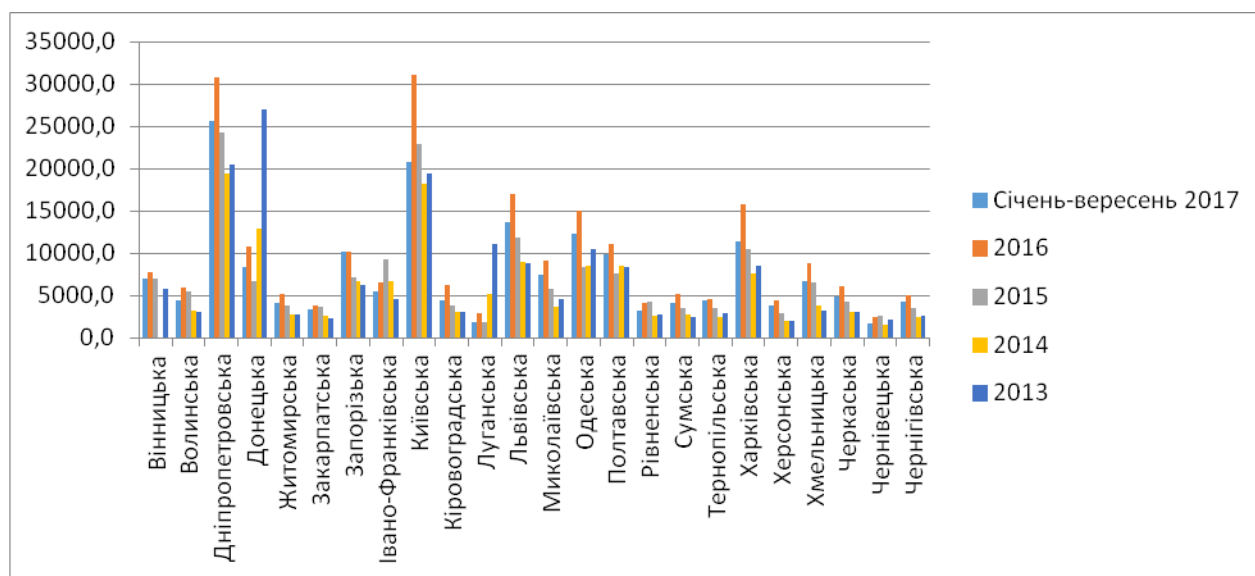


Рис. 1. Капітальні інвестиції за регіонами (млн. грн)\*

\*Джерело: сформовано автором на основі [2]

Львівщина має дуже широкий спектр економічної діяльності: від сільського господарства до переробки продуктів харчування, видобутку корисних копалин (таких, як нафта, газ та вугілля), будівництва, виробництва обладнання та туризму (наприклад відпочинкові та оздоровчі курорти).

Ще однією особливістю Львова, сприятливою для ПІІ, є наявність кваліфікованої робочої сили з істотно низьким рівнем заробітної плати порівняно з сусідніми країнами ЄС. Зважаючи на таку диверсифіковану економіку регіону ПІІ є майже у всіх її секторах. Однак найбільші інвестиційні проекти можна згрупувати за трьома категоріями:

1) Проекти, спрямовані на пошуки дешевої робочої сили: мають тенденцію розміщуватися у працевістких секторах та секторах, 100% орієнтованих на експорт (наприклад, ПІІ з Данії в текстильну та взуттєву промисловість та з Німеччини - в електро-запчастини до автомобілів). Такі проекти - це переважно інвестиції в нові починання, які намагаються використовувати дешеву працю.

2) Проекти, спрямовані на пошуки ресурсів, зокрема, використання природних і лісових ресурсів регіону (наприклад, ПІІ з Угорщини в переробку відходів бурого вугілля, з Великої Британії в дослідження та видобуток природних ресурсів, переважно нафти й газу, і також ПІІ з Німеччини й Польщі в деревообробку). Ці проекти обслуговують як внутрішній

ринок, так і зовнішні ринки.

3) Проекти, спрямовані на пошуки внутрішніх ринків: зорієнтовані переважно на обслуговування внутрішнього ринку України та деяких сусідніх країн. Вони розміщені здебільшого в районах виробництва обладнання (наприклад, ПП з Угорщини в автомобільні дороги), переробки харчових продуктів (ПП з Швейцарії у виробництво кондитерських виробів), виробництва будівельних матеріалів (ПП з Франції у виробництво цементу), а також секторі торгівлі та секторі обслуговування (ПП з Канади в оптову торгівлю та перевезення). Ці проекти реалізуються здебільшого шляхом злиття або придбання іноземними інвесторами наявних виробничих підрозділів.

Отже, на сучасному етапі розвитку країни, складних економічних умовах регіональне розташування, привабливість регіону, вигідність економіко-географічного положення, його трудові, природні та науково-технічні ресурси є головним чинником залучення капітальних інвестицій.

#### Література

1. Філіпенко А.С., В.С.Будкін, А.С.Гальчинський та ін. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть.- К.:Либідь, 2007.-470с.
2. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

**UDC 336.717.061**

### **BANKING LENDING INVESTMENT ACTIVITIES AGRICULTURAL ENTERPRISES**

**O.O. Rudych**, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Finance, Banking and Insurance  
Bila Tserkva National Agrarian University

According to research by researchers [2; 3] the bank's investment policy is a powerful tool for stimulating economic development.

It is practically impossible to determine the fraction of investment loans of commercial banks in the economy objectively, since they mainly include long-term loans, and in practice often loans and other short-term and long-term loans are used for investment purposes. However, general trends allow us to draw conclusions about the dynamics and impact of economic processes on the development of investment in the agricultural sector.

Investment lending to agricultural enterprises involves a number of peculiarities (as well as other types of lending in the sphere) due to the specifics of the industry, which necessitates a separate approach to lending, which is to minimize credit risk and stimulate the development of investment lending by the state. But while there are no such approaches, banks are reluctant to lend to agrarian enterprises because of their high risk profile. And, despite the fact that agriculture is an industry that provides food security to the country and generates a significant share of GDP, it can not obtain the requested source of financing as a bank loan.

The importance of investment lending to agricultural enterprises is primarily due to the fact that the issue of technical support of agriculture remains rather complicated. The agricultural sector is equipped with machinery only 60% of the needs, in addition, more than 80% of the fleet of agricultural machinery has already worked its depreciation period, resulting in about 12-15% of grain remain in fields annually [4]. The indicated indicators indicate a significant gap in the technical equipment of the agricultural sector of the country, as well as the increased need of enterprises with significant financial resources

In general, banking institutions can offer their customers about 200 kinds of different banking products and services, but the long-term investment lending has been and remains the most relevant for agricultural enterprises. It is long-term loans that can bring agricultural enterprises from a crisis state, help to complete the complete technical re-equipment of production using the innovative component; replenish working capital; will make domestic products competitive in the world

market. The problem is that commercial banks in Ukraine are not very positive about long-term investment lending to processing enterprises of the agro-industrial complex.

The above factors led to the fact that only a small part of banks carry out long-term lending to the agrarian sector under fairly strict conditions.

At the same time, there are factors that can stimulate banks to provide loans to agricultural enterprises:

- availability of lending mechanisms, in particular factoring;
- receipt of foreign exchange earnings on condition of export of agricultural products;
- development of agroholdings;
- the presence of significant investments: financial and labor resources in agricultural enterprises, which were carried out over several years;
- industry potential and rather broad prospects for its development;
- priority of the industry at the state level.

To summarize, we can say that agriculture is a sector of credit industry and its effective functioning without credit resources, in particular investment, is practically impossible under present conditions. This, in the first place, is due to the specifics of agriculture [12].

Despite the imperfection of the mechanisms of functioning of the banking system and the shortcomings of existing legislation in this area, the process of investment lending continues to exist, to gain momentum and volume and to spread rapidly.

However, despite the positive trends in the field of investment lending, it should be noted that nevertheless Ukrainian commercial banks are still insufficiently involved in investment processes for many reasons, the main ones being as follows: 1. Most Ukrainian banks are low- to finance large investment projects that implement the program of structural adjustment of the processing industry of the agro-industrial complex of Ukraine; 2. Ukrainian commercial banks have a very risky structure of liabilities, which does not fully solve the problem of large-scale investments of agribusiness processing enterprises through banking institutions; 3. Political instability and imperfection of the regulatory framework significantly inhibit the development of investment activities of commercial banks in Ukraine.

The solution of the above-mentioned issues will help to accelerate the process of investment crediting of processing enterprises of the agro-industrial complex, make them work stable and qualitative, which, in turn, will increase Ukraine's food security.

#### Literature

1. Tigipko, S. Long-term lending in ensuring the dynamic growth of the economy [Text] / S. Tigipko // Banking. - 2004. - No. 4 - P. 3-9.

2. Onyshko, S.V. Financial support of innovative development [Text]: [monograph] / S.V. Onyshko. - Irpen: Academy of the State Tax Service of Ukraine, 2004 - 434 p.

3. Isayan, AM Theoretical Aspects of Banking Lending of Agroindustrial Enterprises [Electronic Resource] / AM Isayan // Financial and Credit Activity: Problems of Theory and Practice. - 2015. - Vip. 1. - pp. 260-268. - Access mode: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fkd\\_2015\\_1\\_38](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fkd_2015_1_38)

4. Cheplyuk, G. M. Banking investment crediting of agricultural enterprises in Ukraine [Text] / G. M. Cheplyuk, I. V. Tsistan // Financial Space. - 2017 - No. 2 (18). - P. 122-129.

## ОГЛЯД АКТУАЛЬНИХ ПРОБЛЕМИ КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

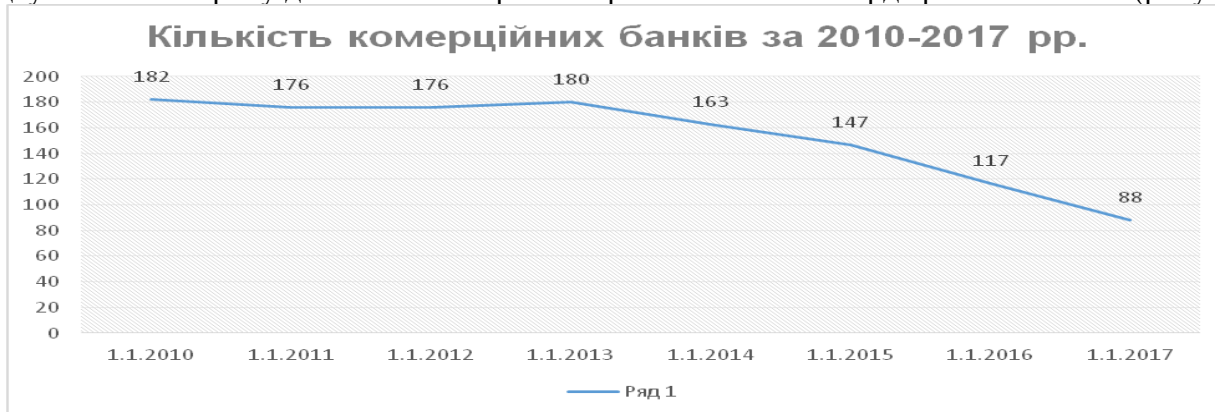
**О.М.Савастєєва**, к.е.н., доцент кафедри економіки та моделювання ринкових відносин

Одеський національний університет імені І.І.Мечникова

В сучасних умовах розвитку вітчизняної банківської системи склалася ситуація, коли малий та середній бізнес (МСБ) України має обмежений доступ до кредитних ресурсів комерційних банків.

Частка кредитів у капіталі МСБ становить лише 20% проти 60% у розвинених країнах. Переважно підприємства реінвестують у розвиток бізнесу власні прибутки та інвестиції засновників підприємств. Така ситуація зумовлена високою вартістю кредиту. Мінімальний "пільговий" відсоток становить майже 18% і пропонується практично одним банком. Середня вартість кредиту становить 22%, що є високою ціною в сучасних умовах. Сума фактично наданих кредитів за рік скоротилась у реальному виразі практично у 2 рази при номінальному зростанні на 15%. Основна причина скорочення — банківська криза та падіння економіки [1].

Кількість банків з 2014 року на 01.09.2017 року скоротилась з 180 до 88, а за підсумками 2016 року діючі банки України отримали 159 388 млрд гривень збитків (рисунок



1).

Рис. 1. Динаміка зміни кількості комерційних банків в Україні за 2010 – 2017 рр.\*

\*Джерело: складено автором на підставі [2].

Враховуючи складний фінансовий стан, комерційні банки протягом останніх років приділяють значної уваги питанням стабілізації власних кредитних портфелів шляхом їх стабілізації, уникаючи значного збільшення розміру операцій з кредитування.

Водночас, необхідно зазначити, що вартість отримання кредитних банківських ресурсів починаючи з 2013 року поступово зростає і на сьогодні розмір відсотків за користування кредитними ресурсами складає від 18 до 24 % річних. Сегменту МСБ притаманні досить високі кредитні ризики, що разом із складною ринковою ситуацією унеможливує отримання невеликими компаніями кредитів за тими ж ставками, що їх отримують підприємства великого бізнесу. Отже, для МСБ доступ до фінансових ресурсів значно ускладнений, що, в свою чергу, затримує розвиток невеликих підприємств на національному ринку.

Ключовою ж проблемою, з якою стикаються МСБ, є саме недостатність та висока вартість кредитних ресурсів, про що свідчить опитування представників малого та середнього бізнесу, проведене СІРЕ Україна у травні поточного року, — доступ до фінансів респонденти поставили на перше місце (73% респондентів) серед проблем, з якими стикаються представники МСБ [3].

Разом з тим, окремі лінії продуктів для підприємств малого та середнього бізнесу доступні у 8 з 10 банків. Перелік послуг є стандартним і складається з овердрафтів, короткострокових кредитів на поповнення обігових коштів і середньо- та довгострокових

інвестиційних кредитів. Назва продуктів визначається маркетинговою політикою. Вартість залучення коштів для клієнтів становить у середньому 19–25% залежно від продукту, що є вищим за ставки для великих підприємств [4].

З урахуванням всього цього, а також погіршення економічної ситуації та збільшення ризиків банки підвищили вимоги до позичальників. В першу чергу ці заходи вплинули на МСБ. Згідно з індексом "Фінансове перехрестя МСП Банку" за підсумками 2016 р. 65 % банків посилили умови "відбору" позичальників [3].

Підприємства МСБ не мають значних фінансових можливостей для використання послуг спеціалізованих аудиторських компаній для оцінки власного фінансового стану та можливостей отримання та повернення запозичених ресурсів. Саме тому в процесі кредитування сегменту МСБ банки використовують належні їм методики, які досить часто далекі від досконалості. Ситуацію погіршує і той факт, що прибуток від кредитування невеликих підприємств досить малий, а витрати значні.

Підсумовуючи викладене, зазначимо, що забезпечення доступу МСБ до необхідного обсягу кредитних ресурсів комерційних банків цілком можливе. На рівні банківської системи треба лише створити для цього певні умови:

- уніфікувати процедуру кредитування невеликих компаній;
- оптимізувати склад пакету документів щодо розгляду можливості отримання кредиту;
- застосування практики відкриття кредитної лінії із поступовим нарощування обсягів кредитування до необхідного рівня із постійною оцінкою платоспроможності клієнту;

Також вважаємо, що з боку держави вкрай необхідними є ініціювання створення спільних проєктів з міжнародними фінансово-кредитними інститутами, націлених на надання субкредитів комерційним банкам для фінансування сегменту МСБ, удосконалення діючої нормативно – правової бази тощо.

Враховуючи важливість розвитку МСБ для забезпечення сталого економічного зростання нашої країни, доцільним вважаємо також скористатися позитивним досвідом розвинених світових країн у вирішенні проблем взаємодії держави, банківської системи та сегменту малого та середнього бізнесу.

#### Література

1. Мале і середнє підприємництво в Україні: стан розвитку та регіональні відмінності (2012—2016 роки). — К.: Проєкт USAID "Впевнений бізнес — заможна громада", Центр міжнародного приватного підприємництва, 2016.
2. Національний Банк України [Електронний ресурс]: офіційний вебсайт - Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>.
3. EU Grants Guidelines. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.welcomeurope.com/eurofundingguidelines/guidelineeuropeanprojectleaders.html>
4. Процентні ставки: статистичний випуск. – Національний Банк України, 2015. – № 12.

#### УДК 336.4

### АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Л. С.Савчук

Науковий керівник – к.е.н., доцент О. В.Борисюк  
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

Зовнішнє середовище, в якому функціонують сучасні підприємства є несталим, це обумовлено як умовами господарювання, так і кризовими явищами в економіці в цілому. Це також нестабільність розвитку самих підприємств, що призводить до недоотримання прибутку, наростання збитковості, у результаті чого ними не забезпечується не тільки розширене, а й просте відтворення і, як наслідок, знижується стійкість до умов

функціонування виробничо-господарської діяльності. Тому проблема забезпечення стійкості підприємств залишається однією з складних і значущих. Сучасний період формування фінансових ресурсів виявив низку проблем у діяльності господарюючих суб'єктів на макро- і мікрорівні, які знайшли відображення в їх діяльності в цілому та фінансових аспектах діяльності, зокрема. Це ставить перед керівництвом цих підприємств низку завдань, що вимагають негайного вирішення. Зокрема, збільшення ефективності діяльності господарюючого суб'єкта ставить перед ними завдання формування та вдосконалення фінансового забезпечення, функціонування якого давало б можливість стабільного розвитку на перспективу. У сучасних умовах значення фінансового забезпечення якісно змінюється. Воно трансформується з пасивного розподільного механізму новоствореної вартості в основний регулятор господарської діяльності сучасних підприємств [1, с. 77].

Ключовою умовою ефективного функціонування підприємств є достатній рівень фінансового забезпечення, що включає наявність необхідного обсягу як власних, так і позикових фінансових ресурсів. Серед позитивних зрушень в діяльності підприємств реального сектора економіки слід відмітити зростання питомої ваги прибуткових суб'єктів господарювання з 58,9 % в 2016 році до 63,5 % в 2017 році. Абсолютний приріст фінансового результату за досліджуваний період становив 100042,9 млн. грн. Враховуючи, що прибуток є основним внутрішнім джерелом фінансування діяльності підприємств, його зростання призвело до збільшення фінансових ресурсів суб'єктів господарювання [2, с. 81]. Водночас, незважаючи на позитивну динаміку, проблем із фінансовим забезпеченням потреб економічного зростання залишається досить багато, і вони потребують особливої уваги щодо їх вирішення.

Механізм фінансового забезпечення виробничих процесів виступає як регулятор, що задає напрямки руху та пропорції розподілу фінансових ресурсів і створює основу для переходу економіки до інноваційно – орієнтованого типу. Як складова частина інноваційних процесів, механізм фінансового забезпечення виробничих процесів налаштований на виконання, по-перше, традиційних процесних функцій: аналітичної, консолідуючої, регулюючої, інвестиційної, контрольної, по-друге, специфічної – когнітивної, що відображає вимоги активізації інтелектуального капіталу. Механізм фінансового забезпечення виробничих процесів підприємства доцільно розглядати у поєднанні процесного, ресурсного та системного підходів: як процес; як інструмент; як систему.

В умовах, що вимагають проведення реорганізації підприємства, коли за обмежений період часу потрібно домогтися виходу на беззбиткову діяльність і забезпечити можливість стійкого розвитку підприємства, пошук найбільш ефективних схем фінансування стає першочерговим завданням. Найбільш значні втрати підприємства несуть внаслідок відсутності сформованої стратегії фінансового забезпечення. Сучасні керівники не повинні спиратися тільки на класичні, давно відомі моделі та механізми вирішення проблеми нестачі фінансових ресурсів, дуже важливо бути в курсі останніх наукових і практичних розробок у сфері питань пошуку джерел фінансування бізнесу [3, с. 77]. Загальновідомими на сьогоднішній день є наступні способи фінансування: за рахунок коштів підприємства; пошук фінансових ресурсів за допомогою випуску фінансових інструментів, емісії облігацій; позики в кредитно – фінансових інститутах; кошти бюджетів різних рівнів; спільні форми фінансування господарюючих суб'єктів. Застосування зазначених способів наштовхується на значну кількість об'єктивних і суб'єктивних проблем, що заважають їх реалізації. Так, основною проблемою при реалізації механізму самофінансування є дефіцит грошових коштів.

Механізм фінансового забезпечення діяльності підприємств розуміється як специфічна сукупність ресурсів і процесів, що визначають порядок узгодження фінансово-економічних та інституційних відносин з приводу формування та використання інвестиційних ресурсів з метою досягнення безперервності циклів виробництва, за допомогою формування збалансованої системи задоволення потреб в інвестиціях активних економічних систем. У структурі механізму фінансового забезпечення виробничих процесів містяться дві бази:



– функціональна – система фінансування виробничої діяльності, що відображає контур і форми руху (акумулювання і розподіл) фінансових ресурсів у процесі задоволення потреб суб'єктів в інвестиціях – виробниче фінансування у вузькому сенсі;

– інституціональна, що розкриває закономірності руху інвестиційних та інформаційних потоків – система фінансування виробничої діяльності як сукупність опосередкованого фінансування господарських процесів, відносин та інститутів в економіці, провідними з яких виступає держава, що регулює порядок формування та використання інвестиційних ресурсів, яке формує нормативне, правове та інформаційно – аналітичне забезпечення фінансування в широкому сенсі [4, с. 79].

Низька ефективність управління фінансовими коштами підприємства виступає найбільш серйозною перешкодою на шляху успішного розвитку будь-якого підприємства.

Для вирішення зазначених проблем можливе використання наступних заходів. Важливо чітко визначити рівень потреби підприємств у фінансуванні, для чого розробляється бізнес-план, а також проводиться комплексна оцінка фінансової діяльності підприємства. Причому, важливо оцінити не тільки поточний фінансовий стан, але і провести ретро аналіз, а також перспективний аналіз. Дослідженню також підлягають питання конкурентного положення підприємства на ринку, варіантів розширення ринкового сегмента, ризику втрати клієнтів і постачальників, змін у законодавстві та економіці.

#### Література

1. Бюджетний менеджмент : підручник / В. Федосов та ін. ; за заг. ред. В. Федосова. – К. : КНЕУ, 2004. – 864 с.
2. Карлін М.І. Управління державними фінансами: [навч. посібн.] / М. І. Карлін, О. В. Борисюк. - Луцьк : ПП Іванюк, 2013. - 273 с.
3. Опарін В. Фінанси (Загальна теорія) : [навч. посібн.]. - 3-ге вид., доп. і перероб. / В. Опарін. – К.: КНЕУ, 2014. – 240 с.
4. Петровська І.О. Фінанси (з елементами статистики фінансів) : навчальний посібник / І.О. Петровська, Д.В. Клиновий. – К. : ЦУЛ, 2014. – 300 с.
5. Романенко О. Фінанси : [підручник] / О. Романенко. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.
6. Фінанси : підручник / С.І. Юрій, Л.М. Алексеєнко, І.В. Зятковський та ін.; За ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова. – К. : Знання, 2008. – 611 с.

#### УДК 336.6

### **ФИНАНСИРОВАНИЕ АГРАРНОГО СЕКТОРА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В РАМКАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ**

**М.П. Самоховец, к.э.н., доцент кафедры финансов  
Полесский государственный университет**

Финансирование аграрного сектора Республики Беларусь осуществляется с учетом реализуемой Государственной программы развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016-2020 гг. (далее – Государственная программа), которая была разработана в целях повышения экономической эффективности работы АПК, качества и конкурентоспособности отечественной сельскохозяйственной продукции и продуктов питания, а также формирования рыночных основ хозяйствования в агропромышленном производстве.

В целом, Государственная программа преследует цель повышения эффективности сельскохозяйственного производства и сбыта сельскохозяйственной продукции и продуктов питания, повышение их конкурентоспособности, обеспечение внутреннего рынка страны отечественной сельскохозяйственной продукцией и продовольствием в необходимых объемах и надлежащего качества на основе формирования рыночных механизмов хозяйствования и развития аграрного бизнеса.

На финансирование Государственной программы предусматривается 219 197,41 млн. руб., состав и структура финансового обеспечения в разрезе источников финансирования представлено на рис.1.

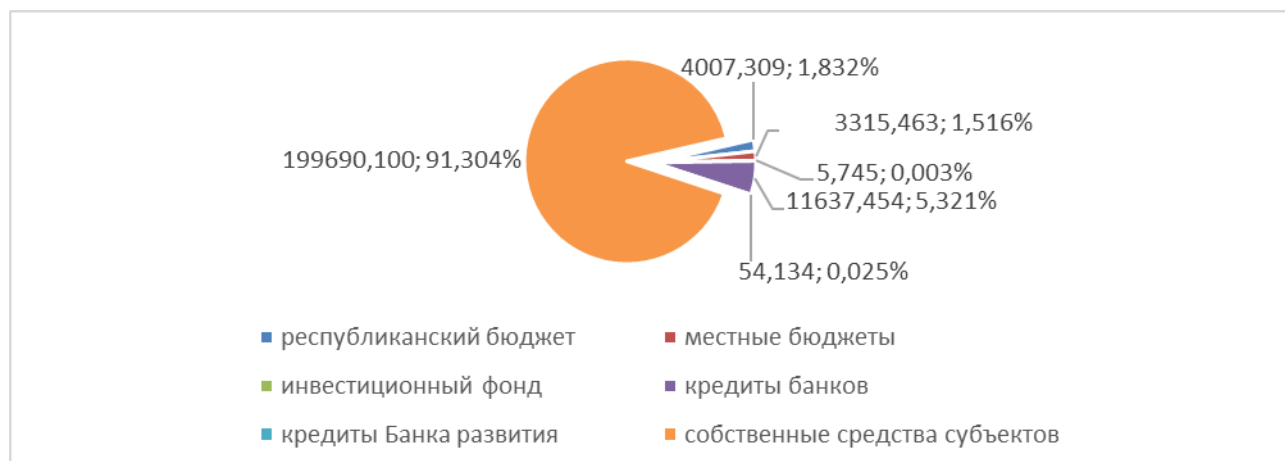


Рис. 1. Состав и структура финансового обеспечения Государственной программы, млн. руб. и %  
Примечание – собственная разработка на основе [1]

Как видно из рисунка 1, подавляющий удельный вес в финансовом обеспечении Государственной программы в 2016 - 2020 годах занимают собственные средства субъектов, осуществляющих деятельность в области агропромышленного производства (более 91%), затем следуют кредиты банков, в т.ч. кредиты на льготных условиях – более 5,3% и средства республиканского бюджета, в т.ч. субвенции, передаваемые из республиканского бюджета в консолидированные бюджеты областей на финансирование расходов по развитию сельского хозяйства и рыбохозяйственной деятельности (более 1,8%). Отметим, что на финансирование мероприятий подпрограмм могут быть направлены средства из иных источников, не запрещенных законодательством.

Кроме того, объемы финансирования мероприятий подпрограмм Государственной программы ежегодно определяются Правительством Республики Беларусь и местными Советами депутатов при формировании проектов республиканского и местных бюджетов на очередной финансовый год с учетом индексов изменения цен и тарифов на товары (работы, услуги) и могут корректироваться при уточнении показателей республиканского и местных бюджетов в установленном законодательством порядке.

Государственная программа включает в себя подпрограммы, задачами которых являются следующие:

1. Развитие растениеводства, переработки и реализации продукции растениеводства - достижение объемов и структуры производства продукции растениеводства, позволяющих сбалансировать спрос и предложение по важнейшим видам продукции;

2. Развитие селекции и семеноводства - обеспечение объема производства и реализации научными организациями оригинальных и элитных семян, а также элитпроизводящими организациями семян элиты сельскохозяйственных растений современных высокопродуктивных сортов под потребность внутреннего рынка республики;

3. Развитие животноводства, переработки и реализации продукции животноводства- Достижение объемов и структуры производства продукции животноводства, позволяющих сбалансировать спрос и предложение по важнейшим видам сельскохозяйственной продукции;

4. Развитие племенного дела в животноводстве - увеличение к концу 2020 года численности поголовья коров молочных и специализированных мясных пород селекционных стад, чистопородных свиноматок и овцематок в племенных хозяйствах. Увеличение к 2020

году численности племенного поголовья лошадей, племенной птицы, племенных чистопородных зверей и пушно-меховых животных, племенных пчел и рыб;

5. Развитие рыбохозяйственной деятельности - обеспечение производства прудовой и озерно-речной рыбы, а также ценных видов рыб;

6. Техническое переоснащение и информатизация агропромышленного комплекса - Совершенствование структуры машинно-тракторного парка сельскохозяйственных организаций и увеличение использования широкозахватных почвообрабатывающих и почвообрабатывающих посевных агрегатов, машин для внесения минеральных и известковых материалов, косилок блочно-модульного типа, большегрузных машин для внесения твердых и жидких органических удобрений;

7. Инженерные противопаводковые мероприятия - защита от наводнений и паводков населенных пунктов и сельскохозяйственных земель в наиболее паводкоопасных районах Полесского региона;

8. Сохранение и использование мелиорированных земель - Повышение продуктивности мелиорированных сельскохозяйственных земель, создание и поддержание оптимального для сельскохозяйственных растений водного режима почв за счет проведения мелиоративных мероприятий;

9. Структурные преобразования в агропромышленном комплексе - Улучшение финансового состояния организаций, осуществляющих производство сельскохозяйственной продукции;

10. Развитие и поддержка малых форм хозяйствования - увеличение объемов производства продукции сельского хозяйства в крестьянских (фермерских) хозяйствах;

11. Создание и развитие производств по переработке местных видов сырья и вторичных продуктов пищевой промышленности - дальнейшее развитие и повышение эффективности производства продуктов питания, напитков и табачных изделий;

12. Обеспечение общих условий функционирования агропромышленного комплекса - создание условий для устойчивого и динамичного развития агропромышленного комплекса.

Иерархическая диаграмма финансового обеспечения Государственной программы (без учета собственных средств субъектов) в разрезе представленных подпрограмм отражена на рис.2.

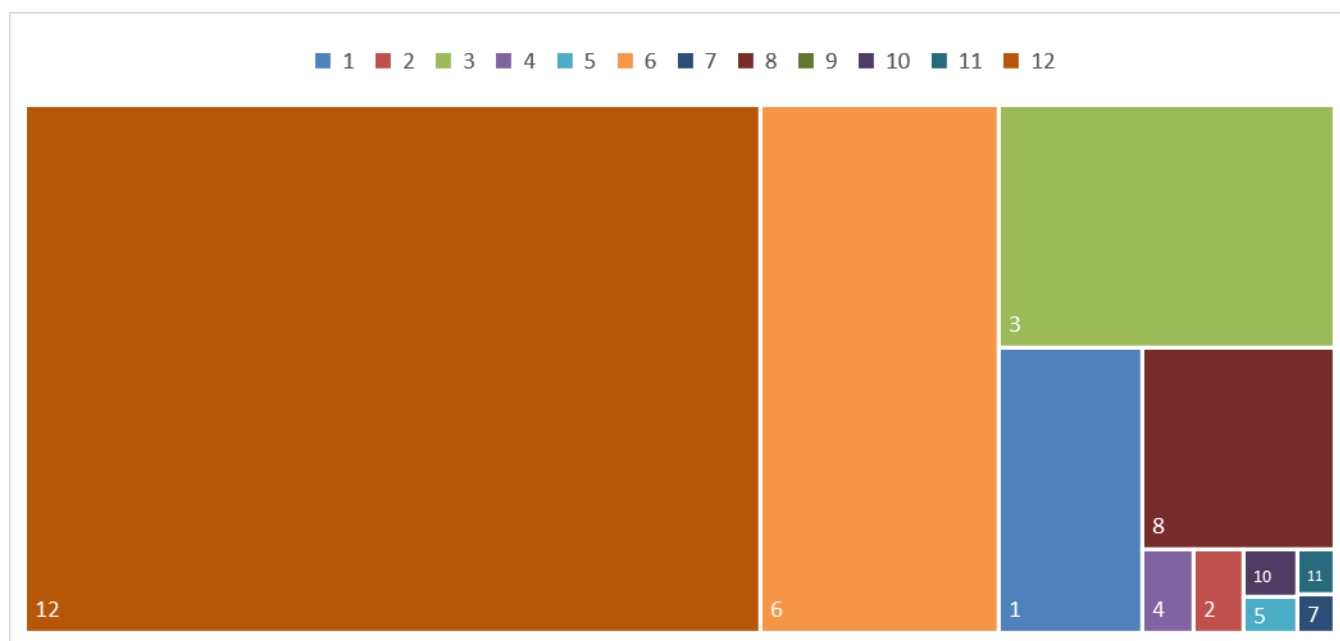


Рис. 2. Финансовое обеспечение Государственной программы в разрезе подпрограмм  
Примечание – собственная разработка на основе [1]

Следовательно, более половины всех финансовых ресурсов, предусмотренных Государственной программой, планируется направить на подпрограмму 12 «Обеспечение общих условий функционирования агропромышленного комплекса», более 18% запланировано на подпрограмму 6 «Техническое переоснащение и информатизация агропромышленного комплекса» и более 11% - на подпрограмму 3 «Развитие животноводства, переработки и реализации продукции животноводства».

В заключение отметим, что реализация Государственной программы будет способствовать созданию условий для развития бизнеса в АПК, структурным преобразованиям в сельском хозяйстве, реформированию убыточных и неплатежеспособных организаций, осуществляющих деятельность в области сельского хозяйства и их финансовому оздоровлению; укреплению производственно-технического и трудового потенциала АПК; повышению конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции и продуктов питания на мировом агропродовольственном рынке, насыщению ими внутреннего рынка страны; увеличению поставок сельскохозяйственной продукции и продовольствия на экспорт; росту производительности труда в сельском хозяйстве и повышению доходности субъектов, осуществляющих деятельность в области агропромышленного производства.

#### Литература

1. Государственная программа развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016-2020 гг. (утв. Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 11.03.2016 №196) [Электронный ресурс]. - Система КонсультантПлюс. - Дата доступа: 10.05.2018.

**УДК 656.2.003**

### **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ**

**Ю. А. Сельдюкова**

Научный руководитель - старший преподаватель Т.В.Шорец  
Белорусский государственный университет транспорта

В современных условиях особую актуальность приобретает совершенствование инвестиционной деятельности в сельском хозяйстве с целью обеспечения устойчивого развития, повышения эффективности сельскохозяйственного производства, достижения продовольственной безопасности страны.

Следует подчеркнуть, что современная аграрная реформа не оказала положительного влияния на развитие инвестиционной деятельности, внедрение достижений научно-технического прогресса в сельском хозяйстве, что негативно отразилось на ходе воспроизводственного процесса в отрасли. Стало характерным игнорирование, а зачастую, и отрицание роли государства в экономическом регулировании инвестиционной деятельности в сельском хозяйстве.

Понятие инвестиционного процесса является специфическим и предусматривает заключение сделки между инвесторами и объектами инвестирования для последующего получения доходов. Вся целенаправленная деятельность основана на создании благоприятной атмосферы и условий для получения финансирования. Любой инвестиционный процесс начинается с момента предоставления инвестором личных денежных средств для реализации определенной программы и установления связи.

Участниками инвестиционного процесса считаются все физические и юридические лица, которые принимают непосредственное участие в проекте инвестирования: биржа инвестиций, страховщики, инвесторы, объекты инвестирования, посредники, поставщики, подрядчики, заказчики. Заинтересованные стороны встречаются друг с другом в финансовых организациях непосредственно или на финансовом рынке. В частности, при сделках с имущественными ценностями (с недвижимостью) продавцы и покупатели вступают в сделку напрямую.

Следует отметить, что в аграрном секторе инвестиционный процесс имеет ряд требований:

- обеспечения устойчивости развития, повышения эффективности сельскохозяйственного производства, достижения продовольственной безопасности страны;
- формирования гибкой системы сельскохозяйственного производства, основанной на многоукладной экономике;
- стимулирования рационального размещения и специализации сельскохозяйственного производства; усиления экологической защиты и охраны окружающей среды в сельском хозяйстве;
- создания устойчивых межотраслевых условий в аграрном секторе за счет преодоления цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию.

В современной теории и практике экономики под портфельными инвестициями понимается размещение капитала во множество различных активов, которые управляются инвестором как единое целое (портфель). Состав и структура портфеля планируется на основе анализа взаимосвязей и взаимозависимостей между доходами и рисками различных классов и групп активов.

В целях совершенствования инвестиционного процесса в аграрном секторе нами предлагается использование так называемых «Регламентов», которые представляют собой один из основных документов в области управления инвестициями, базирующийся на современных стандартах управления инвестиционной деятельностью.

Осуществление инвестиционной деятельности в сельскохозяйственной отрасли – сравнительно новое явление. Управление инвестиционной деятельностью – сложный процесс, который занимает по времени длительный срок. Соответственно, период от подачи инвестиционной заявки до начала осуществления инвестиционного проекта составляет большой промежуток времени (до года).

Согласно «Регламенту», техническое задание на обоснование инвестиций представляет собой документ, разрабатываемый для определения целостности решения целевой инвестиционной задачи.

Помимо вышеуказанного с целью повышения эффективности управления инвестиционным процессом нами предлагаются следующие рекомендации:

1. Обоснование таких форм реального инвестирования, как обновление отдельных видов оборудования, приобретение отдельных видов нематериальных активов, увеличение запасов материальных оборотных активов, которые, как правило, требуют высоких инвестиционных затрат, внутренним служебным документом в виде инвестиционной заявки.
2. Так как период от подачи инвестиционной заявки до начала осуществления инвестиционного проекта составляет большой временной интервал, предлагает разрабатывать инвестиционные бюджеты не только на предстоящий год, но и на кварталы.
3. Предлагается внести дополнения в упомянутый «Регламент», содержащий права и обязанности инициатора инвестиций. Перед подачей инвестиционной заявки нужно огласить содержание целевой инвестиционной задачи, согласно которой осуществляется отбор инвестиционной заявки при отнесении ее к инвестиционному проекту.

В связи с этим функционирование отдельных экономических регуляторов приводит к дезориентации сельскохозяйственных производителей, потере ими стимулов расширенного воспроизводства, внедрения достижений научно-технического прогресса, снижения себестоимости продукции сельского хозяйства.

В практике хозяйственной деятельности в аграрной сфере использование инвестиционного проектирования зачастую носит формальный характер, не отражающий реальной оценки эффективности воспроизводственного процесса в сельском хозяйстве в условиях рынка.

В связи с этим особую важность приобретает исследование сущности процесса экономического регулирования инвестиционной деятельности, а также разработка мер по его совершенствованию в сельском хозяйстве в условиях рынка на основе использования

программно-целевого и комплексного подходов как на уровне отрасли, так и конкретных сельскохозяйственных производителей.

#### Литература

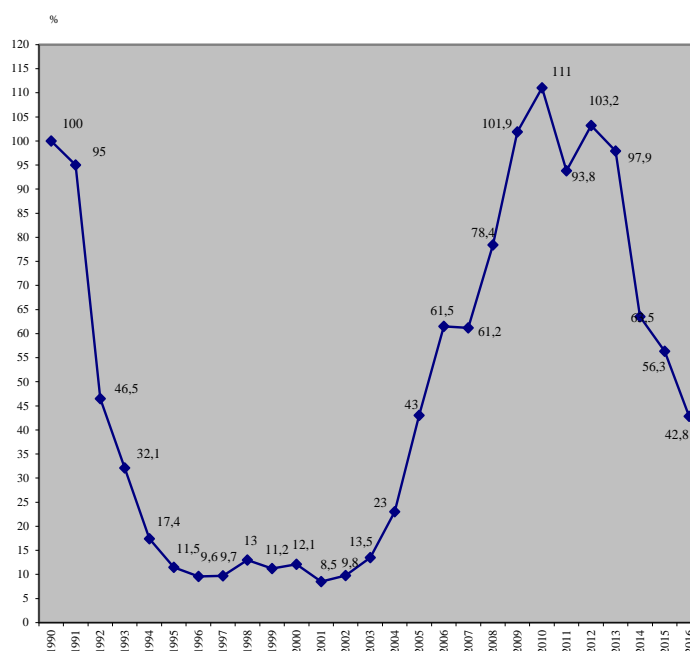
1. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента. Киев, 2001. Т. 1. С.83.
2. Экономика железнодорожного транспорта: учебник для вузов / И. В. Белов, Н. П. Тершиной, Б.М. Лapidуса, М.Ф. Трихункова. М., 2001. С. 65.

УДК 338.012:330.354

### СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕНДЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ БЕЛАРУСИ

**В.И. Сильванович**, к.э.н., доцент, доцент кафедры финансов и бухгалтерского учета Гродненский государственный университет имени Янки Купалы, Беларусь

Важно указать, что ключевым фактором ухудшения материально-технической базы сельского хозяйства Беларуси явилось существенное ослабление инвестиционной деятельности в отрасли в 1990–2001 гг. Так, если в 1990 г. инвестиции в основной капитал в сельское хозяйство в Белорусской ССР, в сопоставимых ценах 1990 г., составляли 2,600 млрд. руб., то в 1995 г. в Беларуси они уменьшились до 0,298 млрд. руб., 2001 г. – до 0,220 млрд руб. Важно отметить, что в период с 1990 по 2001 г. в республике имело место наиболее существенное сокращение инвестиций в основной капитал в отрасли. Как следует из расчетов на основании рисунка, в 2001 г. они уменьшились по сравнению с 1990 г. на 91,5 %.



Рису.1. Индекс динамики инвестиций в основной капитал в сельское хозяйство в Беларуси в 1990–2016 гг., в процентах; в сопоставимых ценах 1990 г.

*Примечание – Собственные расчеты на основании данных Национального статистического комитета Республики Беларусь.*

Важнейшими причинами резкого спада инвестиционной активности в сельском хозяйстве на Беларуси в 1990-х гг. явились: инфляция, приведшая к росту цен на материально-технические ресурсы аграрного назначения и диспаритету цен между ценами на сельскохозяйственную продукцию и промышленными товарами для сельскохозяйственного производства не в пользу сельского хозяйства; высокий уровень налогообложения и

процентных ставок по инвестиционным кредитам; падение объема выпуска в аграрном секторе экономики и низкая эффективность сельскохозяйственного производства; дефицит собственных средств у сельскохозяйственных организаций, в первую очередь, для инвестирования; сокращение объема государственных капитальных вложений в сельское хозяйство; отсутствие контроля со стороны государства за использованием амортизационных отчислений на инвестиционные цели [1, с. 37].

Результатом резкого уменьшения инвестиций в основной капитал в сельское хозяйство на Беларуси явилось блокирование интенсификации и модернизации сельскохозяйственного производства, процесса внедрения прогрессивных технологий и современных сельскохозяйственных машин и оборудования [2, с. 5].

Тем не менее, позднее, в течении последующих 2000-х гг. в Республике Беларусь имел место значимый рост инвестиции в основной капитал в сельское хозяйство. Так, в 2005 г. они увеличились до 1,118 млрд. руб., а в 2010 г. – до 2,886 млрд. руб. То есть, в 2010 г. инвестиции в основной капитал в сельское хозяйство возросли по сравнению с 2001 г. в 13,1 раз, главным образом, за счет резкого увеличения бюджетного финансирования инвестиций в аграрный сектор экономики Беларуси. Однако величина инвестиций в основной капитал в сельское хозяйство превысила уровень 1990 г. только в 2009 г. В целом в Беларуси, согласно расчетов на основании данных рисунка, в 2010 г. инвестиции в основной капитал в сельское хозяйство выросли в сравнении с 1990 г. на 11,0 %.

Однако в последующий период в стране имело место достаточно существенное снижение инвестиционной активности в сельском хозяйстве, особенно во второй половине 2011 г., обусловленное, во-первых, проведением рестрикционной бюджетно-налоговой политики (фискальной рестрикции), в результате чего произошло значимое сокращение объемов финансирования государственных программ развития агропромышленного комплекса; во-вторых, осуществлением рестрикционной денежно-кредитной политики (политики «дорогих денег»), ориентированной на сжатие кредитной экспансии коммерческих банков, что привело к резкому повышению уровня процентных ставок и, как следствие, высокой стоимости кредитов, в том числе долгосрочных; в-третьих, традиционно низкой платежеспособностью субъектов хозяйствования в аграрной сфере. Так, в 2011 г. в республике объем инвестиции в основной капитал в сельское хозяйство, в сопоставимых ценах 1990 г., составил 2,439 млрд. руб., тогда как в 2010 г., на что уже указывалось, величина данного показателя составляла 2,886 млрд. руб. То есть, в 2011 г. объем инвестиций в основной капитал в сельское хозяйство уменьшился по сравнению с 2010 г. на 15,5 %. При этом отмеченное ранее снижение доли активной части в составе основных средств сельскохозяйственного назначения в анализируемом периоде свидетельствует о том, что сокращение инвестиций в основной капитал в 2011 г. произошло, главным образом, за счет капитальных вложений в сельскохозяйственные машины и оборудование, а также транспортные средства. Следует отметить, что в 2012 г. в сравнении с 2011 г. инвестиции в основной капитал в сельское хозяйство выросли на 10,0 % (до 2,683 млрд. р.), однако в 2013 г. по сравнению с 2012 г. они сократились на 5,2 % (до 2,544 млрд. руб.), а в 2014 г. в сравнении с 2013 г. имело место очень значительное падение величины данного показателя – на 35,1 % (до 1,651 млрд. руб.). В 2015–2016 гг. сокращение инвестиций в основной капитал, направленных на развитие сельского хозяйства, продолжилось: на 11,4 % (до 1,463 млрд. руб.) в 2015 г. в сравнении с 2014 г. и на 24,0 % (до 1,112 млрд. руб.) в 2016 г. в сравнении с 2015 г.

Сохранение и резкое усиление указанного негативного тренда сокращения капитального инвестирования в перспективе может вести к отрицательной динамике коэффициента обновления и снижению качественных характеристик активной части основных средств в сельском хозяйстве и, как следствие, к замедлению темпов роста сельскохозяйственного производства.

Следует также указать, что в 1990–2016 гг. наблюдалось значимое уменьшение удельного веса инвестиций в основной капитал в сельское хозяйство в инвестициях в

основной капитал в экономику Беларуси в целом – с 28,8 % в 1990 г. до 9,3 % в 2016 г. [3, с. 406; 4, с. 50], или на 19,5 п.п.

При этом наиболее существенное падение доли инвестиций в основной капитал в сельское хозяйство во всех инвестициях в основной капитал в народное хозяйство Беларуси, по указанным ранее причинам, было отмечено в 1990–2000 гг. – с 28,8 % в 1990 г., что уже отмечалось, до 8,5 % в 1995 г. и 6,8 % в 2000 г. [3, с. 406], или на 22,0 п.п. в 2000 г. по сравнению с 1990 г.

Вместе с тем с 2005 г., в связи с отмеченными положительными тенденциями в инвестиционной активности в аграрном секторе Беларуси, имел место рост удельного веса инвестиций в основной капитал в сельское хозяйство в структуре инвестиций в основной капитал в экономику в целом – с 13,3 % в 2005 г. до 16,7 % в 2010 г. [3, с. 406; 4, с. 50], что уже указывалось, или на 3,4 п.п.

Одним из последствий сворачивания инвестиционной активности в аграрном секторе Беларуси (на фоне роста инвестиций в основной капитал, в первую очередь, в обрабатывающую промышленность, торговлю, транспорт и связь) явилось сокращение удельного веса инвестиций в основной капитал в сельское хозяйство в структуре инвестиций в основной капитал в экономику в целом с 16,7 % в 2010 г. до 12,0 % в 2011 г. [4, с. 50], или на 4,7 п.п. В последующие два года наблюдались разнонаправленные тенденции в изменении данного показателя: рост на 2,9 п.п. (до 14,9 %) в 2012 г. по сравнению с 2011 г.; снижение на 1,9 п.п. (до 13 %) в 2013 г. по сравнению с 2012 г. и на 3,9 процентного пункта (до 9,1 %) в 2014 г. по сравнению с 2013 г.; рост на 1,0 п.п. (до 10,1 %) в 2015 г. по сравнению с 2014 г.; снижение на 0,8 п.п. (до 9,3 %) в 2016 г. по сравнению с 2015 г. [4, с. 50].

#### Литература

1. Шпак А.П. Инвестиционная деятельность в системе АПК / А.П. Шпак. – Минск: Армита – Маркетинг, Менеджмент, 1998. – 224 с.
2. Шпак А.П. Экономический механизм рационального использования средств государственной поддержки сельского хозяйства / А.П. Шпак, Н.Н. Котковец, Д.А., Шпак // Экон. бюллетень Науч.-исслед. экон. ин-та Мин-ва экономики Респ. Беларусь. – 2006. – № 1 – С. 4–14.
3. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2011: стат. сборник / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь. – Минск: РУП «ИВЦ Нац. стат. комитета Респ. Беларусь», 2011. – 633 с. [1 с.].
4. Сельское хозяйство Республики Беларусь: стат. сборник / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь. – Минск: РУП «ИВЦ Нац. стат. комитета Респ. Беларусь», 2017. – 232 с. [1 с.].

#### УДК 338

### СОЦІАЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЇ ЯК ПРОЯВ СОЦІАЛЬНО-ВІДПОВІДАЛЬНОЇ ПОВЕДІНКИ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

К.Г.Скрипченко, магістрант,

Ю.О.Гернего, к.е.н, доцент кафедри інвестиційної діяльності  
Київський національний економічний університет імені В.Гетьмана

Стрімкі трансформаційні процеси в економіці України зумовили зміни пріоритетів бізнесу. Нагальною постає проблема поєднання економічної ефективності вітчизняних підприємств із соціально-відповідальною діяльністю, яка сприятиме покращенню рівня та якості життя. В силу розвитку суспільства, соціально-відповідальна поведінка стає не тільки важливим аспектом діалогу з соціумом, але й сильною конкурентною перевагою для підприємств. У підсумку, соціально-відповідальна діяльність бізнесу формує важливий фактор соціально-економічного розвитку національної економіки. Тому, особливої актуальності набувають дослідження соціальних інвестицій у якості прояву соціально-відповідальної поведінки бізнесу в Україні.

Соціальна відповідальність бізнесу передбачає відповідальне ставлення до усіх ключових груп стейкхолдерів (споживачі, персонал, партнери, місцеві та державні органи



влади, місцеві громади тощо), що дозволяє гармонізувати життєдіяльність суспільства, сприяє вирішенню широкого спектру соціальних проблем. Соціальні інвестиції є основним інструментом і важливою ознакою соціальної відповідальності бізнесу. Погоджуємося із думкою наших сучасників стосовно того, що соціальне інвестування передбачає дотримання пріоритетів корпоративної соціальної відповідальності за посередництвом реалізації цільових програм, які відповідають потребам стейкхолдерів. Важливим результатом здійснення соціальних інвестицій є отримання корисного суспільного ефекту, який може проявлятися як у посиленні соціальної орієнтації всієї економічної системи, так і в окремих аспектах соціально-економічного розвитку.

Соціальне інвестування в сучасній світовій практиці у значній мірі стосується саме підприємств. Оскільки, саме вони під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів, дедалі більше усвідомлюють важливість і невідкладну потребу у збереженні й удосконаленні середовища, в якому вони функціонують. Протягом останніх років в Україні суттєво зросла кількість підприємств, які визначають соціальну відповідальність важливою складовою своєї діяльності. Наприклад, за результатами дослідження HeadHunter Україна, у 2013 році реалізацією соціальних програм різного ступеню масштабності займається близько 50 % вітчизняних компаній. Найбільша частка таких компаній зосереджує увагу на благодійності та соціальному захисті співробітників. При чому, у майже половині випадків витрати на соціальні проекти оплачує безпосередньо компанія (47 %). Ще чверть компаній орієнтована на посилену допомогу співробітників (найчастіше такий формат у благодійних проєктів), 17 % компаній реалізують соціальні проекти, залучаючи «третю сторону» (благодійні організації, державні органи, міжнародні організації) [1].

Проте, на практиці в Україні все ще недостатньо соціально-відповідальних компаній, що підтверджує цінність досвіду суб'єктів бізнесу, які уже реалізують масштабні соціальні інвестиційні проекти. Наприклад, корпорація ROSHEN уже багато років поспіль є прикладом ведення соціально-відповідального бізнесу. Компанія надає фінансову підтримку Київському дитячому центру кардіології та кардіохірургії. ROSHEN успішно реалізувала проєкт відновлення роботи операційного центру, вартість проєкту склала 1 360 270 грн. Також корпорація купила і передала Центру дитячої кардіохірургії та кардіології МОЗ України терморегулювальний апарат, за 1 900 000 грн. Крім того, завдяки ініціативі Департаменту культури КМДА та фінансовій підтримці ROSHEN стало можливим завершення реконструкції театру на Подолі. Загалом інвестиції в даний проєкт склали 165 млн. грн. Компанія також приймала участь у модернізації Черкаського зоопарку і забезпечила фінансову підтримку проєкту у розмірі 20,5 млн. грн. [2].

Іншим прикладом соціального інвестування є аграрна компанія «Монсанто». Існують два основні напрями, за допомогою яких компанія здійснює соціальні інвестиції: через інвестиції в майбутнє сільського господарства та через благодійність. Перший напрям реалізується за посередництвом прямих фінансових витрат у розмірі більшому ніж 4 мільйонів доларів США, які призначені для фінансування досліджень та розробок в галузі сільського господарства, а також для надання аграрних і наукових стипендій США. Другий – через функціонування глобального Фонду «Монсанто» і національної програми соціальних інвестицій «Україна – житниця майбутнього». У 2017 році «Монсанто Україна» оголосила результати четвертого конкурсу програми соціальних інвестицій «Україна – житниця майбутнього». Понад 400 тис. грн. буде виділено на підтримку трьох соціальних проєктів у Вінницькій, Запорізькій та Чернігівській областях [3].

Компанія Метінвест у соціальному звіті відмічає, що у 2013-2014 роках соціальні інвестиції Групи склали 230 млн. грн [4]. Також протягом наведеного вище періоду Групі вдалося реалізувати більше 200 проєктів соціального партнерства, а витрати на охорону праці та на навколишнє середовище склали 9,9 млрд. грн. У лютому 2017 року Маріупольський металургійний комбінат імені Ілліча Групи Метінвест завершив реконструкцію навчально-курсного центру для співробітників. Інвестиції у створення багатофункціонального центру навчання металургів становили 14 млн. грн. У тому ж році Центральний гірничо-збагачувальний комбінат Групи Метінвест підписав угоду про

соціальне партнерство з Петрівським районом Кіровоградської області. В рамках договору, комбінат у 2017 році спрямував на розвиток інфраструктури регіону 2,5 млн. грн.

Оператор державних лотерей «М.С.Л.» у рамках соціально-відповідального ведення бізнесу не тільки закликає до відкритого діалогу з питань лотерейних ігор та ігрової залежності, але і здійснює широкомасштабну підтримку проектів у сфері спорту та культури. Будівництво УНТЦ «Льодограй» є повністю публічним соціальним проектом компанії. Загальна вартість будівництва склала близько 3 млн. доларів США. Оператор державних лотерей «М.С.Л.» узяв на себе зобов'язання протягом мінімум 10 років фінансово забезпечувати УНТЦ «Льодограй» [5]. Також компанія фінансувала реконструкцію легкоатлетичного манежу «Динамо» в м.Луганську, а також надавала фінансову підтримку фізкультурно-спортивному товариству «Динамо» України, Національному Олімпійському Комітету України, Федерації спортивного туризму України.

Оператор мобільного зв'язку Lifecell у своїй роботі орієнтується виключно на соціально-відповідальне ведення бізнесу, приділяє значну увагу дотриманню прав людини, піклується про довкілля, інвестує у розвиток української освіти та підтримує людей із вадами слуху. Так, з 2014 року компанія взяла опіку над Центром «Суваг», який забезпечила обладнанням для діагностики слуху у дітей загальною вартістю 998 тис. грн. 3 грудня 2015 року lifecell підписав Меморандум про співпрацю з НТУУ КПІ ім. І. Сікорського, і передала обладнання вартістю 10 млн. грн. з ціллю розвитку науки [5].

У підсумку, в результаті аналізу широкого спектру прикладів соціального інвестування різних за видами та масштабом діяльності вітчизняних компаній, можемо стверджувати про наявність певних трендів у соціальному інвестуванні підприємств в Україні. Зокрема, здебільшого, великі компанії мають вищий рівень відповідальності перед співробітниками і перед суспільством, ніж малі та середні підприємства. Серед малих та середніх підприємств підтримка соціальних проектів є доволі незначною, або взагалі відсутня. Закономірно також, що малий та середній бізнес більше тяжіють до благодійності, в той час, як великі компанії більше часу приділяють системним проектам розвитку соціальної інфраструктури. Важливо відмітити, що сфера діяльності компанії також має вплив на напрям інвестування. Так, lifecell займається фінансуванням дітей з вадами слуху, «М.С.Л.» - більше націлений на підтримку спортивних проектів, Монсанто – на сільськогосподарську сферу, тощо.

У майбутньому позитивним поштовхом для розвитку підприємств, а, відтак, і для здійснення соціальних інвестицій могла б стати розширена підтримка з боку органів державної влади та місцевого самоврядування. На даний час в Україні діє Програма Соціального інвестування WNISEF, спрямована на забезпечення підтримки приватних підприємств та фізичних осіб-підприємців. Суть програми полягає у наданні кредитів під низький відсоток для сталих соціальних підприємств, консультування та підтримку їх в процесі реалізації та впровадження бізнес-планів. Реалізують дані програми через ОщадБанк та КредоБанк. При цьому, підприємство має відповідати певним вимогам, проект має мати соціальний вплив, а також кожний квартал має бути сформований звіт про соціальний вплив підприємства. За таких умов, малим підприємствам важко відповідати всім вимогам, а власних коштів у них зазвичай не вистачає на фінансування соціальних проектів. Це зумовлює посилення проблеми нерівномірного розвитку соціально-відповідального бізнесу в Україні.

ОщадБанк також активно долучається до партнерських програм з міськими, районними та обласними адміністраціями, які виділяють кошти з місцевих бюджетів на компенсацію відсотків або частини кредиту для представників мікро, малого та середнього бізнесу (ММСБ). Суть таких програм полягає в тому, що для підтримки та розвитку ММСБ в регіоні, місцева влада передбачає в бюджеті ресурси на здешевлення кредитів для підприємців.

Таким чином, незважаючи на існуючі проблеми, щорічно відбувається посилення потенціалу вітчизняних підприємств в частині залучення коштів для фінансування соціальних інвестиційних проектів, диверсифікуються напрями соціального інвестування. .

Така соціально-відповідальна позиція бізнесу має переваги не тільки для суспільства, але і безпосередньо для соціально-відповідальних підприємств. Адже, у разі виходу компанії на міжнародний ринок необхідною умовою конкурентного функціонування є ведення нефінансової звітності та дотримання принципів сталого розвитку. Одночасно, соціальні інвестиції і є найвищим рівнем прояву корпоративної соціальної відповідальності. Крім того, незаперечною перевагою для підприємств є покращення іміджу та додаткова реклама в ході реалізації соціальних проєктів. І навіть якщо в короткостроковому періоді будуть понесені витрати на здійснення соціальних інвестицій, то в довгостроковій перспективі це може стати передумовою для отримання додаткових прибутків.

#### Література

1. Соціальні програми українського бізнесу. Вже не благодійність, але ще не корпоративно-соціальна відповідальність. Результати опитування компанії HeadHunter [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://kiev.hh.ua/article/14391>
2. Офіційний сайт ROSHEN Corporation [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.roshen.com/>
3. Монсанто Україна. Офіційний сайт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.monsanto.com/global/ua/howeare/pages/default.aspx>
4. Соціальний звіт Групи Метінвест за 2013-2014 роки «Міцніше стали» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://www.metinvestholding.com/upload/metinvest/report/32/Social\\_Report\\_Metinvest\\_3\\_Medium.pdf](https://www.metinvestholding.com/upload/metinvest/report/32/Social_Report_Metinvest_3_Medium.pdf)
5. Саприкіна М. Практики КСВ в Україні 2016 / Під ред. Саприкіної М.; Центр «Розвиток КСВ». – К.: 2016. – 100 с.

#### УДК 330.161:338

### ДЕСТРУКТИВНІ ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ І РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

**В.Л. Смесова**, к.е.н., доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки,  
ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»

Сьогодні як ніколи раніше актуалізувалася проблема формування і реалізації економічних інтересів підприємств, що найбільше потерпають від наслідків економічної кризи в Україні, обмежені як у власних фінансових ресурсах, так і у зовнішніх джерелах притоку капіталу. Зниження сукупного попиту, інфляція, невизначеність і ризик не дають можливості більшості підприємств нормально функціонувати та реалізувати свої економічні інтереси хоча б на задовільному рівні, а багатьох із них – підштовхують до припинення своєї економічної діяльності. Так, за даними Державної служби статистики України, кількість малих підприємств у 2016р. порівняно з 2013р. скоротилася на 22,11%, середніх – на 21,35%, а великих – на 41,88% відповідно [1]. Як бачимо, неприємно вражаюча статистика.

Економічні інтереси будь-якого підприємства пов'язані, з одного боку, з постійним зростанням обсягів отриманих доходів і прибутку, а, з іншого боку, з реалізацією інтересів його росту. Зокрема, мова йде про підвищення конкурентоспроможності як самого підприємства, так і його продукції, продуктивності праці і кваліфікації його робочої сили, ступеня використання інноваційних технологій, оновлення основного капіталу, підвищення обігу фінансових коштів тощо. Однак зазначені якісні зміни є неможливими в умовах негативної динаміки фінансових результатів підприємств.

Наприклад, рентабельність операційної діяльності підприємств у промисловості України порівняно з 3% у 2013р. досягла свого «дна» у 2015 р. і склала 0,9% на фоні рівня рентабельності 3,9% та 1% за всіма видами економічної діяльності у зазначеному періоді відповідно [1]. Промислові підприємства відносяться до групи великих підприємств і в умовах сучасної економічної кризи постраждали першими, оскільки забезпечення їх поточного функціонування вимагає найбільших обсягів фінансування, що неможливо забезпечити в умовах економічного колапсу. Відповідно в якості результату маємо втрату

промислового потенціалу України, оскільки серед великих підприємств припинили свою діяльність в першу чергу промислові підприємства. Негативний вплив на промислові підприємства справила також орієнтація на виробництво та реалізацію сировини, а не кінцевої продукції, що, крім зазначених наслідків має знищення сировинного запасу у національному багатстві України.

Про залучення інвестицій у такій ситуації мова також не йде. Іноземні інвестори також не поспішають вкладати свій капітал у вітчизняні підприємства. Існують вкрай високі ризики втрати інвестиційних коштів, не говорячи вже про можливість отримання «примарливих» прибутків. Відповідно основною рушійною силою притоку іноземних інвестицій в Україну є узгодження взаємних економічних інтересів усіх учасників інвестиційного процесу: держави, іноземних інвесторів, підприємств (фірм) і домогосподарств. Згідно статистичних даних Державної служби статистики України у 2010-2016 рр. частка залучених інвестицій за рахунок коштів іноземних інвесторів у загальному обсязі була незначною та мала тенденцію до зниження упродовж 2010-2013 рр. Лише у 2014р. спостерігалось зростання зазначеного показника на 0,86 п. У 2015-2016 роках знов намітилася подібна негативна тенденція до зниження [1].

Наявні результати відображають негативні наслідки фінансово-економічної кризи, яка панувала у 2010-2013 роках в країнах, які були основними інвесторами України, а також нестабільність фінансового розвитку та обмеження їх потенційних інвестиційних можливостей. Одночасно ендogenous стримуючими чинниками для притоку іноземних інвестицій в Україну є несприятливий інвестиційний клімат, корупція, фактично воєнний стан економіки, нестабільність банківської системи, низький рівень життя населення і безробіття. З іншого боку, у 2014-2015 рр. в Україні почалися економічні проблеми, вирішувати які виявилось неможливим за рахунок внутрішнього капіталу, що зумовило необхідність збільшення притоку іноземного капіталу в останній період. Однак залучений іноземний капітал був, у першу чергу, отриманий за рахунок запозичення у міжнародних економічних організацій та інших країн, та використаний на поповнення золотовалютних резервів, поточне споживання і субсидіювання, а не на капіталовкладення.

Процеси формування і реалізації економічних інтересів підприємств визначаються як внутрішнім економічним станом самих суб'єктів господарювання, так і загальноекономічною ситуацією, ступенем інституційного впливу на їх діяльність – податкової системи, законодавства, бюджетних видатків, грошово-кредитної політики держави тощо.

За рівнем глобальної конкурентоспроможності Україна також має низьку позицію, зокрема, у 2016-2017 рр. вона зайняла 85 сходинку серед 138 країн світу, що гірше, ніж у попередньому році на 6 позицій. Порівняно з країнами близького зарубіжжя зазначений показник свідчить про те, що Україна «пасе задніх». Зокрема, Росія зайняла 43 місце, а Грузія – 59 місце [2]. Серед основних «больових точок», які прямо впливають на низький рівень конкурентоспроможності в Україні – корупція і зловживання впливом, якість інфраструктури, незначний обсяг внутрішнього і зовнішнього ринку, низький рівень фінансування освіти і науки, недоступність до кредитування, низький споживчий попит, невідповідність бізнесу сучасним умовам тощо. Більшість із названих проблем стосуються тієї негативної економічної ситуації, в якій опинилися підприємства України і які прямо чинять вплив на формування і реалізацію економічних інтересів зазначених суб'єктів господарювання.

У мікроплощині процеси формування і реалізації інтересів економічних одиниць – домогосподарств, підприємств (фірм), їх об'єднань і угруповань, економічних та суспільних груп тощо відбуваються, з одного боку, у своєму внутрішньому середовищі, тобто через упорядкування ендogenous економічних прагнень та їх втілення через відповідні економічні дії. Основними із зазначених прагнень є досягнення економічного і соціального ефектів шляхом зниження витрат (економії ресурсів) та досягнення/збільшення економічної вигоди, зростання капіталізації фірми, зниження економічних ризиків і усунення загроз.

З іншого боку, у мікроплощині процеси формування, реалізації і відтворення

економічних інтересів суб'єктів відбуваються через взаємодію з іншими суб'єктами, підсистемами на рівні підприємства, учасниками груп та організацій, а також з екзогенним середовищем через прямі і зворотні інтеракції з інституційними регуляторами. У сучасній економіці суб'єкти враховують як власні економічні інтереси (генетично закладену і еволюційно/динамічно сформовану структуру), так і відповідні інтереси своїх контрsub'єктів, на які не можна не зважати, тобто утворюють горизонталі взаємозв'язків, вступають у формальні та неформальні взаємодії, досягають гомогенного і гетерогенного перетинання економічних інтересів.

Таким чином, для забезпечення відтворення економічних інтересів підприємств України необхідно враховувати усі зазначені чинники. Сьогодні у першу чергу слід здійснювати економічні реформи, які були б спрямовані на стимулювання сукупної пропозиції, що стане запорукою формування і реалізації економічних інтересів не тільки підприємств, а і домогосподарств (через стимулювання попиту), держави (через збільшення податкових надходжень), суспільства (через спрямування бюджетних коштів на суспільні потреби) і одночасно створить передумови для підвищення конкурентоспроможності України на міжнародному рівні.

#### Література

1. Статистична інформація. Державна служба статистики України.  
<http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності 2016-2017 [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analytika/pozyciya-ukrayiny-v-reytingu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-1>

### УДК 336.7

#### УПРАВЛІННЯ ІНДИВІДУАЛЬНИМ КРЕДИТНИМ РИЗИКОМ В УМОВАХ ЦИКЛІЧНОСТІ ЕКОНОМІКИ

С.Р.Тарасов

Навчально-науковий інститут бізнес-технологій «УАБС» Сумського державного університету

Наявність ефективної банківської системи є запорукою розвитку і зростання економіки через додаткове кредитне підкріплення підприємств за необхідності, фактично перерозподіл коштів в економіці туди, де в них є потреба. Як правило, діяльність саме у кредитному секторі і є каталізатором для генерування прибутку для банку. Однак кредитна діяльність хоча і є прибутковою, у той же самий час є ризиковою. Неефективне управління кредитним портфелем наражає банк на кредитний ризик, і навіть одна неякісна операція, за якою виникає індивідуальний кредитний ризик, здатна вплинути на десятки інших.

Індивідуальний кредитний ризик - ризик невиконання позичальником (контрагентом банку) зобов'язань за кредитними операціями (тобто ризик того, що сплата позичальником відсотків і основного боргу за кредитними операціями проводитиметься з відхиленнями від умов кредитної угоди або взагалі не проводитиметься [1]).

Варто розглянути з яких складових складається індивідуальний кредитний ризик. Закордонні джерела надають нам таку класифікацію складових кредитного ризику:

- кредитно-дефолтний ризик – ризик втрат, що пов'язані з боржником, котрий наврядчи буде сплачувати свої кредитні зобов'язання у повному обсязі, або з тим боржником, котрий має прострочену суму більше ніж 90 днів; як правило, такий вид ризику має найбільший вплив на кредитно-чутливі операції;

- «державний» ризик - ризик втрат, пов'язаних із суверенною державою: заморожування платежів в іноземній валюті (ризик конверсії), або держава просто не виконує свої зобов'язання (ризик суверенності); такий тип ризик помітно пов'язаний з макроекономічними показниками країни або його політичною стабільністю [2].

Для успішного регулювання кредитного ризику необхідно виділяти основні потенційні джерела походження такого ризику. Українські науковці більш схильні до теорії, що поділяє фактори індивідуального кредитного ризику на фактори зовнішнього (пов'язані з можливістю реалізації кредитного ризику через дії, що не залежать від дій персоналу банку, та напряду залежать від діяльності позичальника, із забезпечення кредиту, з поручителем, гарантом, страховиком, економічного, політичного, форс-мажорного та законодавчо-регулюючого характеру) і внутрішнього ( пов'язані з помилками або зловживаннями персоналу під час оформлення кредитної угоди, при оцінці кредитоспроможності позичальника, порушеннями посадових інструкцій і помилками, допущеними в правилах здійснення кредитування, напряду залежать від кредитної діяльності банку та відображають його кредитну політику) впливу[3].

Закордонні джерела ж схильні до класифікації на мікроекономічні, макроекономічні і банківські специфічні фактори впливу. В обох теоріях спостерігається направленість на виділення некерованих і керованих факторів. Одним з некерованих або макро-факторів може виступати циклічність економічних процесів, котра безумовно є необхідною до регулювання не тільки через свій поточний вплив, а і через закономірність чергового повторення.

Остання економічна криза показала, що методи оцінки кредитного ризику на основі моделей внутрішніх рейтингів, що враховують рекомендації угоди Базель II (IRB-підхід), схильні до проціклічності, тобто мають істотну залежність від фази економічного циклу. У періоди підйому економіки кредитний ризик контрагентів банку буде низьким, як і вимоги до капіталу. Це означає, що банк буде здатний збільшити обсяги кредитування, що буде служити джерелом нового проціклічного імпульсу. У періоди економічного спаду, відбувається зворотний процес.

В результаті використання даних підходів банки різко скоротили обсяги кредитування в період економічного спаду, коли економіка найбільше потребувала додаткового капіталу. У зв'язку з цим використання IRB-підходу ініціювало нестабільність оцінок при аналізі кредитного ризику банку, надаючи дестабілізуючий вплив на стабільність фінансової системи і рівень системних ризиків.

Через вищеописану проблему різко постало питання проводити аналіз кредитного ринку і кредитних ризиків враховуючи фазу економічного циклу, виокремлюючи галузі, котрі є ациклічними або навпаки і використовувати для формування мінімально ризикової діяльності.

Дослідження було проведене було відібрано 6 галузей української економіки, кредитування у котрі було найбільшим зі сторони українських банків, а саме: сільське господарство, електропостачання, переробна промисловість, операції з нерухомим майном, будівництво, торгівля. Аналіз обсягів кредитування перевірявся паралельно з показником ВВП, котрий був взятий як індикатор впливу економічного циклу, а точніше його фази – спаду або зростання.

Розрахунки показали, що кредитування 4 з 6 галузей є ациклічним, тобто не мало серйозних змін у різні періоди. Стосовно галузі будівництва дослідження показує, що галузь є циклічною, оскільки під час фази економічного спаду відбувається скорочення обсягів кредитування майже на 30%. Приклад такого падіння відбувся у 2 кварталі 2015 року, тобто галузь реагує на кризу із затримкою приблизно у рік – півтора, якщо брати кризу 2014 року, так само як, наприклад, на девальвацію гривні. Така ситуація зі зниженням кредитування напряду пов'язана з не вигідністю таких операцій у поточних умовах. Будь-яка будівельна компанія не буде будувати будинок, до поки майбутні мешканці не розкуплять хоча б 2/3 квартир, що тоді і не було майже неможливим. Це пояснюється акцентуванням уваги на низькому рівні реальних доходів населення, котре фактично не в змозі назаощаджувати на нову житлову площу. Через це ціни на житло просідають уже не перший рік, і за оцінкою експертів просяде ще на 20% нижче, і через це багато людей, котрі навіть в змозі купити житло, але чекають більш сприятливих умов.

Абсолютно протилежна ситуація у галуззі операцій з нерухомим майном. Згідно КВЕД, ця секція включає діяльність орендодавців, агентів і/або посередників з продажу або

купівлі, надання в оренду нерухомого майна, надання інших послуг відносно нерухомого майна, таких як оцінювання об'єктів нерухомості або дії в якості агентів рахунків депонування. Діяльність може здійснюватися відносно власної або орендованої нерухомості та може виконуватися на основі фіксованих виплат або основі контракту[4]. У період фази економічного спаду у українській економіці обсяги кредитування у галузь зросли майже на 25%, у період занепаду галузь показує свою контрциклічність. Основною причиною цього є ситуація у галузі будівництва. Громадяни, котрі не можуть купувати собі квартиру через скрутний стан доходів вимушені орендувати житло. Цей факт формує попит на вільне, доступне нерухоме майно на ринку, тому багато хто бере кредит для оформлення або придбання жилої площі, аби проводити надавання цієї площі в оренду. Показник ВВП і у період спаду, і період зростання показував стабільну тенденцію до повільного росту.

Цими дослідженнями доводиться факт наявності циклічності у економіці і кредитуванні в Україні, а отже і необхідність регулювання цього процесу.

Пропонується використовувати інформацію щодо циклічності галузі для оцінки індивідуального кредитного ризику за допомогою варіації ставки і коригування застави. Крім того, отриману раніше інформацію доцільно використовувати під час розроблення кредитної політики через канал лімітування кредитів за галузями і за конкретним кредитом.

Взагалі відсоткова ставка складається з трьох складових: вартості кредитного ресурсу на ринку, плати за ризик, що бере на себе банк, і відсотку прибутку за операцією. При уважному розгляді складових процентної ставки по кредиту, з'ясовується, що від самих комерційних банків вона залежить в набагато меншому ступені, ніж наприклад, від інфляції та правил ведення банківської справи, або як у нашому випадку від фази економічного циклу та чутливості до нього. Таким чином, на етапі визначення відсоткової ставки або так званої плати за ризик необхідно виявивши кредит у циклічну галузь відняти або не використовувати (у випадку фази зростання) або додати (у фазі спаду) певну циклічну дельту, відсоткову надбавку-коригування, що буде визначатися банком, на формування більшого резерву за операцією.

Стосовно регулювання індивідуальним кредитним ризиком за допомогою інструментів забезпечення, а точніше застави, то важливо зазначити, що оптимізувати роботу у сфері оцінки і отримання застави у сучасних моделях має бути досліджено краще, оскільки майже будь-яка застава не є статичною у своїй вартості, що вказує на її схильність і чутливість до циклічності економіки. Будь-яка нерухомість у період кризи знецінюється, і у банку зростає можливість наразитися на кредитний ризик. А враховуючи, що більше 95% у банківській системі всіх кредитів взяті під заставу нерухомості, то такі потенційні втрати можуть вплинути як на банк, так кожен окремий кредит. Тобто, інакше кажучи, втрати банк може понести як через галузь, що схильна до циклічності, так і через чутливий до циклу об'єкт застави. Тому процес аналізу розпадається на перевірку на циклічність як галузі, так і об'єкту застави. Крім того, необхідно також враховувати термін надання кредиту і відповідно чи проходить термін через проблемні зони спаду/зросту в економічному циклі.

Однак не лише через інструменти мінімізації витрат можна використовувати інформацію щодо циклічності галузей. Під час розроблення кредитної політики є доцільним проводити дослідження ринку і відповідно створювати політику лімітування банку, тобто обмеження кредитування у певні галузі. Тобто банк визначає на етапі розробки кредитної політики – для яких галузей будуть надаватися кредити, скільки буде займати частка кредитів для циклічних галузей і відповідно формувати більше резервів на випадок зниження кредитоспроможності позичальника. Або діяти більш радикально – не кредитувати циклічні галузі взагалі, займати більш консервативну позицію.

Таким чином, необхідно враховувати інформацію щодо циклічності і на стадії роботи з клієнтами у підрозділі фронт-офісу, тобто, по-перше, менеджерам треба доступно довести розроблену стратегію банку до підлеглих. По-друге, сам працівник повинен постійно звіряти дозволені обсяги кредитування у циклічну галузь, звісно за допомогою спрямованого на це програмного забезпечення – тобто звіряти ліміт, що залишився, за однією кредитною

операцією – обсяг можливого наданого кредиту. По-третє, у разі виявлення нелімітованої операції через помилку необхідно одразу вживати дії щодо ліквідації наслідків.

#### Література

1. Про порядок формування і використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків: Положення, затверджене постановою Правління НБУ від 06.07.2000 № 279. [Електронний ресурс] – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=v8184500-08.

2. Saunders A. Credit Risk Measurement: New Approaches to Value at Risk and Other Paradigms / A.Saunders, L. Allen– 2nd Edition. – New York : John Wiley & Sons, Inc., 2002. – 320p

3. Верхуша, Н. П. Сутність кредитного ризику банку та його фактори [Текст] / Н. П. Верхуша //Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2011. - №17

4. Офіційний класифікатор видів економічної діяльності України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://kved.ukrstat.gov.ua>

**UDC 336.233**

### **PROBLEMS OF FORMATION OF INVESTMENT RESOURCES OF THE ENTERPRISE**

**K.V. Tkachenko**, Candidate of Economic Sciences, Assistant Professor, Department of Finance, Banking and Insurance  
BilaTserkva National Agrarian University

One of the main tasks of investment activity is the organization of its financing, which allows to provide investment projects with investment resources, which include not only monetary funds, but also expressed in cash equivalent of other investments, including basic and intangible assets, loans, rights the use of natural resources, etc. Investment resources are all types of financial assets that are involved in investing in investment objects [3, p.71]. Thus, the main purpose of forming the investment resources of an enterprise is to meet the needs for the acquisition of the necessary investment assets and optimize their structure from the point of view of ensuring the effective results of investment activity.

The volumes and sources of formation of investment resources are largely determined by the structure of capital, formed at the enterprise in the process of economic activity. It takes into account the developed investment strategy, which supports and ensures stable investment activity, efficient use of financial resources, and financial sustainability of the enterprise in the long-term perspective [1].

Development of the strategy of forming investment resources of the enterprise is as follows:

1. Determination of the total amount of necessary investment resources for real investment based on: a) the balance method; b) the method of analogies; c) the method of the specific capital intensity of the enterprise's products.

2. Determination of the need for investment resources for the implementation of financial investments.

3. Determination of the total amount of the required capital reserve taking into account the stages and timing of implementation of investment projects, namely: a) studying the possibilities of forming investment resources at the expense of different sources; b) identification of financing methods for individual investment programs and projects.

In order to ensure compliance of the investment strategy with modern requirements, it must necessarily be coordinated with the set of potential investment resources of the company, determined by the timing of the achievement of the goal; optimally combine expected profitability and possible risks and uncertainty of the conditions for the implementation of investment programs. Moreover, the analysis of potential sources of funding, although it is an integral and integral part of the general procedure of investment analysis, can be regarded as an independent task to a certain extent.



Without a detailed elaboration of the financing mechanism and the determination of sources of funds, any, even the most attractive way of financing investment projects of an enterprise may prove to be ineffective. In today's period of development of the Ukrainian economy there is a huge gap between the needs in investment resources and the possibilities for their implementation for the development of enterprises. In these conditions, there is a problem of studying all potential sources of investment resources, determining the conditions for their activation and development of methods of accumulation to provide enterprise development plans.

Analysis of the financial situation of many industrial enterprises shows that the rise of the country's economy requires the adoption of adequate solutions aimed at accelerating investment processes. The consolidation of economic stabilization and restoration of production requires a well-founded long-term strategic course aimed at creating, increasing and effectively using the scientific and technical potential of enterprises in accordance with national needs. Increasing profitability in this case is possible only by renewal and activation of reproductive processes, provided that the investment resources are mobilized and efficiently used [8].

An analysis of the sources of investment resources of enterprises in developed countries shows that the fate of domestic sources in the total investment cost can vary considerably depending on many factors. Yes, it depends on the phase of the business cycle: the fate of domestic sources is reduced during the periods of recovery and recovery (when the investment activity of enterprises increases) and increases during periods of economic recession, which is associated with a decrease in investment activity, a reduction in the supply of money. For the same reason, with a rise in the price of a loan, it is necessary: to create conditions for investing in the development of enterprises from profit through tax incentives for investment in investment projects; provision of state subsidies and grants to enterprises engaged in innovation activities; implementation of the practice of reducing taxable profits on the expenses of enterprises for the financing of investment development programs, research and development works; the expansion of tax investment privileges and the development of a methodology for evaluating investment projects to further grant them tax breaks through exemption from taxation of resources to finance enterprise development.

The depreciation fund, which has long been a widespread domestic source of investment resources, has ceased to function as the most important private source of reproduction of fixed assets. Declaring the expansion of accelerated depreciation did not yield positive results due to massive crisis phenomena in the country's economy. There is a reduction in depreciation due to attempts by enterprises to reduce the cost and price of their products in this way. Thus, reducing the level of depreciation has led to a slowdown in the rate of disposal of fixed assets, their reproduction and accumulation, that is, the rate of development of enterprises. To provide Depreciation leading role in the formation and use of investment resources to restore the existing production base may be offered a number of measures, the main ones are: to provide enterprises of all ownership rights of self-formation and use depreciation fund for its intended purpose; establishment of depreciation rates based on the optimal useful life of fixed assets; adjustments to depreciation rates of fixed assets with the introduction of correction factors that take into account the specific conditions and intensity of use; the taxation of depreciation funds if they are directed not to the reproduction of fixed capital; the right entities to set optimal useful lives of fixed assets by applying methods of peer review and economic-mathematical modeling [8].

The formation of financial resources from the outside is facilitated by banking institutions. Particular significance acquires bank lending in the implementation of investment because companies that do not have sufficient financial resources for further development or restoration of production capacity, require financial support. However, commercial banks making loans, go to meet the interests of the bank, so in that time, bank lending is quite popular, but expensive way for companies to raise funds.

In order to invent the necessary investment resources and optimize their structure, any enterprise will need knowledge of modern financial instruments; the markets in which they circulate; benefits to the enterprise from the use of each of the financial instruments. In general, the sources of investment for each investment project can be presented as a combination of the following types of rights of the owners of resources: a) on future cash flows; b) the possibility of

complicity in making decisions regarding the future development of the enterprise; c) on the order of satisfaction of requirements at possible bankruptcy. All these rights and requirements must be combined with different types of financial instruments and various sources of money inventory. Investment strategy as an integral part of the success of the company, should be consistent with its existing and potential sources of capital formation, based on the evaluation of the impact of enterprise development programs, to consider the ratio of expected return, time and cost to achieve the objectives and the ability to attract resources.

#### Literature

1. Ihonina L. L. Investments: a manual / L. L. Igonin; under the ed of Dr. Econ. sciences Prof. VA Slepova. - M.: Economist, 2005. - 478 p.

2. Bilonog T. Management of investment projects of an industrial enterprise on the basis of the program-target method / T. V. Bilonog // S. - Actual problems of the economy. - 2012.-6.106-110.

3. Pankova MM. Investment provision of strategic plans for the development of industrial enterprises: author's abstract. dis for obtaining sciences. Degree Candidate econ Sciences: special 08.00.04 «Economics and Management Donetsk, enterprises» / M. M. Pankova. 21 c-2015.

**УДК 651.928**

### **УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА**

**Р.Є. Ткачук**

**М.А. Дем'янчук**, к.е.н., доцент кафедри економіки та моделювання ринкових відносин  
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

Сучасні умови господарювання вимагають від суб'єктів підприємницької діяльності виконання досить складних завдань захисту економічних інтересів підприємства та забезпечення його стабільного розвитку. Одним з факторів, що дає змогу підприємству забезпечити свою фінансову незалежність та можливість вчасної реакції на наслідки дестабілізаційних впливів зовнішніх та внутрішніх процесів економіки та політики є система управління фінансовою безпекою, яка у сучасних умовах управління підприємствами здійснюється через механізм управління його фінансовою безпекою.

Вагомі дослідження з питань фінансової безпеки діяльності підприємств розглядаються в значній кількості праць як українських діячів науки та економістів, так і зарубіжних вчених, а саме: Т. Аліссона, О.В. Ареф'євої, І.О. Бланка [1], О.І. Барановського [2], К.С. Горячевої, Л.І. Донець, К. Жюгляр, А.Г. Загородної, О.І. Захарова, Дж. Найта, С.Ф. Покропивного, П.Я. Пригунова, Н.Й. Реверчук, Г. Фостера, Дж.-К. Ван Хорна, Й. Шумпетера тощо. Складним питанням залишається визначення елементів системи управління фінансовою безпекою підприємства через протиріччя певних її складових елементів. Тому метою даної роботи є визначення елементів механізму управління фінансовою безпекою підприємства.

Аналіз наукової літератури [1-5] дав змогу узагальнити та виділити основні аспекти, в яких розглядають в економічній теорії фінансову безпеку підприємства. Перший напрям представлений С.Ф. Покропивним та І.О. Бланком і виділяє фінансову безпеку як одну із складових економічної безпеки. Другий напрям представлений К.С. Горячевою і виділяє фінансову безпеку як самостійний об'єкт управління.

Сама сутність поняття «фінансової безпеки підприємства» трактується ними у двох розрізах: як стан захищеності інтересів підприємства (І.О. Бланк, К.С. Горячева, А.Г. Загородній); як стан ефективного використання ресурсів підприємства (Н.Й. Реверчук, Л.І. Донець, О.В. Ареф'єва, С.Ф. Покропивний).

З огляду на те, що інтерес до дослідження даної проблематики зростає з розвитком зовнішніх та внутрішніх економічних зв'язків держави, значна кількість праць присвячується розгляду проблем економічної та фінансової безпеки підприємств. Управління фінансовою безпекою підприємства являє собою систему принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних із забезпеченням захисту його пріоритетних фінансових

інтересів від зовнішніх та внутрішніх загроз [3], перелік яких представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Зовнішні та внутрішні загрози фінансової безпеки підприємства

Зовнішні загрози	Внутрішні загрози
<ul style="list-style-type: none"> <li>- несприятливі макроекономічні умови: загальноекономічна ситуація в країні і регіоні, кризи.</li> <li>- урядові кризи.</li> <li>- нестабільність нормативно-правової бази.</li> <li>- нестабільність податкової, кредитної і страхової політики.</li> <li>- рівень інфляції і прогноз інфляції.</li> <li>- нестабільність валютної політики держави і (або) валютного курсу.</li> <li>- брак коштів для інвестування в регіоні, низький рівень інвестиційної активності.</li> <li>- несприятливі умови кредитування підприємств, зміна процентних ставок за кредитами.</li> <li>- недобросовісна конкуренція на ринку.</li> <li>- несприятлива криміногенна обстановка в регіоні, поширення кримінальних і фінансових злочинів у фінансово-кредитній сфері.</li> <li>- природні катаклізми.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- некваліфіковане управління, помилки в стратегічному плануванні і ухваленні тактичних рішень.</li> <li>- слабе маркетингове опрацювання ринку.</li> <li>- недостатня ліквідність активів підприємства.</li> <li>- низький рівень кваліфікації основного персоналу.</li> <li>- неконкурентна цінова політика.</li> <li>- слабе технічне озброєння підприємства.</li> <li>- перебої в роботі устаткування і комунікацій.</li> <li>- помилки в організації збереження фінансових і матеріальних цінностей.</li> <li>- просочування стратегічної і фінансової інформації підприємства, недоліки в організації роботи служби безпеки підприємства.</li> <li>- низький рівень бізнес репутації підприємства.</li> <li>- відсутність планування діяльності підприємства в аварійних ситуаціях.</li> <li>- недотримання контрактів і договірних зобов'язань.</li> </ul>

Сутність загрози фінансової безпеки може бути визначена як збиток, котрий визначає ступінь зниження фінансового потенціалу за визначений проміжок часу. Зовнішні загрози не залежать від діяльності підприємства, вони відносяться до чинників ризику довкілля, в якому працює підприємство. Внутрішні загрози обумовлені, в першу чергу діяльністю самого підприємств, кваліфікацією його керівництва, фінансового менеджменту.

Фінансова безпека підприємства є складним та багатоаспектним явищем і тому може розглядатись як сукупність відповідних елементів. Як і кожна система вона потребує певних методів та важелів управління [2, с. 453], тому механізм управління фінансовою безпекою підприємства має бути представлено як сукупність основних елементів впливу на процес розробки і реалізації управлінських рішень по забезпеченню захисту його фінансових інтересів від різних загроз. Таким чином, на основі проведених наукових досліджень [1-5] в структуру механізму управління фінансовою безпекою підприємства входять наступні елементи:

1. Система державного нормативно-правового регулювання фінансової безпеки підприємства. Дана система має багаторівневий характер, що визначається повноваженнями окремих державних органів, пріоритетом нормативних актів, що вони приймають.

На сучасному етапі система державного нормативно-правового регулювання фінансової безпеки підприємств включає у себе наступні напрями: регулювання порядку формування інформаційної бази управління фінансовою діяльністю підприємства; регулювання грошового обігу та форм розрахунків; регулювання кредитних операцій; валютне регулювання; регулювання інвестиційних операцій; регулювання ринку цінних паперів; регулювання операцій страхування на фінансовому ринку; регулювання порядку та форм санації підприємств; регулювання процедур банкрутства та ліквідації підприємств.

2. Ринковий механізм регулювання фінансової безпеки підприємств формується в сфері фінансового ринку у розрізі окремих його видів та сегментів. Попит та пропозиція на фінансовому ринку формує рівень цін та котировок по окремим фінансовим інструментам, визначають доступність кредитних ресурсів у національній та іноземній валютах, виявляють середню норму дохідності капіталу тощо.

3. Внутрішній механізм управління фінансовою безпекою підприємства. Система цього механізму формується у рамках самого підприємства, відповідно регламентуючи методичні підходи по розробці управлінських рішень в галузі забезпечення його фінансової безпеки. Основу формування цього механізму складає фінансова філософія підприємства.

4. Система методів управління фінансовою безпекою підприємства являє собою

сукупність способів та прийомів, за допомогою яких обґрунтовуються та контролюються конкретні управлінські рішення у різних сферах фінансової безпеки підприємства: метод техніко-економічних розрахунків; балансовий метод; економіко-статистичні методи; економіко-математичні методи; експертні методи; методи дисконтування вартості тощо.

5. Система інструментів управління фінансовою безпекою підприємства. Така система складається з наступних контрактних зобов'язань, що забезпечують механізм реалізації окремих управлінських рішень в галузі його фінансової безпеки та фіксують його фінансові відносини з іншими економічними об'єктами: платіжні інструменти (платіжні доручення, чеки, акредитиви та інші); кредитні інструменти (договори про кредитування, векселя тощо); депозитні інструменти (депозитні договори, депозитні сертифікати та інші); інструменти інвестування (акції, інвестиційні сертифікати і т.д.); інструменти страхування (страховий договір, страховий поліс та інші).

Ефективний механізм управління фінансовою безпекою підприємства дозволяє в повному обсязі реалізувати цілі та завдання, що перед ним стоять, сприяє результативному захисту його фінансових інтересів від різноманітних загроз внутрішнього та зовнішнього характеру.

#### Література

1. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия /И.А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.
2. Барановський О.І. Фінансова безпека : [монографія] / О.І. Браановський. – К. : Фенікс, 1999. – 338 с.
3. Єрмошенко М.М. Фінансова складова економічної безпеки: держава і підприємство / М.М. Єрмошенко, К.С. Горячева: Наук. монографія. – К.: Національна академія управління, 2010. – 232 с.
4. Плескач В.Л. Методологічні засади державного регулювання фінансово-економічного розвитку / В.Л. Плескач, А.В. Кулик // Фінанси України. – 2009. – № 10. – С. 27.
5. Шевчук І.Л., Ставерська Т.О. Фінансова безпека у системі економічної безпеки держави (Глава 1.31) / І.Л. Шевчук, Т.О. Ставерська // Економічна безпека в умовах глобалізації світової економіки : [колективна монографія у 2 т.]. – Дніпропетровськ: «ФОРМ Дробязко С.І.», 2014. – Т. 1. – С. 286-298.

### УДК 336.1

## ЩОДО ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ТРАНСПОРТНОЇ СФЕРИ В УКРАЇНІ

**Н.В. Трушкіна**, к.е.н., науковий співробітник

Інститут економіки промисловості НАН України, м. Київ

У Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» транспортну сферу визнано пріоритетним напрямом національної економіки. Однак у сучасних умовах кризової економіки України транспортна галузь демонструє негативну тенденцію розвитку через відсутність коштів на відтворення основних засобів унаслідок зниження їх вартості та недостатнього рівня амортизаційних відрахувань; обмеженість фінансування з державного та місцевих бюджетів; збитковість підприємств транспортного сектору (наприклад, збитки ПАТ «Укрзалізниця» становили в 2017 р. 5 млрд грн); недостатньо ефективне управління логістичною діяльністю у результаті наявності низьких показників якості та ефективності перевезень вантажів [1, с. 63].

Встановлено, що ПАТ «Укрзалізниця» здатна задовольняти логістичні потреби української промисловості лише на 10–30% [2]. За індексом ефективності логістики Україна посіла в 2016 р. 80-е місце серед 160 країн світу (у 2014 р. – 61-е місце), у тому числі за показниками митної обробки вантажів – 116-е, а своєчасності доставки вантажів у пункти призначення – 54-е місце. У рейтингу глобальної конкурентоспроможності, підготовленого Всесвітнім економічним форумом, за показником «якість транспортної інфраструктури» Україна посіла у 2016 р. 91-е місце серед 138 країн світу.

Крім цього, до ключових проблем недостатньо ефективного розвитку вітчизняної транспортної сфери можна віднести брак фінансування галузі державної форми власності, низький рівень приватних інвестицій та інвестиційної привабливості транспортних підприємств, обмеженість інструментів для приватного інвестування в об'єкти інфраструктури тощо.

Відсутність останніми десятиліттями сталого фінансування транспортної сфери призвело до масштабного зносу основних засобів. Це підтверджує розрахунок коефіцієнту кореляції рангу Спірмена, на основі якого виявлено, що між вартістю основних засобів та капітальними інвестиціями в розвиток транспортного комплексу існує зворотній кореляційний зв'язок (значення коефіцієнта кореляції Спірмена становить  $r = -0,8$ , який знаходиться в межах  $-0,5 \leq r \leq -1$ ).

За даними Державної служби статистики України, ступінь зносу основних засобів на транспортних підприємствах є значно високим порівняно з деякими видами економічної діяльності в Україні, незважаючи на тенденцію його скорочення: за 2010-2016 рр. цей показник знизився на 43,8%, або з 94,4 до 50,6%. При цьому слід зазначити, що, за розрахунками фахівців, зношеність вантажних вагонів ПАТ «Укрзалізниця» коливається в межах 84–99%, пасажирських – 87%, приміських поїздів – 95% [2]. Це означає, що до 2022 р. майже весь вагонний парк має бути списаний або виведений на капітальний ремонт.

У 2016 р. частка сфери транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності становила лише 6,7% загального обсягу ВВП. Обсяги фінансування транспортного сектору за загальним і спеціальним фондами державного бюджету склали 17,6 млрд грн, або 2,6% фактичних видатків зведеного бюджету України. Незважаючи на скорочення частки підприємств, які одержали збитки, у сфері транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності, значення цього показника є високим порівняно з основними видами економічної діяльності і становило в 2017 р. 41% (у середньому по Україні 29,7%).

Встановлено, що частка чистого доходу від реалізації продукції в сфері транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності незначна і становила в 2017 р. 6,7% загального обсягу чистого доходу від реалізації продукції по Україні (у 2010 р. – 5,6%). За 2012-2017 рр. питома вага чистого прибутку в сфері транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності скоротилася на 49,2%, або з 52,7 до 3,5% загального обсягу чистого прибутку за всіма видами економічної діяльності.

На основі розрахунку коефіцієнта Фехнера (застосовується для оцінки тісноти зв'язку шляхом порівняння знаків відхилень значень результативного і факторного ознак від їх середнього значення) визначено наявність і напрямок кореляційного зв'язку між чистим доходом від реалізації продукції та обсягом капітальних інвестицій у розвиток транспортної сфери. Виявлено, що між цими показниками існує помірний зворотній кореляційний зв'язок ( $k = -0,33$ ).

Таким чином, відставання в розвитку транспортно-логістичних технологій зумовлює високу частку транспортних витрат у собівартості продукції, яка відображається на фінансових результатах. Рівень рентабельності операційної діяльності підприємств у сфері транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності становив у 2017 р. лише 6,6%. Тоді як у середньому по Україні цей показник складав у 2017 р. 10,1%; в оптовій і роздрібній торгівлі – 25,9%; в сфері операцій з нерухомим майном – 22,1%; тимчасового розміщення й організації харчування – 10,8%; промисловості – 8,3%.

Однак спостерігаються деякі й позитивні тенденції. Так, за даними Державної служби статистики України, загальний обсяг капітальних інвестицій у сферу транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності зріс у порівнянних цінах за 2010-2017 рр. на 29,9% (з 19322,4 до 25107 млн грн) у результаті збільшення обсягів капітальних інвестицій у наземний і трубопровідний транспорт на 121,5% (з 6725,5 до 14897 млн грн), водний – на 48,1% (з 152,4 до 225,7 млн грн), авіаційний – на 19,8% (з 614,9 до 736,7 млн грн) [3; 4].

Однак обсяги капітальних інвестицій у складське господарство та допоміжну діяльність у сфері транспорту скоротилися на 21,9%, або з 11705,1 до 9145,5 млн грн. При цьому частка обсягу капітальних інвестицій у сфері транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності зменшилася за 2010-2017 рр. на 3,3% (з 10,7 до 7,4%) через зниження питомої ваги капітальних інвестицій у складське господарство та допоміжну діяльність у сфері транспорту на 24,2% (з 60,6 до 36,4%), авіаційний транспорт – на 0,3% (з 3,2 до 2,9%). Частка обсягів капітальних інвестицій у розвиток наземного і трубопровідного транспорту збільшилася за цей період на 24,8%, або з 34,8 до 59,3%.

Аналіз статистичних даних свідчить, що обсяг прямих інвестицій у сферу транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності скоротився за 2011-2016 рр. на 8%, або з 1145,4 до 1054,0 млн дол. США. Частка даної сфери становила в 2016 р. лише 2,8% загального підсумку по економіці України (у 2010 р. – 2,3%) [5, с. 16].

З метою поліпшення інвестиційного клімату було розроблено та схвалено Транспортну стратегію України на період до 2020 року. Основним напрямом реалізації цієї стратегії визнано створення сприятливих умов для забезпечення привабливості галузі транспорту з метою залучення інвестицій, зокрема, іноземних, оновлення та модернізації матеріально-технічної бази.

На даний час Міністерством інфраструктури України розроблено проект Національної транспортної стратегії України на період до 2030 року, де одним із пріоритетних напрямів є забезпечення сталого фінансування транспорту.

Для реалізації даного напрямку планується розробка комплексу заходів щодо:

залучення приватних інвестицій у транспортну сферу, у тому числі за проектами державно-приватного партнерства, та коштів міжнародних фінансових організацій (інституцій);

забезпечення цільового фінансування транспортної галузі;

впровадження інноваційних фінансових інструментів і механізмів для залучення приватних інвестицій у розвиток транспортної інфраструктури (зелених інвестицій, проміжного фінансування, проектного фінансування, включаючи облігації й основні інструменти розподілу ризиків і приросту вартості) з підтримкою держави або міжнародних фінансових інститутів.

Отже, сучасні умови господарювання підприємств у транспортній сфері вимагають реалізації ґрунтовних реформ, які мають полягати в підвищенні ефективності управління фінансовими потоками, інноваційно-інвестиційної та логістичної діяльності, впровадженні механізмів електронної комерції в контексті модернізації та розвитку цифрової економіки.

Це сприятиме залученню інвестицій у розвиток транспортної сфери, рухомого складу, підвищенню якості надання транспортних послуг, забезпеченню прозорості фінансових потоків ПАТ «Укрзалізниця».

#### Література

1. Петрова І.П. Щодо розвитку транспортної інфраструктури в Україні на засадах публічно-приватного партнерства [Електронний ресурс] / І.П. Петрова, Н.В. Трушкіна // Інфраструктура ринку. – 2017. – Вип. 13. – С. 63-72. – Режим доступу: [http://www.market-infr.od.ua/journals/2017/13\\_2017\\_ukr/13.pdf](http://www.market-infr.od.ua/journals/2017/13_2017_ukr/13.pdf).

2. Віхров М. Потяг у нікуди. Як Укрзалізниця гальмує розвиток країни / М. Віхров // Український тиждень. – 2017. – № 46 (522). – Режим доступу: <http://tyzhden.ua/Politics/203972>.

3. Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності за 2010-2017 роки / Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

4. Індекси капітальних інвестицій за видами економічної діяльності за 2010-2017 роки / Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

5. Транспорт і зв'язок України – 2016: стат. збірник. – Київ: Державна служба статистики України, 2017. – 175 с.

## АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ЭКОНОМИКУ ПОЛЬШИ

**Даниель Фиц**, д.э.н., профессор факультета менеджмента,  
Высшая Офицерская Школа Сухопутных Войск имени генерала Тадеуша Костюшко,  
профессор отдела общественных учений,

Высшая Школа безопасности в Познани, Польша

**И.В. Вишнякова**, к.э.н., доцент

Национальная металлургическая академия Украины

В течение нескольких лет Польша демонстрирует свою ведущую экономическую позицию в Центральной и Восточной Европе. Польша имеет быстроразвивающуюся экономику. Главным фактором успешного развития которой является ее инвестиционная политика, на которую положительно влияет стабильность в экономической, финансовой и политической сферах.

Польша стала одним из наиболее привлекательных мест для инвестиций, где, согласно расчетам, прибыль от вложенного иностранного капитала может быть в три раза большей, чем в других странах Европейского Союза. Польша бьет рекорды по количеству вложенных в нее иностранных инвестиций. Впервые за последние 9 лет она попала в пятерку самых популярных европейских направлений для иностранных инвесторов [1].

5,42 миллиарда евро – таков общий показатель участия Европейского инвестиционного банка в польскую экономику в 2017 году. Это очень высокий результат в масштабе Европейского союза. Половину всех кредитов Европейский инвестиционный банк предназначил на модернизацию государственного сектора [2].

С вступлением Польши в ЕС значительно увеличился приток прямых иностранных инвестиций. С помощью прямых иностранных инвестиций в 2016 году в Польше появилось около 15,5 тысячи новых рабочих мест. Это 12-процентный рост и третье место в Европе, после Великобритании и России [1].

В инвестиционной политике Польши применяется два основных правила:

- принцип либеральной экономики;
- принцип открытых дверей для капиталов всех стран [3].

Польше удалось разработать достаточно привлекательную систему различных видов стимулов. Здесь есть возможности извлечь выгоду как из налоговых льгот, так и из денежных грантов для новых инвестиций и создания новых рабочих мест. Особые экономические зоны в Польше предлагают возможность освобождения от налога на прибыль, а в дополнение – и освобождение от платы за аренду недвижимости, которую предложат местные органы власти.

Денежные гранты предоставляются в рамках «Программы по поддержке инвестиций, имеющих существенное значение для польской экономики на 2011-2020 гг.» для инвестиций в: автомобильном, авиационном, электронном, биотехнологическом секторах, а также в секторах пищевой промышленности, научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок и современных услуг. Второй источник денежных грантов это – субсидии, финансируемые совместно с Европейскими фондами в 2014-2020 гг. [3]

Инвестиционные проекты, которые сосредоточены в Польше, в основном касаются отраслей финансов, бизнес-услуг, транспорта и коммуникаций. В 2005-2016 годах в этих сферах было реализовано 95% проектов в Польше [3].

Сферами, которые образуют в Польше наибольшее количество проектов являются: сектор автомобильной промышленности (15 %), резиновая промышленность и пластмасса (14 %), а также программное обеспечение (11%) [3].

В промышленные проекты иностранцы вкладывают деньги менее охотно, чем, к примеру, в сферу услуг, которую эксперты называют главной движущей силой инвестиций в польскую экономику в будущем.

Наиболее популярные формы инвестирования в недвижимость это:

- 1) приобретение недвижимости с целью последующей сдачи в аренду;
- 2) инвестиции в недвижимость на этапе застройки с последующей перепродажей;
- 3) инвестиционные фонды (табл.) [5].

*Таблица*

**Популярные формы инвестирования в польскую недвижимость**

Направления инвестирования	Предполагаемый доход	Примечания
Приобретение недвижимости с целью последующей сдачи в аренду	4-5% годовой возврат с жилой недвижимостью; 8-10% годовой возврат с коммерческой недвижимостью [5]	Недвижимость в Польше - отличный вариант для инвестирования (вложение денег с минимальным риском, возможность заработать). Квартиру в Кракове, Варшаве и других туристических и образовательных центрах Польши можно достаточно выгодно сдавать в аренду, ценность такого имущества с каждым годом растет [1].
Инвестиции в недвижимость на этапе застройки с последующей перепродажей	20% годовых, однако для такого заработка требуется инвестиция на сумму превышающую 400000 евро [5].	Только в 2016 году там было продано более 72000 квартир, а в 2017 (в том числе благодаря зарубежным инвестициям) планируют построить еще 87000 [1].
Инвестиционные фонды	Прибыль с таких инвестиций составляет 8-15 % в зависимости от суммы инвестиции и выбранного фонда [5].	Правительство Польши планирует создать два государственных инвестиционных фонда - Морской инвестиционный фонд и Портовый фонд. Деньги из первого фонда будут направляться на развитие судостроения, из второго - на развитие морских и речных портов [4].

Польша привлекает инвесторов своим расположением в центре Европы, интеграцией и хорошими связями с рынками, как Европейского Союза, так и Восточной Европы, конкурентными ценами на перевозку грузов и материалов, а также большим внутренним рынком. Кроме прочего, Польша может многое предложить в области инвестиционных стимулов.

Таким образом, инвестиционная привлекательность Польши представляет собой сочетание экономических и социальных факторов, а также хорошо продуманных предложений инвестиционного стимулирования и государственной помощи.

#### Литература

1. Зарубежные инвесторы создают тысячи рабочих мест в Польше [Электронный ресурс]. – 2017. – Режим доступа до ресурсу: <http://vsetutpl.com/ru/zarubezhnye-ynvestory-sozdayut-tysyachy-rabochykh-mest-v-polshe>.

2. Польша выбилась в лидеры по использованию европейских инвестиционных фондов [Электронный ресурс]. – 2018. – Режим доступа до ресурсу: <http://www.radiopolsha.pl/6/138/Artykul/346011>.

3. Инвестиции в Польшу [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа до ресурсу: [invest@paiz.gov.pl](mailto:invest@paiz.gov.pl).

4. Польша создаст фонды для развития судостроения и портовой отрасли [Электронный ресурс]. – 2018. – Режим доступа до ресурсу: [https://cfts.org.ua/news/2018/03/11/polsha\\_sozdast\\_fondy\\_dlya\\_razvitiya\\_sudostroeniya\\_i\\_portovo\\_y\\_otrasli\\_46090](https://cfts.org.ua/news/2018/03/11/polsha_sozdast_fondy_dlya_razvitiya_sudostroeniya_i_portovo_y_otrasli_46090).

5. Формы инвестирования в Польшу [Электронный ресурс]. – 2018. – Режим доступа до ресурсу: <http://orugagroup.com/ru/formy-investirovaniya>.



**ДОСЛІДЖЕННЯ СВІТОВОГО ДОСВІДУ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ У СФЕРІ  
РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ**

**Н.Л.Фролова**, здобувач кафедри менеджменту і адміністрування  
Український державний університет залізничного транспорту

Сьогодні функціонування вітчизняного сектору малого та середнього підприємництва відбувається під впливом низки негативних факторів, а саме: складної політичної ситуації, дисбалансу попиту та пропозиції на ринку, високих ставок оподаткування, несприятливого інвестиційного клімату, обмеженості доступу до джерел фінансування, збільшення тиску державних органів на діяльність малих та середніх підприємств. Вирішення наголошених диспропорцій у значній мірі залежить від формування державної регуляторної політики у цій сфері. Саме держава повинна виконувати стимулюючу та підтримуючу роль у забезпеченні розвитку суб'єктів малого та середнього підприємництва. Тому, враховуючи негативні тенденції розвитку даного сектору економіки, особливої актуальності набуває дослідження світового досвіду розвитку малого та середнього бізнесу і визначення основних механізмів та інструментів державного стимулювання його сталого зростання.

Наразі бізнес-середовище у країнах оцінюється на основі розрахунку глобального рейтингу сприятливості умов ведення бізнесу. У 2017 році перше місце рейтингу зайняла Нова Зеландія, друге – Сінгапур (останні 11 років займав 1 місце), далі – Данія, Республіка Корея, САР Гонконг (Китай). Україна посіла 76 місце за рівнем сприятливості бізнес-середовища серед 190 країн (у 2016 році країна займала 83 місце). Так, за показником легкості реєстрації підприємств держава зайняла 52 місце; отримання дозволу на будівництво – 35; підключення до системи електропостачання – 128; реєстрації власності – 64; отримання кредитів – 29; захист міноритарних інвесторів – 81; оподаткування – 43; міжнародна торгівля – 119; забезпечення виконання контрактів – 82; вирішення неплатоспроможності – 149 [1]. Таким чином, враховуючи достатньо низький рівень сприятливості бізнес-середовища в Україні, доцільно розглянути досвід передових країн світу в аспекті формування державної політики стимулювання розвитку суб'єктів малого та середнього бізнесу.

Нині саме Сінгапур вважається ідеальним місцем для ведення бізнесу. Ця країна володіє надзвичайною фінансовою інфраструктурою, політичною стабільністю та правовою системою світового рівня. Не випадково тут розташовані відділення більше 3,5 тис. провідних компаній світу, а більше 120 транснаціональних корпорацій мають представництва в країні [2].

Дослідження державної політики у сфері розвитку малих та середніх підприємств дозволило визначити основні фактори, що сприяли формуванню сприятливого бізнес-середовища у Сінгапурі. Насамперед, це легкість доступу до фінансових ресурсів. Держава пропонує широкий спектр схем фінансування і грантів для стимулювання розвитку підприємництва: часткове фінансування, грошові дотації, бізнес-інкубатори і боргове фінансування. Державне агентство SPRING Singapore сприяє розвитку малих та середніх підприємств через наставництво і допомогу в отриманні фінансування від третіх сторін. Наприклад, спільно з іншими фінансовими установами SPRING Singapore реалізує Програму мікропозик. Для отримання боргового фінансування три найбільших банки країни (OCBC, DBS і Standard Chartered) пропонують спеціальні програми кредитування і банківські послуги [3]. Також, важливу роль відіграє наявність надзвичайно стабільної та ефективної бізнес-інфраструктури. Більшість типових повсякденних операцій з державними органами можуть бути завершені протягом кількох годин, причому значну частку з них можна зробити за допомогою мережі інтернету. Процедури реєстрації та перевірки відповідності чітко відпрацьовані та прозорі. Наприклад, відкриття компанії в Сінгапурі зазвичай займає 1-2 дні [3], у той час як в Україні ця процедура триває близько 11 днів [4].

Неабияку роль у формуванні сприятливого бізнес-клімату Сінгапуру виконує ефективна податкова система. Максимальна ставка корпоративного податку в країні

відносно низька – 17 %. При цьому, перші 100 тис. сингапурських доларів (S\$) прибутку повністю звільняються від сплати податку на прибуток. У межах наступних 200 тис. S\$ прибутку тільки 50 % оподатковується. Прибуток компанії понад 300 тис. S\$ оподатковується за стандартною ставкою 17 %. На період 2016-2017 рр. податковим законодавством Сінгапуру було передбачено додаткову податкову знижку в розмірі 30 % від нарахованого податку. При цьому існує обмеження: дана знижка не може бути вище 20 тис. S\$ за кожен рік оподаткування. У 2017 році податкову знижку було збільшено до 50 % [5]. Податковий режим, що діє у країні, спрямований на залучення міжнародних інвесторів: вільний рух фінансових ресурсів, репатріація капіталів, гарантії капіталовкладень, звільнення від податку на відсоток за банківськими вкладками для іноземних підданих, які тимчасово проживають в країні, звільнення від подвійного оподаткування. Тобто, загалом, державна політика спрямована на створення привабливого інвестиційного клімату як для вітчизняних, так й іноземних інвесторів [2].

Таким чином, забезпечення доступу малих та середніх підприємств до фінансових ресурсів, формування ефективної бізнес-інфраструктури підтримки суб'єктів малого та середнього бізнесу, розробка оптимальної податкової системи, мінімізація адміністративного навантаження, стимулювання інноваційного розвитку підприємств, створення умов для підготовки та перепідготовки висококваліфікованих кадрів є базисом формування сприятливого бізнес-середовища країни. Саме на реалізацію наголошених завдань повинна бути спрямована державна політика стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу, у тому числі й у нашій країні.

#### Література

1 Рейтинг стран [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://russian.doingbusiness.org/rankings>. – Загл. с экрана.

2 Бизнес в Сингапуре: малый бизнес по-сингапурски [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.openbusiness.ru/html\\_euro/singapur\\_open2.htm](https://www.openbusiness.ru/html_euro/singapur_open2.htm). - Загл. с экрана.

3 Запуск стартапа в Сингапуре: 6 причин в пользу этого [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.impex.academy/zapusk-startapa-v-singapore/>. – Загл. с экрана.

4 Малый и средний бизнес в Украине: основные препятствия и вызовы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://24tv.ua/ru/malyj\\_i\\_srednij\\_biznes\\_v\\_ukraine\\_osnovnye\\_prepyatstva\\_i\\_vyzovy\\_n884659](https://24tv.ua/ru/malyj_i_srednij_biznes_v_ukraine_osnovnye_prepyatstva_i_vyzovy_n884659). – Загл. с экрана.

5 Налоговые льготы в Сингапуре для молодых компаний [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.start-business-in-singapore.com/blog/nalogovye-lgoty-v-singapore-dlya-molodyh-kompanij.html>. – Загл. с экрана.

## УДК 336.22

### ФІСКАЛЬНА РОЛЬ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ КРИЗИ

Х.В. Харівська

Науковий керівник - к.е.н., доцент Т.В. Мединська  
Львівський торговельно-економічний університет

У сучасних умовах становлення і розвитку економічних відносин в умовах кризи, питання застосування оподаткування прибутку підприємств постає надзвичайно гостро, адже податок на прибуток підприємств може використовуватися і як інструмент економічного зростання і як надійне джерело доходів державного бюджету. Актуальність даної теми полягає в тому, що податок на прибуток на сьогодні є найвагомим із групи прямих податків у податковій системі України. Саме тому покращання сучасного стану податку на прибуток підприємства є однією із найважливіших соціально-економічних проблем, від якої залежить подальший розвиток малого та середнього бізнесу в Україні.

Заходи, проведені як нашою країною, так і більшістю цивілізованих країн, спрямовані на реформування податкової системи і зосередження саме на прибутковому оподаткуванні, тому що воно виконує роль найважливішого фіскального і регулюючого інституту держави.

Податок на прибуток є одним із головних податків, який наповнює бюджет України, та який належить до загальнодержавних податків. Вплив цього податку на діяльність підприємств та економіку загалом є однією з важливих проблем в умовах функціонування економічного середовища. Зростання державного втручання є особливо важливим у період системного перетворення та в умовах кризової економіки.

Податок на прибуток за своєю економічною суттю є прямим податком, який сплачується підприємствами з прибутку, одержаного від реалізації продукції, нематеріальних активів, а також із прибутку від орендних операцій. Неоднозначність фіскальних наслідків започаткованих ухваленням Податкового кодексу України та передбачених в його рамках наступних змін, свідчить про необхідність подальших заходів щодо забезпечення здійснення реформ у сфері оподаткування податком на прибуток в Україні тощо [1, с. 236].

В останні роки податок на прибуток підприємств, перебуває у центрі уваги українського уряду та бізнесу. За своєю природою він є потужним фіскальним інструментом для стимулювання інвестицій та економічного розвитку країни, були проведені реформи для його коригування в умовах кризи.

Податок на прибуток підприємств в Україні має дуже вагомий фіскальний значення, чим відрізняється від аналогічних податків в економічно розвинутих країнах. Крім фіскального значення податок на прибуток підприємств, має ще й широкі можливості для регулювання і стимулювання підприємницької діяльності. За допомогою цього податку держава може здійснювати стимулюючий вплив на розвиток окремих галузей або регіонів, на виробництво пріоритетних товарів, робіт, послуг, на пошук інвестиційної й інноваційної діяльності та розвиток конкурентних відносин тощо.

Розглянемо фіскальну роль податку на прибуток, а саме його надходження до Зведеного бюджету України (табл. 1).

У 2016 році до Зведеного бюджету України надійшло 634,4 млрд грн податкових надходжень, що на 126,7 млрд грн більше відповідного показника минулого року. Вперше за останні 3 роки позитивну динаміку продемонстрував податок на прибуток підприємств. Так, до бюджету надійшло 53,3 млрд грн, що на 14,2 млрд грн більше, ніж попереднього року. Це пов'язано з остаточною відмовою від застосування авансового механізму сплати податку, за яким розмір податкового зобов'язання визначається з огляду на результати попереднього року і сплачується рівними частками протягом року на місячній основі, а остаточний перерахунок відбувається у березні. Перехід на квартальну сплату податку передбачає суттєве збільшення обсягів надходжень у «звітні» місяці: у березні, травні, серпні та листопаді.

*Таблиця 1*

Динаміка надходження податку на прибуток до Зведеного бюджету України за 2012-2016 рр.

Показники	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Доходи зведеного бюджету, млрд. грн.	445,52	442,74	456,06	652,03	781,52
Податкові надходження, млрд. грн.	360,56	353,96	367,51	507,63	634,40
Податок на прибуток підприємств, млрд. грн. (ППП)	55,79	54,99	40,20	39,1	53,3
Частка ППП до доходів зведеного бюджету, %	3,96	3,78	2,57	1,98	2,19
Частка ППП до податкових надходжень, %	3,96	3,78	2,57	1,98	2,19

*Побудовано автором на основі даних: [2]*

Якщо розглядати надходження податку на прибуток в розрізі його окремих складових, то помітно, що приріст відбувся в усіх секторах. Найбільше зростання обсягів надходжень продемонстрували приватні підприємства (12,0 млрд грн, або 61,5 %), при тому, що в попередньому році саме цей сектор найсуттєвіше скоротив відрахування. Підприємства державного сектору, а також фінансові організації (банки та страхові компанії) збільшили сплату податку більш ніж удвічі (див. рис. 1).

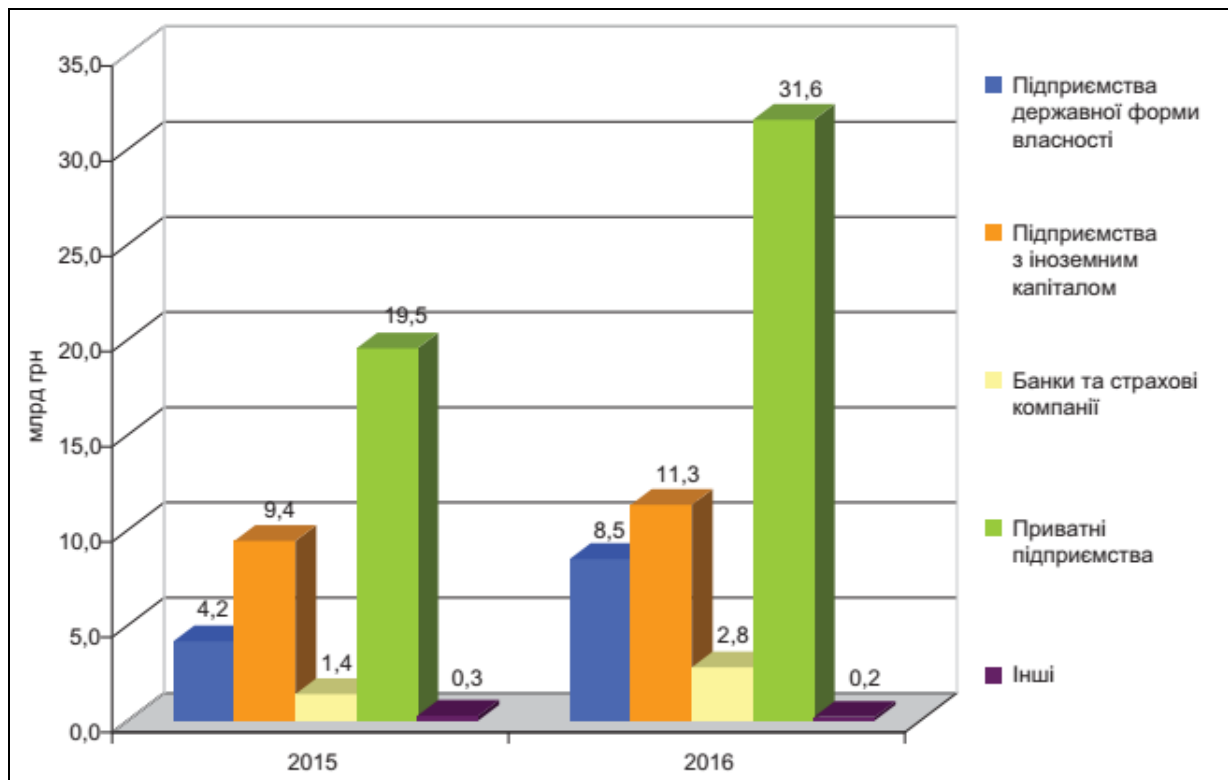


Рис. 1. Надходження податку на прибуток підприємств різних форм власності до Зведеного бюджету України у 2015–2016 рр. [3, с. 34]

На даному етапі розвитку податкової системи України, оподаткування прибутку підприємств в Україні має певні недоліки, до яких можна віднести: нерівномірність надходження даного податку протягом року, відсутність рівних умов оподаткування юридичних осіб, постійні зміни в податковому законодавстві, не зацікавленість органів місцевого самоврядування в розмірах надходжень податку.

Чинний у даний час в Україні податок на прибуток підприємств має значну зовнішню подібність до податку на прибуток корпорацій зарубіжних країн. Практично всі діючі підприємства тепер по організації несуть у собі в більшій мірі ознаки колективної форми власності, тобто їхній прибуток має явні ознаки колективного прибутку. Проте на відміну від Європейських держав прибуток підприємств, заснованих на приватному капіталі, оподатковується податком із прибутку також, як і акціонерних товариств. Під час кризи, нагальну необхідність вдосконалення державних фінансів змусило багато держав-членів ЄС прийняти негайні дії, найчастіше це означає підвищення податків, включаючи податки, які особливо негативно впливають на економічне зростання.

Таким чином, внаслідок впровадження заходів антикризової податкової політики в останні роки посилюється податковий тиск на більшість вітчизняних суб'єктів господарювання та громадян – розширено об'єкти оподаткування ПДВ, збільшено ставки акцизного податку, впроваджено військовий збір, скасовано велику кількість податкових пільг за видами діяльності, скасовано пільгові умови оподаткування дивідендів та інших пасивних доходів. Єдина галузь що стимулювалася за допомогою застосування інструментів податкової політики у зазначений період – оборонна. Такі заходи фіскального спрямування призводять до ще більшого погіршення фінансового становища вітчизняних підприємств і громадян. Коли фінансова криза буде подолана, і вся необхідність подальшої консолідації уповільниться, уряд повинен все більшою мірою робити натиск на якість прийнятих ними реформ відносно державних фінансів. Ретельно продумана податкова система може зробити істотний позитивний вплив на економіку країни, а від нього буде залежати стабільність державних фінансів, стимулювання зростання зайнятості та конкурентоспроможності, а також сприяння у справедливому розподілі доходів.

Фіскальна роль податку на прибуток підприємств є значущою, а отже бюджетоутворюючою, однак важливим є фіскальна ефективність даного податку. Вважаємо, що підвищити фіскальну ефективність податку на прибуток підприємств можна за рахунок [1, с. 239]:

- вживання заходів щодо диференціації ставок оподаткування;
- перегляд механізму стягнення та розподілу їх між бюджетами;
- оптимізації системи податкових пільг;
- реформування податку у відповідності до стимулювання ведення бізнесу.

Встановлення оптимальних податкових ставок з податку на прибуток підприємств одним із найскладніших і найважливіших проблем оподаткування. Саме недосконалість ставок може зменшити фіскальну значимість, та регулюючий ефект податку, а перешкодами на шляху реформування податку на прибуток є недостатнє наукове обґрунтування податкових змін, слабка ув'язка нововведень із загальною стратегією розвитку України, пасивність суспільства у питаннях оцінки податкових нововведень.

#### Література

1.Мединська Т.В. Аналіз фіскальної ефективності податку на прибуток в Україні / Т.В. Мединська, Р.Ю. Черевата // Вісник ОНУ ім. І.І. Мечнікова. – Одеса, 2015. – Випуск 5 (20). – С. 236-240. – Серія «Економіка».

2.Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

3.Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2016 рік / [Зубенко В. В., Самчинська І. В., Рудик А. Ю. та ін.]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи впровадження», USAID. – К., 2017. – 92 с.

#### УДК 336.76

### АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Е.А. Хрусь, м.э.н., ассистент кафедры банковского дела,

А.И. Синкевич, м.э.н., ассистент кафедры банковского дела

Полесский государственный университет

В современных условиях ведения хозяйственной деятельности, которые характеризуются волатильностью макроэкономической среды воспроизводственных отношений, необходимостью современного управления микроэкономическими процессами на производстве, процессами усиления конкурентной борьбы за рынки продаж, в большинстве случаев функционируют предприятия, в балансе которых значительное место занимает статья дебиторской и кредиторской задолженности. Однако, наличие дебиторской задолженности нельзя однозначно считать отрицательным явлением. На наш взгляд, наличие дебиторской задолженности следует рассматривать в трех основных направлениях: инструмент для погашения кредиторской задолженности; элемент активов предприятия, финансируемых за счет привлеченных или собственных средств; часть продукции (услуг, работ), которая продана покупателям (клиентам), но еще не оплачена.

Таким образом, на определенном этапе, когда кредиторская задолженность превышает дебиторскую на 10 – 12 %, дебиторская задолженность является необходимым фактором для успешного развития компании[1]. С научно-теоретической точки зрения, постоянный рост дебиторской задолженности будет оказывать негативное влияние на деятельность предприятия. Поэтому, соотношение дебиторской и кредиторской задолженности в общей структуре баланса является важной дилеммой для руководства. Однако, продолжительный рост дебиторской задолженности может стать проблемой государственного масштаба, которая приведет к неплатежам в экономике, зависимости от банковских кредитов, вымыванию оборотного капитала и др.

Правильная финансовая политика управления дебиторской задолженностью на предприятии позволит повысить ее оборачиваемость, улучшить качество и прозрачность задолженности, увеличить товарооборот, что одновременно будет соответствовать принципу надежности и прибыльности для предприятия в перспективе. Вместе с тем, это будет затруднительно без использования возможностей финансового рынка, с одной стороны – традиционных и проверенных практикой, с другой – современных и продиктованных потребностями бизнеса.

По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь дебиторская задолженность на 01.11.2017г. увеличилась на 8,3%, составив в абсолютном выражении 32 430,7 млн.рублей. Просроченная задолженность за 10 месяцев 2017г. приросла на 5,9 %, составив 22,4% от общего объема дебиторской задолженности. Следует отметить, что доля организаций, имеющих просроченную дебиторскую задолженность в общем объеме действующих субъектов Республики Беларусь, составляет 76,1%, кредиторскую задолженность – 64,4%. Если к данным цифрам добавить информацию о росте проблемной задолженности в банковском секторе становится еще более очевидна актуальность вопросов управления дебиторской и кредиторской задолженностью на предприятии и принятия соответствующих мер на макроуровне.

Доля проблемных активов белорусских банков на 1 декабря 2017 года выросла до 13,2% после 13% на начало ноября. Годовой максимум — 14,2% — был отмечен на конец апреля. По статистическим данным Национального банка Республики Беларусь за ноябрь 2017г. в абсолютном выражении проблемные активы выросли на 186 млн. рублей. Более того, реальные объемы проблемной задолженности выше, так как кредитная задолженность ряда крупнейших госпредприятий классифицирована по группам низкого риска только из-за государственных гарантий.

В истории независимого государства Республика Беларусь на разных этапах развития финансового рынка внедрялись нормативные правовые акты, направленные на предоставление механизмов управления задолженностью предприятий. Например, проблемы неплатежей в экономике в конце 2000-х годов были частично решены посредством использования векселей. Широкое применение векселей в Республике Беларусь субъектами хозяйствования (кроме банков) началось с принятием в 2000 году Закона Республики Беларусь «Об обращении переводных и простых векселей».

Пик количества сделок, совершенных профессиональными участниками с векселями пришелся на 2003 год – 167 466 всего (из них векселя банков – 157 036; субъектов хозяйствования – 10 139). На этот же период приходилась и наибольшая активность на рынке ценных бумаг Республики Беларусь – 252 473 сделки. Последующие 10 лет о развитии рынка векселей говорить не приходилось. Прежде всего, это обусловлено введением следующих норм:

- с 1 января 2004 г. суммы налога, предъявленные к оплате продавцами товаров (работ, услуг), подлежат вычету у покупателей после поступления денежных средств на счета продавцов от продажи или погашения полученных векселей (п.10 ст.16 Закона Республики Беларусь «О налоге на добавленную стоимость»);
- ограничение возможности участия векселей в обороте (Указ Президента Республики Беларусь № 373 от 15.08.2005 «О некоторых вопросах заключения договоров и исполнения обязательств на территории Республики Беларусь»);
- обложение гербовым сбором операций с векселями и отнесение данного сбора на финансовые результаты деятельности его плательщиков.

Необходимость создания условий для усиления конкурентоспособности белорусских товаров, совершенствования финансовых механизмов стимулирования экспорта способствовали появлению Указа Президента Республики Беларусь № 69 «Об использовании векселей» от 17 февраля 2015 г.. В рамках данного законодательного акта рынок векселей получил возможность для возрождения: использование векселей для оформления внешней дебиторской задолженности и последующего предоставления их для учета уполномоченным субъектам. При этом, по состоянию на февраль 2018 г. таких субъектов зарегистрировано 2, а

какая-либо информация, позволяющая сделать выводы о востребованности и интенсивности работы с векселями в данном направлении, отсутствует[3].

Еще одним способом решения проблем финансирования и неплатежей является использование факторинга. В настоящее время рынок факторинговых услуг в Республике Беларусь развит недостаточно. В последние годы это был далеко не самый популярный инструмент финансирования, так как банки довольно широко предлагали кредитование под залог дебиторской задолженности. Низкая осведомленность субъектов хозяйствования об отличиях кредитной и факторинговой сделки непонимание преимуществ факторинга (кроме классического финансирования предоставляется учет и управление дебиторской задолженностью, консультирование клиентов по вопросам кредитного менеджмента, защита от неплатежеспособности должников) не способствовала развитию рынка факторинговых услуг.

Несмотря на наличие специального законодательства, по данным исследования «Рынок факторинга в Казахстане и Беларуси: держимся за прибыльность», подготовленным рейтинговым агентством RAEX (Эксперт РА) 2/3 рынка факторинговых услуг приходится на «Приорбанк» ОАО. Количество и содержание нормативных законодательных документов, регламентирующих факторинговую деятельность в Республике Беларусь, затрудняет выработку внутренних правил белорусских факторов на основе стандартов международных факторинговых ассоциаций Factors Chain International (FCI) и International Factors Group (IFG). Уровень развития рынка и востребованность факторинговых услуг частично объясняют и тот факт, что только два белорусских банка на данный момент открыто объявляют о своем участии в составе FCI.

По мнению группы практиков главными причинами пассивного состояния рынка факторинга в Беларуси являются недостаточно развитая инфраструктура (отсутствие агентств по работе с дебиторской задолженностью, баз данных по дебиторам, факторинговых ассоциаций, ограниченные возможности по страхованию рисков и т.п.), а также рост финансовой несостоятельности дебиторов, отсутствие национальных стандартов факторинга, недостаточная информированность малого бизнеса об этом инструменте, низкая инвестиционная привлекательность факторингового бизнеса, слабость связей в рамках ЕАЭС. При этом, потенциальный годовой объем операций международного факторинга Беларуси с другими странами ЕАЭС отечественные специалисты оценивают в 700 млн. USD, из которых более 71% – экспортный факторинг и 29% – импортный. В ближайшие 1,5 года специалисты прогнозируют рост факторингового рынка при заметном снижении темпов роста.

Еще одним вариантом финансирования / рефинансирования активов, генерирующих доход, но «замороженных во времени», активно используемом в международной практике, является секьюритизация. В Республике Беларусь было принято Положение № 154 «О финансировании коммерческих организаций под уступку прав (требований)», которое вступает в силу с 01.07.2018г., и направленно на расширение источников финансирования за счет средств, привлеченных путем эмиссии облигаций, либо с последующей эмиссией облигаций. Несмотря на прогрессивность данного документа – обеспечение благоприятных условий для развития в Республике Беларусь финансового рынка – сделки секьюритизации являются сложным и затратным процессом и для обеспечения их экономической эффективности необходим значительный объем эмиссии облигаций. В Российской Федерации пороговым значением для эффективной секьюритизации является объем эмиссии облигаций в эквиваленте не менее 50 млн. долл. США. Не каждый субъект одномоментно может иметь на балансе такой объем задолженности. При ежегодном росте объемов выпусков облигаций в республике (темпы роста в 2016г. составили 125%, в 2017 – 110%) средний объем одномоментной эмиссии облигаций даже у крупных эмитентов не достигает указанного объема.

Таким образом, можно утверждать, что в Республике Беларусь созданы механизмы управления дебиторской задолженностью на макроуровне, которые в свою очередь будут способствовать и развитию финансового рынка. Появление новых участников рынка и

разнообразных инструментов инвестирования должно стимулировать конкурентную среду, качество финансовых услуг и снижать стоимость финансовых ресурсов. Вместе с тем, наличие новых механизмов на финансовом рынке, на наш взгляд, вовсе не значит, что все проблемы с расчетами будут решены. Облигации, в классической их форме, долго занимали свое место на национальном финансовом рынке, вызывая недоверие со стороны розничного и корпоративного инвестора. А облигации, выпущенные на сумму задолженности, нельзя отнести к безусловно надежным и привлекательным финансовым инструментам. Сложно спрогнозировать временной интервал, в рамках которого новые финансовые инструменты обретут спрос у консервативных, привыкших к государственной защите рисков национальных инвесторов. На привлечение зарубежных инвесторов, по мнению практиков, пока рассчитывать преждевременно [2]. Вместе с тем, если кредиторы убедятся в том, что такие ценные бумаги не влекут за собой значительного риска, то схемы уступки требований и такого финансирования могут оказаться вполне востребованными.

#### Литература

1. Верхоглядова, Н.И. Бухгалтерский финансовый учет / С.Б. Ильина. – Киев: ЦУЛ, 2010. – 536 с.
2. Заровская, С.В. Секьюритизация активов: начало внедрения в Беларуси / Справочная информационная система «Консультанк +»
3. <http://www.nbrb.by>

**УДК 339.727.22**

## **ПРОБЛЕМЫ ПРЯМОГО ИНОСТРАННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

**И.Е. Чернышева, аспирант**

УО Академия Управления при Президенте Республики Беларусь

Экономика Республики Беларусь характеризуется доминирующей ролью государственного сектора, слабым развитием малого и среднего бизнеса, ограниченным использованием рыночных институтов и инфраструктуры. На протяжении 2011-2016 гг. произошло заметное снижение удельного веса промышленности в структуре ВВП, что объясняется замедлением темпов роста промышленного производства и сельского хозяйства и увеличением доли строительства, транспорта и связи. Данное обстоятельство свидетельствует одновременно и о постепенном переходе Республики Беларусь к новой модели экономического развития. Большое значение в изменении модели экономического развития Республики.

В 2016 г. приток прямых иностранных инвестиций (ПИИ) на чистой основе (без учета задолженности прямому инвестору за товары, работы, услуги) составил 1307,2 млн долл. США и снизился по сравнению с 2015 г. на 18,9%. В реальный сектор экономики в 2016 г. поступило 1102,6 млн долл. ПИИ, что на 10,9% меньше, чем за предыдущий год. В банковском секторе произошло еще более существенное падение притока ПИИ в 2016 г. – в 2,2 раза по сравнению с 2015 г.

Низкими являются результаты привлечения ПИИ в рамках приватизации государственной собственности. По данным Госкомимущества за 2016 г. полностью отсутствовали приватизационные сделки с иностранными инвесторами. Приватизация с участием иностранных инвесторов фактически заморожена с начала 2015 г. Это свидетельствует о том, что в настоящее время приватизация как механизм привлечения зарубежных инвестиций в республику практически не задействована. Стоит также отметить, что одним из главных факторов низких объемов поступления ПИИ в Беларусь является отсутствие сделок по слияниям и поглощениям. В течение 2014-2016 гг. не было зафиксировано ни одной сделки слияний и поглощений с участием иностранных инвесторов, тогда как только за 2013 г. были заключены 163 такие сделки.

Анализ иностранных инвестиций в Республику Беларусь за период 2005-2016 гг. представлен в таблице 1.



Таблица 1

Поступление инвестиций в реальный сектор экономики Республики Беларусь по видам, млн долл США

Показатели	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Иностранные инвестиции	1816,2	9085,8	18878,6	14329,8	14974,3	15084,4	11344,2	8559,8
в том числе								
прямые	451,3	5569,4	13248,0	10358,4	11083,4	10168,9	7241,4	6928,6
портфельные	0,2	1,8	2,3	23,4	12,2	10,6	5,1	2,8
прочие	1364,6	3514,2	5628,3	3948,0	3878,7	4904,9	4097,7	1628,5

Источник: [1, с. 423]

Представленные данные таблицы 1 показывают, что с 2005 г. по 2014 г. наблюдался рост иностранных инвестиций, однако на протяжении последних трех лет приток иностранных инвестиций резко сократился с 15084,4 млн. долл США до 8559,8 млн. долл США, т. е. падение на 43,3%. Наибольший удельный вес занимают прямые иностранные инвестиции, их доля в разные периоды приблизительно составляла 60-70%. Однако стоит отметить, что в последние три года доля ПИИ уменьшается.

Беларусь имеют инвестиции, поскольку они помогают формировать основной капитал и обновлять промышленное производство (рисунок 1).

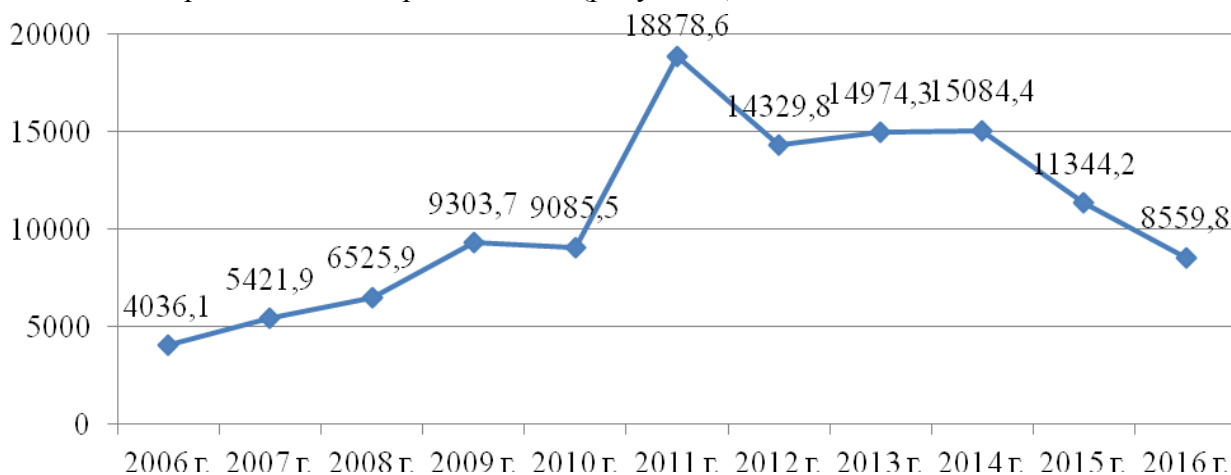


Рис. 1. Динамика ПИИ Республики Беларусь в реальный сектор экономики за 2011-2016 гг., млн долл. США

Источник: [3].

Согласно данным рисунка 1, приток ПИИ в экономику Беларуси был различным. Максимальным этот показатель был в 2011 г., минимальным – в 2006 г. В 2016 г. уровень привлеченных в экономику ПИИ был достаточно низок и был ниже максимального показателя в 2,2 раза. По данным национального статистического комитета, в 2016 г. произошло сокращение инвестиционной активности в стране – по сравнению с 2015 г. инвестиции в основной капитал сократились на 17,9 % и составили 18,1 млрд р. Больше всего инвестиционная активность в 2016 г. просела в регионах (около 25 %). Такое положение обусловлено тем, что сумма выделяемых из бюджета средств, за счет которых традиционно фондировалась инвестиционная деятельность в стране, оказалась меньше на 28 % [3].

Основные инвесторы в Республику Беларусь с их вкладом в общий размер поступающих иностранных инвестиций представлен на рисунке 2.

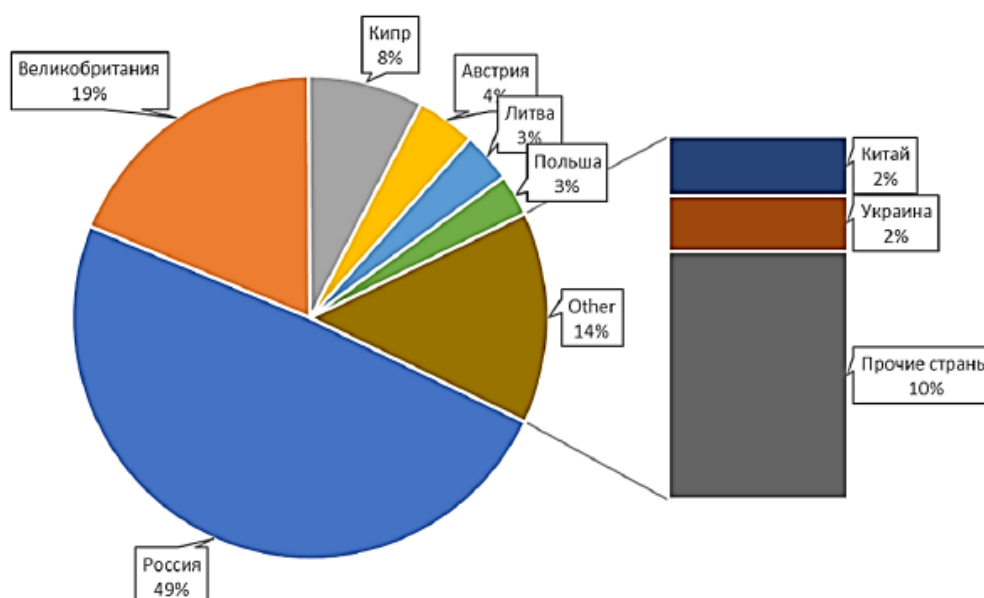


Рисунок 2 – Основные инвесторы в Республику Беларусь в 2016 г.

Источник: [1, с. 425].

Как видно из рисунка 2, значительная доля иностранных инвестиций в Беларусь поступает из таких стран, как Россия, Великобритания и Кипр. На долю этих трех стран приходится 76 % общей суммы иностранных инвестиций. Далее значимыми являются инвесторы из Австрии, Литвы, Польши, Китая и др. Для иностранных инвесторов наиболее привлекательными видами экономической деятельности являются следующие [2]: оптовая и розничная торговля – 32,3%; транспорт – 30,5%; обрабатывающая промышленность – 21,7%.

Наиболее привлекательный регион – г. Минск (4418,3 млн долл, или 70,7% поступивших в страну иностранных инвестиций).

Анализ инвестиций в Республике Беларусь показал, что в течение последних трех лет инвестиционная активность Беларуси уменьшается. Так, если в 2013 г. доля инвестиций в основные средства в % от ВВП составляла 32,3 %, то в 2016 г. эта доля составила всего лишь 19,2%. По сравнению с 2015 г. инвестиции в основной капитал снизились на 17,9% до 18074 млн р. (деноминированных). Инвестиции опустились ниже порога экономической безопасности. В то же время в утвержденной Программе социально-экономического развития Беларуси на 2016-2020 гг. ставилась задача обеспечивать долю инвестиций в основной капитал «на уровне экономической безопасности – не менее 25% к ВВП». Таким образом, показатель 2016 г. оказался на 5,8 процентного пункта ниже упомянутого порога экономической безопасности. Анализ данных за предыдущие года показывает, что доля инвестиций по отношению к ВВП в 2016-м опустилась до минимального с 2003 г. уровня.). Стоит отметить, что если в 2000-е годы была такая ситуация, когда ежегодные внутренние инвестиции составляли треть ВВП, но, как констатируют многие аналитик-наблюдатели, для повторения тех результатов нет явных предпосылок.

Инвестиции сократили организации практически всех форм собственности. Так, предприятия, подведомственные республиканским органам власти, снизили объем инвестиций в основной капитал на 17,1%, предприятия без ведомственной подчиненности (то есть, как правило, частные структуры) – на 13,2%. Больше всего инвестиционная активность просела в регионах – организации, подведомственные местным органам власти, снизили инвестиции в основной капитал на 25% по сравнению с 2015 г. Такие результаты вполне закономерны, поскольку средств, за счет которых традиционно поддерживалась инвестиционная деятельность в стране, в последние годы оказалась существенно меньше.

Так, за счет средств бюджета в 2016-м инвестиции были профинансированы на 0,44 млн р. (на 10,1% меньше по сравнению с 2015-м). Предприятия направили в прошлом году около 0,7 млн р. собственных средств на финансирование инвестиционной деятельности, что на 17,9% меньше по сравнению с предыдущим годом.

Еще одним важным источником финансирования инвестиционной деятельности в Беларуси традиционно выступают банковские кредиты. Банки в 2016-м направили на финансирование инвестиционной деятельности 0,25 млн р., что примерно на треть (на 34,9%) меньше по сравнению с 2015-м. В условиях столь резкого сжатия источников финансирования заметное снижение инвестиционной деятельности оказалось неизбежным результатом. Прогноз по привлечению ПИИ по итогам 2016 г. не выполнен.

#### Литература

- 1 Статистический ежегодник Республики Беларусь: стат. сборник / Нац. стат. комитет – Респ. Беларусь. – Минск, 2017. – 507 с.
- 2 Инвестиции и строительство. Статистический сборник. – Минск: Белстат, 2017. – 168 с.
- 3 Официальная статистика. Национальный статистический комитет Республики Беларусь / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/makroekonomika-i-okruzhayushcha-ya-sreda/>. – Дата доступа: 18.04.2018.

### УДК 331.2

## ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

**Н.Э.Чубарова**, ассистент кафедры финансов

УО «Белорусский государственный экономический университет»

Аудиторская деятельность в Республике Беларусь регулируется Законом Республики Беларусь «Об аудиторской деятельности». Аудиторские организации, аудиторы – индивидуальные предприниматели при осуществлении аудиторской деятельности проводят аудит бухгалтерской (финансовой) отчетности и оказывают иные аудиторские услуги, перечень и порядок оказания которых устанавливаются национальными правилами аудиторской деятельности [2, с. 30].

Государственное регулирование аудиторской деятельности осуществляется Президентом Республики Беларусь, Советом Министров Республики Беларусь, Национальным банком Республики Беларусь, Министерством финансов Республики Беларусь [1].

На данный момент белорусский аудит все еще находится на стадии своего развития. Именно по этой причине и существуют некоторые проблемы, которые стоят перед финансовыми структурами

Основными из них являются:

- отсутствует единый порядок регулирования деятельности аудиторов;
- нет достаточной практики международного аудита. Если профессиональные общественные организации вступят в международную федерацию бухгалтеров (IFAC), только тогда произойдет признание белорусского аудита международными организациями;
- аудит не распространен среди отечественных предприятий. Из-за этого довольно большое количество предприятий уделяют мало внимания проверкам над ошибками, которые могут возникать в бухгалтерской и финансовой отчетности;
- отсутствие либо очень малое количество привлеченных внешних займов. По этой причине и замедлилось развитие аудиторского рынка. Именно поэтому на счету каждый клиент, который обратился за аудиторскими услугами, да и в то же время качество услуг и их диверсификация имеют немаленькое значение для рынка. И из-за этого многие аудиторские компании вынуждены закрываться либо объединяться с более крупными;
- ценовые барьеры стоимости услуг аудиторов. Аудиторская деятельность во все времена предоставляла широкий набор предложений для клиента. Средняя стоимость одного человеко-дня работы аудитора – 100-150 долларов США. Но в то же время, цена услуги индивидуальных предпринимателей существенно меньше. Составляет всего от 60 до 80 долларов США.

Основные задачи, которые можно выдвинуть для решения проблем, связанных с развитием аудита:

1. Формирование качественной законодательной базы, для чего необходимо:

1.1 Формирование новой, единой концепции и теории аудита, которая бы включала все его аспекты. Принципиальным является вопрос понимания сущности аудита и более четкое использование таких понятий, как «аудит», «аудиторская деятельность», «аудиторская услуга».

1.2 Проверка и доработка действующего законодательства, регулирующего аудиторскую деятельность, исключив любые несоответствия и противоречия, а при внесении изменений в действующие законодательные акты проверять их на соответствие международным и национальным стандартам аудиторской деятельности.

2. Повышение качества предоставляемых аудиторских услуг. для этого потребуется:

2.1 Разработать единую систему оценки качества аудита, которая будет состоять из системы внутреннего и внешнего контроля качества со стороны общественных объединений и включать множество факторов, влияющих на качество аудита (полнота документирования, квалификация аудиторов, результат последующих проверок контролирующих органов и т.д.).

2.2 Содействовать разработке и внедрению внутрифирменных стандартов в аудиторских организациях для внутреннего контроля качества аудита. Контроль за выполнением требований внутренних стандартов аудиторской организации должен осуществляться на всех уровнях управления процессом аудита. С этой целью в аудиторской организации может быть создано структурное подразделение контроля качества аудита. Это связано с тем, что обязательное наличие внутреннего контроля дает возможность добросовестного оказания аудиторских услуг.

2.3 Проводить постоянную разъяснительную работу на всех уровнях, в том числе государственном, для достижения единого понимания целей и задач аудита.

2.4 Повышение технической оснащенности аудиторских организаций. Значительная часть отечественных аудиторских организаций не используют профессиональных аудиторских программ, в основном по причине их высокой стоимости.

2.5 Разработка и внедрение в практику работы аудиторских организаций стандартизированных методик, позволяющих адекватно оценивать аудиторский риск и существенность и повышающих эффективность работы аудитора. Слабая развитость и изученность данной темы вызывают необходимость в создании оптимизированного и автоматизированного инструментария по расчету существенности аудиторских рисков.

3. Борьба с недобросовестной конкуренцией и демпингом, для чего необходимо разработать и реализовать комплекс необходимых мер:

3.1 Создать единую методологию расчета трудоемкости аудита. Если аудитор не сможет вписаться в заданные рамки, то действие договора и выдача заключения о проверке следует считать неправомерным. Адекватная оценка трудоемкости является основой выполнения правил аудиторской деятельности и проведения аудита в полном объеме.

3.2 Создать систему открытого контроля всех параметров аудита. Взгляд представителей профессионального сообщества на адекватность проводимых расчетов позволит выявить участников рынка. Нарушающих правила (стандарты), допускающих недобросовестную конкуренцию.

3.3 Утвердить правовой акт, регламентирующий проведение тендеров на закупку аудиторских услуг, в котором отразить методику расчета трудоемкости аудита. Установить, что при выборе исполнителя из числа поступивших предложений будут отбрасываться предложения, не покрывающие затраты аудиторской организации на проведение аудита с учетом рассчитанной трудоемкости.

3.4 Закрепить в указанном законодательном акте основные критерии, которые должны учитываться заказчиками для определения компании, работа с которой обеспечит достижение приемлемого показателя «цена – качество».

3.5 Возложить контроль за проведением тендеров на общественные аудиторские организации.

4. Реализовать комплекс мер по повышению профессиональной компетентности аудиторов. Для чего необходимо:

4.1 Разработать и внедрить в практику на уровне государства обязательного обучения белорусских аудиторов на специальных курсах по подготовке специалистов в области аудита и бухгалтерского учета по МСФО.

4.2 Усилить требования при сдаче экзаменов на получение квалификационного аттестата.

4.3 На базе профессиональных аудиторских объединений:

-наладить системное обучение специалистов аудиторских компаний и работников организаций, подлежащих обязательному аудиту, международным стандартам бухгалтерской отчетности, международным стандартам аудита, методикам трансформации национальной бухгалтерской отчетности в формат МСФО, что позволит правильно составлять и подтверждать достоверность финансовой отчетности организаций;

-разрабатывать и внедрять научные разработки в области аудита, методический и методологический материал в профессиональной среде для повышения понимания и качества осуществления аудиторской деятельности;

-проводить конференции, семинары, обмен опытом;

-внедрить передовые технологии обучения: вебинары, аудиоконференции, дистанционное обучение;

-содействовать вступлению отечественных компаний в международные объединения и организации.

5. Реализовать стратегические направления совершенствования аудиторской деятельности.

5.1 Интеграция Республики Беларусь в мировую экономическую систему, в том числе с обязательным переводом субъектов рынка на учет по МСФО и существенным реформированием национальной системы учета для остальных участников. Переход на международные стандарты финансовой отчетности качественно повысит необходимый уровень эффективности аудита. Он требует наличия высокой профессиональной подготовки аудиторов, позволяющей соответствовать требованиям аудиторских стандартов.

5.2 Развитие белорусского аудита должно идти в ногу с мировыми технологиями. Появление этих технологий в Беларуси и их доступность широкому кругу аудиторов – основа развития национального аудита и появления национальных компаний, успешно конкурирующих с западными. Поэтому внедрение новых технологий, процессов и явлений необходимо во все сферы аудита: оценка качества аудита, контроль проведения проверок, фиксация всех пределов ответственности аудиторов, обоснованность параметров аудита (трудоемкость, существенность, риски), контроль соблюдения действующего законодательства.

5.3 Развитие новых направлений аудита и выхода категории «аудит» на новый уровень: от проверки бухгалтерской (финансовой) отчетности до аудита всей бизнес – системы.

В отличие от аудита правильности, где акцент делается либо на поиске ошибок, нарушений, отступлений от законов и правил, признаков злоупотреблений и нецелевого использования средств, новый аудит должен быть ориентирован на систематическую оценку результативности использования ресурсов, поиск причин неэффективности, возможностей улучшения финансово – хозяйственной деятельности, информирование руководства для принятия и контроля выполнения управленческих решений (аудит интеллектуального капитала, аудит эффективности бизнес – процессов, стратегический аудит, аудит бизнеса и др.). Расширение объектной базы аудита объективно потребует изменения методологии аудиторской деятельности.

Осуществление указанных мер позволит повысить эффективность проведения аудита в Республике Беларусь.

## Література

1. Закон Республики Беларусь от 12 июля 2013 г. № 56-З «Об аудиторской деятельности». Зарегистрирован в Национальном реестре правовых актов Республики Беларусь 19.07.2013, рег. № 2/2054.
2. Аудит: пособие/ В.Н. Лемеш. – Минск: Амалфея, 2016. – 292с.

УДК 339.74-044.922

### **ТРАНСФОРМАЦІЯ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ПРОЦЕСИ КРЕДИТУВАННЯ ТА ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ**

**С. А. Шелудько**, викладач кафедри банківської справи  
Одеський національний економічний університет

Трансформація валютного регулювання банківської діяльності в Україні відбувалася впродовж усієї новітньої історії нашої країни – з моменту проголошення незалежності в 1991 р. і до теперішнього часу, і була спричинена постійними перетвореннями інституційного, функціонального та технічного характеру. Зокрема, зміни в управлінні валютними відносинами в державі зумовили розвиток і поширення негативних явищ на ринках грошей, капіталу, валюти: девальвацію гривні, високу волатильність її обмінного курсу, переважання суб'єктивних чинників курсоутворення над об'єктивними, надмірну «тінізацію» валютних операцій населення та підприємств.

Теорії, методології та практиці трансформації економічних і соціальних систем присвятили свої праці такі знані вчені, як В. Базилевич, Л. Бальцерович, О. Вільямсон, С. Вітнер, А. Гальчинський, В. Геєць, Р. Коуз, С. Кузнець, А. Покритан, Дж. Стігліц, Ю. Ольсевич, Д. Сорокін, Я. Тінберген, Е. Тоффлер, Ф. Хаєк, Й. Шумпетер і багато інших. Їх погляди, почасти діаметрально протилежні, заклали підвалини сучасного розуміння поліаспектності проблематики трансформації та трансформаційних перетворень економіки.

Перші кроки переходу НБУ до нової, ліберальної моделі валютного регулювання були зроблені ще на початку 2014 р. зі встановленням плаваючого режиму валютного курсу, а офіційне проголошення нового етапу в цій сфері відбулося в листопаді 2016 р. з презентації «Концепції нового валютного регулювання». На нашу думку, це навряд чи було б можливим, якби не ті зобов'язання, що взяла на себе Україна з підписанням Угоди про асоціацію з ЄС.

Національний банк планує лібералізувати валютне регулювання шляхом реалізації таких етапів:

- 1) Лібералізація прямих іноземних інвестицій і операцій за поточними рахунками клієнтів банків;
- 2) Лібералізація портфельних інвестицій і кредитних операцій юридичних осіб;
- 3) Лібералізація валютних операцій населення [3, с. 7, 9].

Також, важливе місце посідає й редакція нормативно-правової бази – зокрема, заміна відверто застарілого Декрету КМУ № 15-93, а також Законів України «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» та «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» (лише в частині, що стосується валютних операцій) новим нормативно-правовим актом – Законом України «Про іноземну валюту» [3, с. 4]. Цілком зрозуміло, чому такі дії не отримали в концепції більш-менш конкретні строки реалізації: кінець-кінцем, НБУ навіть не є суб'єктом законодавчої ініціативи та змушений подавати власні законопроекти до Верховної Ради лише за посередництвом Уряду або профільних парламентських комітетів. Однак не викликає ніяких сумнівів і те, що ухвалення законодавства має передувати будь-яким іншим трансформаційним заходам, і жодна лібералізація валютного регулювання, заснована виключно на підзаконних актах (якими є Постанови та Рішення Правління НБУ) не матиме вагомих підстав називатися системною та послідовною.

З цього приводу не можна не погодитися з думкою С. О. Корабліна про те, що за таких вихідних умов «... глибока валютна лібералізація – експеримент, за який згодом ніхто

не захоче відповідати. Йдеться не про спрощення валютного законодавства, потреба в якому давно перезріла. Питання в “інноваціях” по виведенню з країни вітчизняного капіталу» [4]. Дійсно, лише наявність якісно нової правової бази та ґрунтовних і задалегідь спланованих кроків щодо трансформації моделі валютного регулювання з приховано-адміністративної на правдиво-ліберальну призведе до очікуваних позитивних результатів, потреба в яких назріла у валютній сфері економіки України ще на початку 2000-х рр.

Для того, аби сформувавши комплексний і виважений підхід до реалізації трансформаційних перетворень у валютному регулюванні в Україні, спершу треба визначити, що саме розуміється під поняттям «трансформація». Проведений аналіз і узагальнення поглядів зарубіжних і вітчизняних учених дозволив виокремити кілька підходів до дефініції цього поняття. Загальне словникове тлумачення досліджуваної категорії свідчить, що трансформація – це зміна, перетворення виду, форми, істотних властивостей. Оскільки будь-яка зміна – це динамічний процес, пов'язаний з певним рухом, спорідненим поняттям є «модернізація», розмежування яких, на думку Ю. Шайгородського, означає підпорядкованість останнього поняттю трансформації (оскільки вона може характеризуватися як прогресом, так і регресом) [5, с. 52].

Найбільш ґрунтовною є пропозиція Н. І. Гражевської розглядати трансформацію в двох значеннях. Відтак, у широкому значенні це «... загальна форма розвитку економічних систем, пов'язана з еволюційними та революційними змінами, постійними переходами економічних систем із стійкого в нестійкий стан і навпаки». У вужчій трактовці під трансформацією доцільно розуміти внутрішню складову процесу загальної еволюції, пов'язану з порушенням рівноваги та поступовості, невизначеністю, незавершеністю, альтернативністю розвитку, наявністю особливих перехідних форм та специфічних елементів перехідних структур [2, с. 22-23].

На наш погляд, правомірно розрізнити трансформацію на тактичному та стратегічному рівнях. Отже, тактична трансформація валютного регулювання – це процес неперервного прийняття та зміни однієї з трьох форм (регламентація, транзакція, комунікація) або ж одночасного перебування в двох або всіх трьох з них. На стратегічному рівні трансформація валютного регулювання – це процес динамічного оновлення складових валютного регулювання з метою розбудови якісно нової системи зв'язків між регулятором і регульованими суб'єктами, що може супроводжуватися прогресивними або регресивними змінами моделі регулювання (рис. 1).

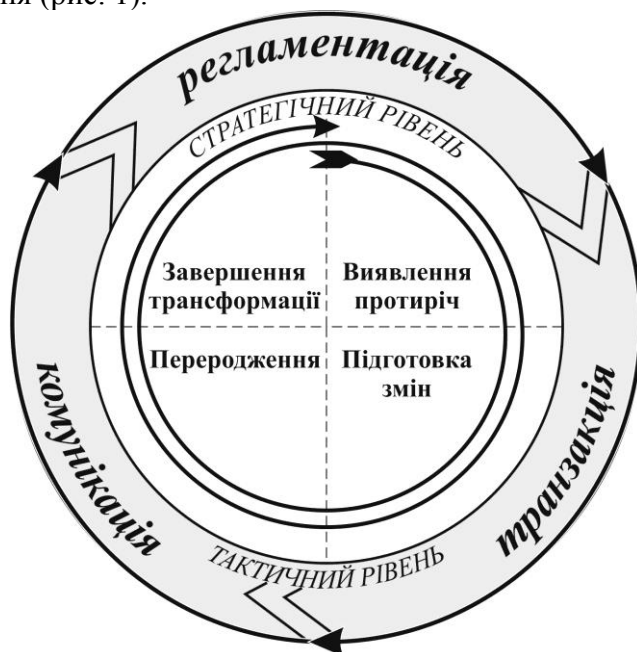


Рис. 1. Структурно-процесне представлення трансформації валютного регулювання\*

\*Джерело: власна розробка автора.

Ті кроки, що останніми роками здійснює НБУ в напрямку лібералізації валютного регулювання, можуть бути охарактеризовані як радикальні й надмірно революційні, що суперечить світовому досвіду – поетапній модернізації, про що свідчить досвід таких країн, як Велика Британія, Франція, Індія, Китай [1, с. 373].

Характерно, що в Україні трансформаційні процеси валютного регулювання тісно пов'язані з аналогічними явищами в регулюванні монетарному. Зокрема, перехід НБУ до режиму таргетування інфляції змінив підхід до проблем валютного регулювання, посунувши курсову стабільність на другий план. Утім, інфляція не була причиною жодної з трьох останніх криз в Україні, а, навпаки, наслідувала тренди динаміки валютного курсу. Більше того, досягнення цінової стабільності в умовах відсутності будь-якого «номінального якоря» щодо курсової динаміки з боку центрального банку представляється малореалістичною метою, через що агенти національної економіки вдаються до пошуку відповідних орієнтирів у прогнозах інших органів влади (зокрема, в урядових проектах державного бюджету).

За нових умов ключовим інструментом монетарного (а відтак, і валютного) регулювання центрального банку стає його облікова ставка. Хоча її застосування пов'язане з імперативним впливом регулятора на банківську систему та кредитний ринок, але цей вплив, як такий, не обов'язково призводить до зміни вектору розвитку валютних відносин. Передовсім, облікова ставка визначає кон'юнктуру на ринку кредитних ресурсів, адже слугує основою обчислення відсоткових ставок за депозитними та кредитними операціями банків.

25 січня 2018 р. Правління НБУ ухвалило Рішення № 43-рш «Про розмір облікової ставки», згідно з яким облікова ставка зросла на 1,5 п.п. і сягнула 16 %. Така міра пояснюється необхідністю вжити заходи для «...забезпечення поступового зниження інфляції до цільових показників». Варто зазначити, що підвищення облікової ставки суттєво звужує дію процентного каналу кредитування, що згубно впливає на економічний розвиток. Відповідно, за низького рівня облікової ставки дія цього каналу розширюється, а зростання економіки відбувається за рахунок припливу іноземних інвестицій.

Саме тому підвищення ключової ставки до вказаного значення є свідченням посилення жорсткості регулювання (що, доречі, заперечується НБУ), що жодним чином не може слугувати сигналом лібералізації хоча б у середньостроковій перспективі, а відтак – не вгамовує ринкові хвилювання. З цього випливає, що прийняття рішення про збільшення облікової ставки мотивувалося неназваними, глибинними причинами. Найбільш вірогідним мотивом підвищення рівня облікової ставки є намір НБУ хоч якось компенсувати втрати за власними операціями, причиною яких є стрімкий приріст інфляції.

Отже, виходячи з того, що в Україні трансформаційні процеси валютного регулювання тісно пов'язані з аналогічними явищами в регулюванні монетарному, особливої уваги заслуговує такий його інструмент, як облікова ставка. Підвищення її рівня, що спостерігається наразі, не може сприяти поживленню на кредитному та інвестиційному ринках, а відтак – перешкоджатиме як лібералізації валютного регулювання, так і виходу української економіки з кризи.

#### Література

1. Боришкевич О. В. Час для реформ: лібералізація руху капіталу у контексті угоди про асоціацію між Україною та ЄС / О. В. Боришкевич // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – № 19. – С. 371-375
2. Гражевська Н. І. Еволюція сучасних економічних систем: навч. посіб. [Текст] / Н. І. Гражевська. – К.: Знання, 2011. – 287 с.
3. Концепція нового валютного регулювання [Електронний ресурс]: Офіційне інтернет-представництво НБУ. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=40253908>
4. Кораблін С. О. Валютна лібералізація по-українськи: втеча від реформ [Електронний ресурс]: Інтернет-видання «Дзеркало Тижня». – Режим доступу: [https://dt.ua/macrolevel/valyutna-liberalizaciya-po-ukrayinski-vtecha-vid-reform-239047\\_.html](https://dt.ua/macrolevel/valyutna-liberalizaciya-po-ukrayinski-vtecha-vid-reform-239047_.html)
5. Шайгородський Ю. Поняття «трансформація» як інструмент аналізу соціальних змін [Текст] / Ю. Шайгородський // Освіта регіону: політологія, психологія, комунікації. – 2010. – № 4. – С. 52-57



**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ  
КРЕДИТНОГО РИНКУ В КРИЗОВІЙ ЕКОНОМІЦІ**

**Ж.С. Шило**, к.е.н., доцент кафедри фінансів та економіки природокористування  
Національний університет водного господарства та природокористування

Кредитний ринок як історично, так і за його значенням є основною складовою фінансового ринку. Він забезпечує найшвидший доступ до фінансових ресурсів підприємств та населення. Випуск в обіг цінних паперів і мобілізація за їх допомогою ресурсів потребує певного часу, тоді як кредит можна отримати у досить стислі терміни – протягом кількох днів. Така перевага дуже важлива як з погляду фінансового забезпечення потреб окремих суб'єктів, так і з позицій функціонування усієї фінансової системи. Переваги кредитного ринку випливають із функціонального потенціалу основних суб'єктів цього ринку – комерційних банків, які не тільки опосередковують рух фінансових ресурсів, а й певною мірою продукують їх [1].

В умовах світової та внутрішньої фінансової кризи в Україні, зокрема загрозливих явищ у банківському секторі держави, об'єктивно актуалізується значення наукового аналізу організаційно-економічних основ ефективного функціонування національного кредитного ринку і кредитної системи та їх ролі в подоланні економічної кризи.

Вивченням питань фінансової діяльності та кредитного ринку займалися видатні економісти, серед яких варто виділити праці Є. Жукова, О. Лаврушина, В. Усоскіна.

Проблемам формування ефективної депозитної та облікової політики комерційних банків в кризовій економіці присвячені роботи вітчизняних вчених, зокрема В. Вітлінського, А. Гальчинського, О. Дзюблюка, О. Заруби, Т. Ковальчука, В. Лагутіна, І. Лютого, А. Мороза, А. Пересади, О. Пилипченка, М. Савлука та ін.

Віддаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних та зарубіжних вчених з даної проблематики, слід зауважити, що існує потреба в її подальшому дослідженні. Це обумовлено недостатнім рівнем розробки окремих аспектів депозитної політики комерційних банків в умовах стабілізації грошово-кредитного ринку; дискусійними залишаються питання оптимального співвідношення депозитних інструментів та особливості формування депозитної політики в умовах зростаючої конкуренції, а також не визначені основні шляхи подолання кризових явищ на ринку кредитів України.

Метою даного наукового дослідження є визначення головних проблем системи управління кредитним ринком України та шляхів їх розв'язання.

Розглядаючи проблеми розвитку кредитного ринку слід визначити поняття кредитної системи держави.

Сучасна кредитна система – це сукупність кредитно-фінансових інститутів, що діють на ринку позикових капіталів і здійснюють акумуляцію та мобілізацію грошового капіталу.

Вона характеризується наступними важливими процесами:

- концентрацією і мобілізацією банківського капіталу;
- подальшим зростанням конкуренції між різними видами кредитно-фінансових установ;
- інтернаціоналізацією діяльності кредитно-фінансових інститутів і створенням міжнародних банківських об'єднань і груп.

Кредитний ринок є складовою ринку інструментів позики. Необхідними умовами функціонування кредитного ринку є наявність кредиторів, що мають тимчасово вільні кошти, позичальників, які можуть вчасно і в повному обсязі виконати зобов'язання за кредитами, системи державного регулювання кредитного ринку, законодавчого і нормативного забезпечення. Надання вільних грошових коштів у позику має забезпечити кредиторі відповідний рівень доходу при задовільному ступені ризику неповернення і компенсувати втрачені можливості від інвестування коштів в інші активи [2].

На думку Ходаковської В.П., кредитний ринок – «це механізм, за допомогою якого встановлюються взаємозв'язки між підприємствами і громадянами, що потребують

грошових коштів, та організаціями і громадянами, що можуть їх надати (позичити) на певних умовах. У той же час кредитний ринок – це синтез ринків різних платіжних засобів. У країнах з розвинутою ринковою економікою кредитні угоди опосередковуються, по-перше, кредитними інститутами (комерційними банками або іншими установами), які беруть у борг і надають позички, і, по-друге, інвестиційними або аналогічними організаціями, які забезпечують випуск і рух різних боргових зобов'язань, що реалізуються на особливому ринку цінних паперів». Маслова С.О наводить таке поняття: «кредитний ринок - це механізм, за допомогою якого встановлюються взаємовідносини між підприємствами і громадянами, які мають потребу в фінансових ресурсах, та організаціями і громадянами, які можуть надати необхідні кошти на певних умовах». Таким чином, на наш погляд, кредитний ринок являє собою специфічну сферу економічних відносин, де об'єктом операцій є наданий на певних умовах у позику капітал.

В сучасних умовах функціонування банківської системи в державі, кредитування здебільшого гальмується внаслідок відсутності теоретичного обґрунтування сутності категорії кредиту, впливу фінансової кризи на процес кредитування. Існує ряд проблем які ще не вирішені а саме:

1. Відсутність єдиного розробника загальної стратегічної політики на ринку банківських та небанківських кредитів.

2. Відсутність єдиної політики рефінансування Національним банком України установ банківського та небанківського типу, що здійснюють кредитно-депозитні операції.

3. Відсутність єдиної статистичної бази про операції на кредитному ринку України.

Для ефективного функціонування кредитного ринку необхідна стабільна економічна ситуація в країні, наявність розвинутої інфраструктури та ефективне державне регулювання, яке б забезпечило стабільність банківської системи і захист інвесторів. Розвинений кредитний ринок, який ефективно управляється з боку держави, забезпечує оптимальний розподіл обмежених фінансових ресурсів серед галузей економіки та сприяє економічному зростанню країни [3].

Функціонування кредитного ринку забезпечує кредитна система, до складу якої входять центральний банк, комерційні банки та інші фінансово-кредитні інститути. Кредитна система організовує рух капіталів і сприяє акумуляції та ефективному розміщенню фінансових ресурсів серед суб'єктів ринку.

Роль окремих ланок в кредитній системі не є рівнозначною. Головною її ланкою є банківські установи (які традиційно займають перше місце за розмірами ресурсів), серед яких роль лідера відводиться комерційним банкам, що здійснюють переважно кредитування промисловості і торгівлі [4].

Виходячи з вище визначених проблем функціонування кредитного ринку, нами пропонуються шляхи їх вирішення:

- Посилення важелів впливу НБУ на кредитний ринок в цілому шляхом виведення Держфінпослуг із підпорядкування уряду до центрального банку, в якого є необхідна наукова та матеріальна база.

- Створення системи рефінансування кредитних спілок. У процесі запровадження механізмів рефінансування кредитних спілок необхідно розробити ряд заходів, спрямованих на уніфікацію інформації, створеної учасниками кредитного ринку, та упередження зловживань кредитами рефінансування з боку як банківських установ, так і кредитних спілок.

- Інформацію про кредитні операції банківських та небанківських установ слід оприлюднювати в одному статистичному виданні, наприклад у Бюлетені НБУ. Це дозволить відслідковувати всі процеси, що відбуваються на кредитному ринку, у цілісному вигляді та мінімізувати ризики під час прийняття управлінських рішень у сфері грошово-кредитного регулювання.

Підводячи підсумки дослідження тенденцій розвитку та проблем кредитного ринку України в кризовій економіці можна запровадити досконалі механізми регулювання кредитного ринку, а саме:

1. НБУ в найближчій перспективі доцільно ініціювати прийняття Верховною Радою Закону України «Про кредит і кредитні відносини», який би законодавчо врегулював усі кредитні взаємовідносини між кредиторами та боржниками;

2. Розробити механізми, які б не давали змогу банкам кредитувати фізичних осіб без наявності інформації про їх доходи, що б позитивно вплинуло на якість кредитних портфелів комерційних банків. Таким заходом, міг бути нормативний акт, який би впровадив суттєве підвищення норми відрахувань у резерви за такими кредитами.

3. Запровадити публікацію, в доступних широкому колу суб'єктів ринку, засобах масової інформації даних про рейтингові оцінки банків, які встановлені за результатами інспектувань НБУ, що забезпечить більш зважений підхід банків до допустимого рівня ризиків та дозволить більш зважено обирати позичальникам банку-партнера;

4. НБУ необхідно ввести кваліфікаційні вимоги до працівників, які безпосередньо працюють на точках продажу кредитів (так званих «віддалених робочих місць»), які беруть участь у виборі кола позичальників банку, що повинно зменшити обсяг проблемних кредитів.

Проведене дослідження визначило достатньо серйозні проблеми в розвитку кредитної системи України, які гальмують розвиток економічної системи держави. Вирішення цих проблем дасть змогу покращити не тільки стан і розвиток окремих підприємств, а й розвиток окремих галузей та в цілому економіки держави.

#### Література

1. Васкіс О.П. Банківська система України: сучасний стан та перспективи розвитку // Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України. - 2016. - №2. - С.77.

2. Онищенко Д.Ю. Напрямки розвитку фінансово-кредитної системи України // Економічний часопис. - 2017. - №10. - С.12.

3. Основні засади грошово-кредитної політики за 2016 рік. Схвалені Рішенням Ради НБУ від 10.09.2015 року №17 // Вісник НБУ. - 2016.- №10.- С.4.

4. Погорельцева Н.Б. Особливості становлення іпотечного ринку в трансформаційній економіці // Банківська справа. - 2015. - №3. - С.26-38.

5. Чайковський Я.І. Банківська система України сьогодні: основні проблеми і перспективи розвитку // Фінанси України. - 2016 - №8. - С.42-45.

УДК 631.1:657.6

### **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КОНТРОЛЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЦЕЛЕВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В ОРГАНИЗАЦИЯХ АГРАРНОГО СЕКТОРА**

**Т.В. Шорец**, старший преподаватель

Белорусский государственный университет транспорта

Важнейшей целью любого современного государства является обеспечение непрерывного и стабильного развития экономики, что, соответственно, повлечет за собой развитие и других сфер жизни общества, что в конечном итоге приведет к повышению благополучия каждого отдельного жителя страны. Для того чтобы обеспечить данный процесс государство направляет определенный объем ресурсов в различные сферы.

Сельскохозяйственные предприятия большинства государств получают значительную долю бюджетного финансирования, что позволяет им обеспечивать продовольствием территории своих стран и успешно конкурировать на международных продуктовых рынках [1, с. 143].

Ни одно государство не сможет эффективно осуществлять свою социально-экономическую политику внутри страны и за ее пределами, обеспечивать реализацию программ развития экономики, если не имеет необходимых финансовых ресурсов, а также не осуществляет соответствующего контроля за законным, экономным и эффективным их формированием и расходованием [2, с. 105].

Следует отметить, что в исследованиях ученых-экономистов достаточно большое внимание уделяется вопросам программно-целевого планирования и финансирования расходов организаций аграрного сектора, при этом практически не рассматриваются проблемы организации и реализации эффективного финансового контроля при разработке и исполнении мероприятий целевых программ. Особую актуальность данный вопрос приобретает в связи с необходимостью эффективного использования бюджетных средств в условиях кризисных явлений в экономике, повышения качества менеджмента в аграрной сфере и перехода к формированию и исполнению бюджетов целевых средств.

Финансовый контроль является одним из важнейших элементов управления финансами и представляет собой совокупность действий и операций, осуществляемых для проверки деятельности всех субъектов финансовых отношений с целью обеспечения законности, целесообразности и эффективности формирования, распоряжения и использования бюджетов финансовых средств.

Контроль эффективности использования государственного целевого финансирования представляет собой проверку деятельности органов власти и получателей государственных средств для определения эффективности их использования.

В рамках данного вида контроля необходимо проводить проверку:

- экономности использования проверяемой сельскохозяйственной организацией государственных средств, затраченных на достижение конкретных результатов ее деятельности;
- продуктивности использования трудовых, финансовых и прочих ресурсов в процессе производственной и иной деятельности, а также использования информационных систем и технологий;
- результативности выполнения поставленных перед учреждением задач, достижения фактических результатов по сравнению с плановыми показателями с учетом объема выделенных ресурсов [3, с. 94].

Кризисные явления в экономике усиливают важность построения рациональной системы контроля целевого финансирования, правомерного и эффективного использования бюджетных субсидий и дотаций в организациях аграрного сектора экономики с целью сокращения нецелевого и нерационального их использования.

Основная цель финансового контроля эффективности использования целевого финансирования – установление законности и рациональности использования бюджетных ресурсов, а также подтверждение достоверности отчетных данных об использовании целевых средств в аграрных предприятиях.

Контроль эффективности использования государственных ресурсов широко применяется в странах с развитой рыночной экономикой, и, как показывает мировой опыт, такой вид финансового контроля существенно влияет на уровень качества решений, принимаемых в сфере регулирования государственных финансов органами исполнительной власти, а также на степень их реализации, а кроме этого, способствует росту ответственности власти, прозрачности их действий и улучшению подотчетности их деятельности [2, с. 108].

При этом в силу наличия нескольких критериев (объект, предмет, содержание отношений по целевому финансированию), контроль эффективности использования средств целевого финансирования требует, в первую очередь, проработки правовой базы. Данный вид контроля не может базироваться на тех же принципах, которые установлены для финансового контроля других объектов в силу принципиального различия юридического характера правоотношений между участниками контроля.

На наш взгляд, контроль эффективности использования государственных средств целевого финансирования может включать в себя четыре этапа:

1 этап. Планирование. На данном этапе должны быть подготовлены план и программа проверки, включающие основные вопросы контроля, а также методику отбора критериев и показателей оценки эффективности. При этом определение показателей и отбор критериев оценки эффективности использования государственных средств является важнейшим вопросом на данном этапе. Критерии не должны содержать двойных стандартов, должны

быть объективными, сравнимыми и достаточными, так как от их точного определения в значительной степени зависит качество результатов контроля.

2 этап. Проведение контрольных процедур. На данном этапе непосредственно производится сбор и анализ данных, необходимых для выявления нарушений, если они присутствуют. При этом составляется совокупность рабочих документов, которые фиксируют полученные результаты проверки, служащие базой для формирования промежуточных и итоговых выводов, заключений и рекомендаций.

3 этап. Составление отчета. Этот этап включает обобщение результатов контроля и формирование итогового заключения, выводов и рекомендаций, также оформление других документов по результатам проверки.

4 этап. Мониторинг выполнения рекомендаций, подготовленных в процессе контроля эффективности использования государственных средств.

Также рекомендуется проводить оценку эффективности использования средств целевого финансирования в разрезе направлений использования на капитальные и текущие расходы, а также в разрезе направлений субсидий и дотаций из бюджета с учетом особенностей аграрного производства [4, с. 123].

В целом, необходимо отметить, что выделение такого направления финансового контроля, как проверка эффективности использования целевого финансирования – объективная необходимость, особенно в условиях кризисной экономики. Именно проведение данного контроля на предприятиях сельского хозяйства позволит выявить возможные упущения и нарушения, своевременно устранить их и повысить уровень отдачи выделенных финансовых средств.

#### Литература

1. Скориков, С.Н. «Поддерживающие» и «развивающие» субсидии для АПК совершенствование механизма бюджетного финансирования сельскохозяйственных предприятий / С.Н. Скориков // Российское предпринимательство. – 2009. – № 10-1. – С. 143-149.

2. Боровяк, С.Н. Аудит эффективности использования бюджетных средств как перспективная форма осуществления государственного финансового контроля / С.Н. Боровяк, Н.А. Ибрагимова, С.А. Пархоменко // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. – 2014. – № 6 (45). – С. 105-111.

3. Фролова, О.А. Аудит эффективности использования государственной финансовой поддержки сельскохозяйственных организаций / О.А. Фролова // Вестник НГИЭИ. – 2011. – № 5 (6). – С. 92-109.

4. Лагуновская, Е.О. Развитие методик внутривозвратного контроля за целевым использованием бюджетных средств аграрных предприятий / Е.О. Лагуновская // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D: Экономические и юридические науки. – 2016. – № 5. – С. 123-127.

**УДК 336.532**

### **ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СВОБОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНЫ «ГРОДНОИНВЕСТ»**

**Л.Л.Шпак**

УО «Гродненский государственный университет имени Янки Купалы»

На сегодняшний день существует ряд негативных моментов отражающих снижение эффективности функционирования СЭЗ «Гродноинвест». За последние четыре года наблюдается тенденция к снижению количества как зарегистрированных, так и действующих резидентов (на 25% и 17,7% соответственно). Данное положение позволяет говорить о снижении популярности СЭЗ среди потенциальных инвесторов, несмотря на льготные условия ведения бизнеса. Так же рост объема иностранных инвестиций в 2017 году был обусловлен не привлечением прямых инвесторов из стран-доноров капитала, а предоставлением резидентам кредитов и займов, что ведет к риску увеличения числа

убыточных предприятий [1]. Следовательно, для эффективной деятельности в качестве основного инструмента привлечения иностранных инвестиций СЭЗ «Гродноинвест» нуждается в совершенствовании механизма ее функционирования.

На данный момент можно выделить различные пути совершенствования механизма функционирования СЭЗ «Гродноинвест», для повышения ее инвестиционной привлекательности. Видится необходимым разработать комплексную программу функционирования СЭЗ, в которой для каждой конкретной СЭЗ будут четко определены краткосрочные и долгосрочные цели и задачи, стратегия развития, приоритетные отрасли, объём инвестиций и источники их привлечения.

Согласно концепции программа должна включать: определение потенциальных стран-доноров инвестиций; проведение анализа предполагаемых стран-доноров (социальное, экономическое, политическое положение страны, выявление культурных и языковых особенностей, особенностей в ведении переговоров и др.); выявление потенциальных компаний-инвесторов; проведение прединвестиционных исследований и анализа статистических данных, подготовка финансово-экономического обоснования инвестиционных предложений; определение потенциальных рисков, связанных с бедующим инвестором; определение основных направлений привлечения инвестиций для каждой отдельной СЭЗ, исходя из направленности развития региона; расчет потенциального объема необходимых прямых иностранных инвестиций для каждого кластера СЭЗ; разработку эффективной маркетинговой компании для каждой СЭЗ и региона; составление перечня проведения активных компаний для привлечения потенциальных инвесторов (выставки-ярмарки, бизнес форумы, деловые визиты, инфотуры). Такая программа, учитывающая региональные условия и преимущества, будет способствовать повышению эффективности СЭЗ.

В целом, свободные экономические зоны в Беларуси не имеют четко выраженной специализации. Поэтому, создаваемые в рамках СЭЗ «Гродноинвест» новые предприятия, должны быть взаимодополняющими, импортозамещающими максимально учитывать конкурентные преимущества региона. Таким образом, для повышения эффективности деятельности СЭЗ «Гродноинвест» видится необходимым развитие системы кластеров на территории Гродненской области.

На региональном уровне в Гродненской области можно выделить три основные предпосылки для формирования кластеров: наличие конкурентоспособных предприятий (например: ОАО «Гродно Азот», ОАО «Лакокраска», ИООО «Кроноспан» и др.); наличие в регионе конкурентных преимуществ для развития кластера (выгодное географическое положение, доступ к сырью, наличие специализированных людских ресурсов, поставщиков комплектующих и связанных услуг, специализированных учебных заведений и образовательных программ, специализированных организаций, проводящих НИОКР, необходимой инфраструктуры и другие факторы); географическая концентрация и близость.

Созданию и эффективному функционированию кластерной модели в рамках СЭЗ «Гродноинвест» будут способствовать ряд факторов.

Во-первых, изменение психологии предпринимателей, понимания ими возможности честного, открытого, взаимовыгодного и добровольного сотрудничества ради общей экономической выгоды. Во-вторых, последовательное реформирование отношений собственности, которое предусматривает создание сектора МСП и благоприятной конкурентной среды. В-третьих, проведение инвестиционно-структурной перестройки экономики, направленной на постепенное замещение традиционных отраслей, отраслями высокотехнологического сектора. В-четвертых, развитие малого и среднего бизнеса в регионах за счет формирования отношений аутсорсинга, когда малые и средние предприятия выполняют продукцию, работы и услуги для ключевых участников кластера.

Приоритетным направлением деятельности администрации СЭЗ «Гродноинвест» в сфере привлечения инвестиций и работы с инвесторами в 2018 году, на наш взгляд, должно являться содействие развитию кластерного потенциала СЭЗ по основным отраслям: машиностроение и металлообработка, химическая промышленность, легкая

промышленность, деревообработка, агропромышленность, логистика, туризм. Для повышения эффективности работы кластеров, реализации совместных кластерных проектов и привлечения новых участников необходимо продолжить работу по организации эффективного взаимодействия предприятий-участников кластеров, учреждений образования и науки, некоммерческих и общественных организаций, государственных и местных органов управления и инвесторов.

Еще одним инструментом повышения эффективности функционирования СЭЗ «Гродноинвест» в области привлечения инвестиций является поиск новых партнеров в инвестиционно активных регионах и выявление сфер сотрудничества.

Одним из таких регионов, по нашему мнению, выступает Западная Европа. Германия занимает 2-е место в списке ведущих европейских стран по инвестированию за рубеж (4-е в мире). Ключевыми сферами для сотрудничества с немецким бизнесом могут выступить: машиностроение, представляющее собой крупнейшую отрасль из не менее 150 самостоятельных наукоемких и высокотехнологичных подотраслей и более 6 тысяч частных компаний, электротехническая промышленность, химическая промышленность.

Франция занимает 6-е место в списке европейских стран-инвесторов (9-е в мире). Наиболее перспективными направлениями сотрудничества для СЭЗ могут стать агропромышленный сектор, который является одним из ключевых в стране, легкая промышленность, металлообработка. Французские агропромышленные компании успешно работают в России, исходя из этого, есть потенциал эффективной деятельности на белорусском рынке. В качестве потенциальных инвесторов могут выступить такие агропромышленные компании как, Bonduelle (возможно взаимовыгодное сотрудничество с ОАО «Гродненский консервный завод») и SAVENCIA Fromage & Dairy - сыры и молочные продукты (возможный партнер для ОАО «Молочный Мир», ОАО «БЕЛЛАКТ»).

В качестве еще одного инструмента повышения привлекательности свободных экономических зон на территории Республики Беларусь, на наш взгляд, выступает концепция отхода от территориальности СЭЗ.

Площадь, занимаемая всеми свободными экономическими зонами, составляет на данный момент лишь 0,15% всей территории страны. Следовательно 99,85% территории не получает должного внимания, со стороны потенциального инвестора по причине отсутствия на ней специального режима. Также недоступными для инвестора остаются некоторые районы, где существуют благоприятные условия для реализации проекта, доступ к необходимым ресурсам и развитой инфраструктуре, наличие научно-исследовательских центров и возможных партнеров по созданию цепочки дополнительной стоимости, что в конечном итоге могло бы привести к появлению новых инновационных кластеров. Данные меры позволят стать более открыты для малого и среднего бизнеса, который на данный момент в незначительной мере представлен в СЭЗ.

Подобная форма организации функционирования СЭЗ на сегодняшний день начала применяться в Республике Польша. 20 февраля 2018 г. польское правительство завершило работу над законопроектом о специальных экономических зонах, который призван улучшить привлекательность инвестиционного климата в Польше. Согласно нововведениям, налоговые преференции, действующие в границах СЭЗ, станут доступны на территории всей страны, где по законодательству разрешено вести экономическую деятельность, что позволит сделать Польшу более привлекательной для иностранных инвесторов [2].

При внедрении данной системы необходима четкая направленность в предоставлении льготного режима. Преференции должны получать главным образом предприятия, способствующие увеличению конкурентоспособности и инновационному развитию региональных экономик, а впоследствии и развитию экономики Республики Беларусь в целом. В качестве начальной стадии реализации данной концепции может выступать, создание СЭЗ на всей экономически активной территории одного из регионов Республики Беларусь. При успешной реализации и эффективности проекта, данный подход может быть применен на всей территории страны. Таким образом, свободные экономические зоны необходимо создать на всей экономически активной территории Республики Беларусь с

целью повышения ее инвестиционной привлекательности, создания импортозамещающих и ориентированных на экспорт производств, а также с целью перестройки экономики, направленной на построение кластерной модели в отраслях, использующих технологии 5-го и 6-го технологических укладов.

Создание развитой инженерно-транспортной инфраструктуры является одним из инструментов привлечения инвесторов. Исходя из этого, для сохранения имиджа необходимо государственное финансирование расходов на создание инженерно-транспортной инфраструктуры, а также применения механизма государственно-частного партнерства и сотрудничества с инвестиционными компаниями, заинтересованными в реализации инфраструктурных проектов. В качестве таких компаний могут выступить, крупнейшая польская строительная компания Uniber SA, которая имеет опыт работы на белорусском рынке (заключила контракт на строительство с «Тринити Инвест») и словенская инженерно-техническая, строительная компания «RIKO» (участвовала в строительстве в Минске подстанции для электроснабжения "Староборисовская").

Развитие инфраструктуры позволит обеспечить своевременный ввод в эксплуатацию строительных объектов, сократить сроки реализации инвестиционных проектов.

Все вышеперечисленные меры позволят повысить эффективность работы и привлекательность СЭЗ «Гродноинвест» в области привлечения инвестиций, а также будут способствовать выполнению поставленных перед ней задач и достижению высоких результатов ее деятельности.

#### Литература

1. Администрация свободной экономической зоны "Гродноинвест" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grodnoinvest.com>. – Дата доступа: 12.03.2018.
2. Портал информационной поддержки экспорта [Электронный ресурс] / Нац. центр маркетинга и конъюнктуры цен. – Минск, 2018. – Режим доступа : <https://export.by/poland>. – Дата доступа : 25.04.2018.

**УДК 338.48:658**

### **ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО ПРОДУКТУ В ІНДУСТРІЇ ТУРИЗМУ**

**Юрченко Н.І.**, викладач кафедри маркетингу

Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Всесвітня організація туризму виділяє три основні групи чинників, що впливають на рівень туристичної активності населення та розмір туристичного попиту: економічний, соціально-демографічний та пропозиції. Серед них слід виділити:

- вільний час (наявність оплачуваної відпустки, інші види дозвілля, існування яких обумовлено організаційним прогресом, сприяючи зростанню продуктивності праці)
- економічні фактори (економічний рівень країни та індивідуальний дохід);
- культурний, соціальний і політичний (рівень освіти, зростання чисельності населення, середнього часу життя і рівня здоров'я людини, демографічної революції, індустріалізація, урбанізація і аграрного та пов'язані зі змінами умов життя, зміцнення міжнародного співробітництва та пов'язаний з цим розвиток ділового туризму, зміни у структурі споживання населення, включаючи виникнення нових споживчих потреб та прагнень, прагнення урядів окремих держав до політичної стабільності),
- фактори постачання (туристичні активи та їх транспортна доступність, розвиток туризму, брокерські та організаційні послуги);
- державна політика в галузі туризму (включаючи вплив держави на попит та пропозицію, а також прикордонні формальності).

Попит на туризм залишається специфічною економічною категорією завдяки специфічній структурі туристичного продукту (включаючи як сервісні елементи, так і матеріальні), суб'єктивний характер оцінки покупцями продукту та специфіку потреб, які туризм задовольняє. Гетерогенність (неоднорідність) туристичного продукту робить



туристський попит спільним (доповнюючим), таким що може взаємозамінюватись (зовнішньо та внутрішньо) і поновлюватися.

Туристи, мотивовані різними соціокультурними та професійними цілями рушають у подорожі, у зв'язку з необхідністю задовольнити різних матеріальних і та духовних потреб. Серед них можна виділити первинні потреби (які є основним мотивом прийняття рішення про подорожі), а також вторинні потреби, пов'язані з організацією подорожей, рухом та забезпеченням свого існування. Попит, спричинений живими потребами, не залежить від виникнення міграції, але у випадку туризму його просторовий зсув є значним, що важливо в контексті перерозподілу доходів та економічної активізації прийомів туризму.

Деякі з основних потреб (наприклад, психічне здоров'я і фізична сила, знання, розвага, розвиток інтересів) можуть бути задоволені різними способами, що робить конкуренцію для постачальників туристичних послуг (це явище називається заміщенням зовнішнього попиту в сфері туризму). У той час як додатковий попит в туризмі, має особливо високий рівень еластичності цін, який в поєднанні з явищем внутрішнього заміщення може бути використаний постачальниками послуг в розвитку туристичної галузі

Наведені особливості потреб у туризмі мають велике значення для створення конкурентних переваг туристичних компаній. Інструмент індивідуалізації маси стає одним з основних інструментів конкуренції на ринку туризму, а краще, ніж будь-який інший підхід дозволяє включити адресата в процесі формування туристичного продукту і дати йому можливість здійснювати реальний вплив на величину корисності.

Залежно від того, наскільки висока вартість готовий нести турист, він може взяти на себе частину діяльності, пов'язаної з наданням послуги або вибрати переключити більше робочих місць до постачальника послуг (наприклад. Самостійно порівняти пропозиції різних організаторів або звернутися за допомогою туристичного агентства, купити повне туристичне подія або самостійно організувати транспорт та / або харчування, в готелі використовувати тільки житло або придбати пакет, включаючи харчування та додаткові послуги).

В Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про туризм» зазначено, що: «туристичний продукт визначається як попередньо розроблений комплекс туристичних послуг, який поєднує не менше ніж дві такі послуги, що реалізуються або пропонуються для реалізації за визначеною ціною, до складу якого входять послуги перевезення, послуги розміщення та інші туристичні послуги, не пов'язані з перевезенням і розміщенням (послуги з організації відвідувань об'єктів культури, відпочинку та розваг, реалізації сувенірної продукції тощо)» [1]

Туристичний продукт в широкому розумінні означає більше, ніж просто суму туристичних активів та інфраструктуру туризму, оскільки загальний досвід туриста також включає такі елементи, як: спосіб надання послуг, умови для економічного розвитку, естетичні та емоційні ознаки, соціальні, організаційні та інші.

Як зазначають багато українських дослідників брендів туристичного продукту [2-5], для його формування доцільно виділити туристичну фірму в конкурентному оточенні, тому що найважливішою складовою бренд-іміджу є репутація самої фірми-виробника. Тому беручи до уваги специфічність галузі, формуючи специфічну позицію туристичної фірми на ринку необхідно виділити її з ряду подібних.

Як зазначають Мельниченко С. В. та Авдан О.Г., «сучасні умови конкуренції вимагають від організацій індустрії туризму подальшої диференціації продукту і послуг, що випускаються під певною торговою маркою з урахуванням специфіки потреб окремих груп клієнтів. Така спеціалізація передбачає створення різних брендів під однією торговою маркою, орієнтованих на певні сегменти споживчого ринку» [6].

Складність туристичного продукту (включаючи всі активи, об'єкти та послуги, що використовуються туристами) доводить природну необхідність співпраці між різними об'єктами (включаючи туристичні підприємства) у створенні конкурентоспроможного туристичного продукту і, таким чином, формує складну суб'єктивну систему туристичної економіки.

## Література

1. Про внесення змін до Закону України “Про туризм”: Закон України № 1282-IV від 18.11.03 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 13. – Ст. 180.
2. Власенко О.О. Новітні підходи до створення нового бренду та виведення його на ринок / О.О. Власенко // Проблеми науки. – 2007. - №2. – С.39-42.
3. Жукова М.А. Менеджмент в туристическом бизнесе: уч. пособ. / М.А. Жукова. – 2-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2006. – 192 с.
4. Козлова Т. Брендинг или как рождаются звезды // Новости турбизнеса. Брендинг. – 2007. – №11(85). – 50 с.
5. Zenker S. The place brand centre - a conceptual approach for the brand management of places / S. Zenker, E. Braun // 39 th European Marketing Academy Conference. - Copenhagen, 2010.
6. Мельниченко С.В. Особливості створення туристичного бренду в сучасних умовах / Мельниченко С.В., Авдан О.Г. // Вісник Маріупольського державного університету. Серія: Економіка. - 2011. - Вип.1. - С.83-86.

**УДК 330.341**

## **АКТИВІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ**

**І. В.Яценко,**

**Н.Є.Гришко**, к.е.н., доцент кафедри економіки

Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського

На сьогодні розвиток національної економіки України передбачає суттєву активізацію інноваційної діяльності суб'єктів господарювання. Інноваційна активність підприємств, готовність до змін, визначає конкурентоспроможність підприємства, сприяє зміцненню позицій на ринку.

Під інноваційною активністю слід розуміти динамічну, цілеспрямовану діяльність по створенню, освоєнню у виробництво і просуванню на ринок різноманітних нововведень з метою отримання комерційної вигоди та конкурентних переваг. Інноваційно-активне підприємство – це підприємство, що здійснює і використовує нові або удосконалені товари, технологічні процеси чи інші види інноваційної діяльності [1, с.202].

Широке коло питань, пов'язаних із дослідженням активізації інноваційної діяльності підприємств, висвітлюється у працях таких відомих вітчизняних та іноземних вчених, як Д. Ф. Харківський, Д. М. Куніна, М. Я. Гордієнко, Ю. Ю. Тютченко, Ю. С. Цюмашко, І. В. Житнецький та ін. [2].

Досліджуючи інноваційну активність промислових підприємств в Україні, слід відзначити збільшення питомої ваги підприємств, що займаються інноваційною діяльністю, за рахунок збільшення їх загальної кількості (табл. 1).

З табл. 1. видно, що відбувається поступове зростання питомої ваги інноваційної активних підприємств, зокрема у 2007 році показник становив 11,2%, в посткризовий період, а саме у 2010 році попри зниження становить 12,8% і зростає до показника 17,3% у 2016 році. Також, необхідно відмітити позитивну динаміку зростання загальної суми витрат на інноваційну діяльність, відповідний показник зріс із 6160,0 млн грн у 2007 році до рівня 13813,7 млн грн у 2016 році. Значна частка суми витрат спрямовувалася на придбання машин та обладнання, що пов'язане з впровадженням інновацій, даний показник становить майже 80% у загальній структурі витрат. Таким чином, починаючи з 2010 року зростає інноваційна активність промислових підприємств України. За видами економічної діяльності лідерами з інноваційної активності у 2016 році є [3]:

- Виробництво фармацевтичних продуктів та препаратів – 47,5%;
- Машинобудування – 30,5%;
- Виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення – 28,6%;
- Виробництво хімічної продукції – 27,0%;
- Металургійне виробництво – 20,2%;

- Виробництво харчових продуктів – 18,1%;
- Виробництво меблів – 14,1%;
- Текстильне виробництво – 13,2%.

Таблиця 1

Інноваційна активність промислових підприємств в Україні за період 2007–2016 рр.\*

Роки	Питома вага підприємств, що займалися інноваціями, %	Загальна сума витрат на інноваційну діяльність, млн грн	У тому числі за основними напрямками, млн грн			
			придбання машин та обладнання пов'язані з впровадженням інновацій	дослідження і розробки	придбання нових технологій	інші витрати
2007	11,2	6160,0	3489,2	992,9	159,5	563,7
2008	14,2	10850,9	7471,1	986,5	328,4	2064,9
2009	13,0	11994,2	7664,8	1243,6	421,8	2664,0
2010	12,8	7949,9	4974,7	846,7	115,9	2012,6
2011	13,8	8045,5	5051,7	996,4	141,6	1855,8
2012	16,2	14333,9	10489,1	1079,9	324,7	2440,2
2013	17,4	11480,6	8051,8	1193,6	47,0	2185,5
2014	16,8	9562,6	5546,3	1638,4	87,0	2290,9
2015	16,1	7695,9	5115,3	1754,6	47,2	778,8
2016	17,3	13813,7	11141,3	2039,5	84,9	548,0

\*Джерело: Складено автором на основі [3]

У розвинутих країнах одним з найбільш розповсюджених методів фінансового забезпечення інноваційної діяльності є залучення коштів сторонніх інвесторів, що здійснюється переважно через емісію цінних паперів. В Україні найбільшу частку фінансування інноваційної діяльності підприємства здійснюють за рахунок фонду власних коштів питома вага, яких збільшується, а обсяги іноземного інвестування реалізації інновацій зменшуються, що є негативним фактором для активізації інноваційної діяльності.

Низький рівень інноваційної діяльності є наслідком внутрішньо економічних процесів, а саме: відсутність стимулювання розвитку інновацій; низький рівень заощаджень фізичних та юридичних осіб для здійснення інноваційної діяльності; відсутність державних інвестицій та програм активізації інноваційної діяльності; висока енерго- та ресурсоемність виробництва; низькі темпи освоєння нових інноваційних технологій; низька активність вітчизняних інноваційних підприємств.

За результатами здійсненого дослідження необхідно відмітити низький рівень інноваційної активності вітчизняних підприємств, що зумовлений невдалими реформами у сфері інноваційно-інвестиційної діяльності, а також низькими фінансовими можливостями суб'єктів господарювання, які використовують для реалізації інноваційних проектів власні фінансові ресурси.

Тому для активізації інноваційної діяльності в країні необхідно провести реформи у сфері державної політики з регулювання інновацій та інвестицій; формування та розвиток нової системи фінансово-кредитного забезпечення інновацій; стимулювання генерування та реалізацію інноваційних проектів; зниження ризиків інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств.

#### Література

1. Экономическая энциклопедия /Науч. совет изд-ва «Экономика»; Ин-т экон. РАН; ред. Л.И. Абалкин – М.: ОАО «Издательство «Экономика». – 1999. – 1055с.
2. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 № 40-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2002. – № 36. – С.266.
3. Наукова та інноваційна діяльність в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua). – Назва з екрану. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2016 році». – К.: НІСД, 2016. – 688 с.

## **СЕКЦІЯ 2.**

### **БАНКІВСЬКА ТА ПАРАБАНКІВСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ – НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ, СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ, ПРОДУКТИ, ПОСЛУГИ**

## **СЕКЦИЯ 2.**

### **БАНКОВСКАЯ И ПАРАБАНКОВСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ: НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ, СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РАЗВИТИЯ, ПРОДУКТЫ, УСЛУГИ**

**УДК 336.71**

#### **ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКА**

**Н.В. Бараненко**

Науковий керівник - к.е.н, доцент Н.П. Дуброва  
Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Кредитування є основним традиційним видом активних операцій комерційних банків. Воно дає можливість банкам заробляти значні доходи, але водночас супроводжується певними ризиками, пов'язаними з неповерненням позичальниками основного боргу і відсотків за позичками [1].

Формування кредитних ризиків змушує банк не просто формувати кредитний портфель, а керувати цим портфелем з урахуванням його якості. Якість кредитного портфеля визначає можливості банку при його функціонуванні на ринку кредитних продуктів, що впливає на рівень його кредитної активності і можливості відновлення позицій на кредитному ринку.

Тому аналіз та оцінка кредитної діяльності і кредитного портфеля комерційних банків дозволяє запобігти можливим кредитним ризикам та певних втрати у зв'язку з непередбаченою кредитною політикою [2].

В даний час формування кредитного портфеля в комерційних банках включає в себе кілька стадій:

- аналіз факторів, що впливають на формування попиту;
- визначення кредитного потенціалу банку з урахуванням наявних ресурсів і кредитних ризиків;
- забезпечення відповідності потенціалу та позичкового капіталу, що надається клієнтам і розміщується банком від свого імені і за свій рахунок;
- аналіз наданих кредитів клієнтам з урахуванням певних ознак;
- оцінка якості кредитного портфелю та його ефективність;
- управління кредитним портфелем з метою підвищення його якості [1].

Основною метою діяльності будь-якого комерційного банку є отримання прибутку, що відображається у прагненні скоротити можливі кредитні ризики, в тому числі шляхом диференціації кредитного портфеля.

Одним з можливих варіантів досягнення оптимальності кредитного портфеля є його диверсифікація за допомогою структурування кредитів за критеріями сегментування самого кредитного портфеля. Напрямами даної сегментації можуть бути:

- галузевої ознака;
- обсяг кредитування;
- строки надання;
- вид і розмір прийнятого забезпечення;

- види валют по видаваних кредитах і т. д.

Такого роду диверсифікація кредитного портфеля дає можливість виключити залежність окремих позичальників, що дозволить мінімізувати можливі кредитні ризики.

Управління якістю кредитного портфеля включає в себе оцінку доходів і витрат за кожним видом кредитів з метою створення ефективної системи обліку. Доходи та витрати банківської організації формуються з урахуванням рівня ризиків по кожному виданому кредиту.

Для оцінки якості кредитного портфеля комерційного банку використовується аналіз його структури, яка визначається наступними критеріями:

- розмір позичкового капіталу;
- строки надання кредитних ресурсів;
- вартість кредитних ресурсів;
- характеристика суб'єктів кредитування;
- характер і наявність забезпечення кредитних ресурсів;
- галузева належність позичальника;
- об'єкт і призначення кредиту і т. д. [3].

Проведення структурного аналізу кредитного портфеля дозволяє виявити частку великих позик або частку кредитних ресурсів наданих позичальникам з низьким рівнем кредитоспроможності, а також дозволяє виявити надмірну концентрацію кредитних операцій в конкретному сегменті з метою зниження кредитного ризику [2].

В процесі управління кредитним портфелем в банку, як правило, виникають певні проблеми:

- алгоритми оптимізації кредитного портфеля орієнтовані на інвестиційний портфель, оскільки оцінка кредитних ризиків не є максимально ефективною і достовірною з історичної ретроспективи вихідних даних за наданими кредитами;
- як правило, нормативні моделі управління кредитним портфелем будуються на статистиці і не припускають динамічний характер фінансових потоків банку [3].

Більшість побудованих і реалізованих моделей оптимізації кредитного портфеля побудовані на основі критерію ризик-прибутковість і має при цьому певні обмеження і труднощі в практичному застосуванні.

При побудові будь-якої моделі слід враховувати той факт, що кредитний портфель є динамічним, тобто постійно змінюється його структура і якість. Крім цього, кредитна діяльність комерційних банків пов'язана з виникненням непередбачених ситуацій, що вимагає додаткового прийняття заходів по мінімізації негативних наслідків.

Сучасні проблеми підвищення якості управління кредитним портфелем мають на увазі якісний аналіз та його оцінку з метою сучасного прийняття рішень по управлінню кредитними операціями комерційного банку.

#### Література

1. Бабич Ю. А. Формування оптимального кредитного портфеля комерційного банку з урахуванням частки кредитів для підприємств аграрної сфери / Ю. А. Бабич // Бізнес Інформ. - 2014. - № 6. - С. 320-324. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf\\_2014\\_6\\_56](http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2014_6_56)
2. Гамолін А. В. Оптимізація кредитного портфелю банку / А. В. Гамолін, К. Ф. Ковальчук // Економічний вісник Національного гірничого університету. - 2005. - № 2. - С. 47-50. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/evngu\\_2005\\_2\\_8](http://nbuv.gov.ua/UJRN/evngu_2005_2_8)
3. Ермоленко О.М. Минимизация кредитного риска и повышение качества кредитного портфеля коммерческого банка/ О.М. Ермоленко// Научный вестник ЮИМ – 2017. - №2 – с. 18-23. - Режим доступу: <https://cyberleninka.ru/article/v/minimizatsiya-kreditnogo-riska-i-povyshenie-kachestva-kreditnogo-portfelya-kommercheskogo-banka>

**МЕТОДОЛОГІЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ СТРЕС-ТЕСТУВАННЯ  
БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ**

**О. Ю. Березіна**, к.е.н., професор кафедри фінансів  
Черкаський державний технологічний університет

Вперше стрес-тестування банківської системи України проведено у 2008 р. із залученням 17 банків, а згодом – навесні 2010 р. Результати обох стрес-тестувань не оприлюднено. Відомо лише, що у 2010 р. стрес-тестуванням було охоплено 176 банків, за результатами якого виникла потреба збільшити капітал у 61 вітчизняних банках на суму 40 млрд грн [3, с. 71]. У 2012 р. Світовий банк наголосив на необхідності обов'язкового стрес-тестування банківської системи України. Того разу лише дочірні установи європейських банків (ING Bank, Unicredit, Credit Agricole, Alfa Bank, Swedbank, Piraeus Bank Group) провели стрес-тестування найбільш значущих видів ризику. Разом з тим, НБУ відмовився від рекомендації Світового банку проводити стрес-тестування в Україні у 2012 р., аргументуючи це тим, що банківська система має позитивні темпи розвитку [1].

У травні 2014 р. НБУ у рамках Меморандуму з Міжнародним валютним фондом розпочав стрес-тестування вітчизняних банків. Насамперед, цю процедуру пройшли перші 15 найбільших за активами банків, далі – наступні 20 банків. Влітку 2014 р. стали відомі результати першої хвили стрес-тестів. Так, лише 5 з 15 українських банків достатньо капіталізовані – ПриватБанк, Райффазен Банк Аваль, Альфа-банк Україна, Сбербанк Росії, ПУМБ. Потреба решти банків у докапіталізації перевищила 30 % від розміру власного капіталу. Це Ощад банк, Укресімбанк, Дельта, Промінвестбанк, Укрсоцбанк, Надра, ВТБ, Фінанси та Кредит, УкрСиббанк та Укргазбанк [1].

Діагностичне дослідження банківської системи було ініційоване Нацбанком 24 квітня 2015 року в межах співпраці з МВФ і включало обов'язковий аналіз якості активів, на якому пізніше базувався стрес-тест 20 найбільших банків. Специфіка фінансової системи України з нерозвиненим міжбанківським і фондовим ринком і суттєвою концентрацією кредитів, безумовно, вплинула на методологію стрес-тестування 2015 року, в якій увага фокусувалася на кредитному, валютному та процентному ризиках. Водночас у стрес-тестах не було аналізу ризику втрати ліквідності банків унаслідок масового вилучення вкладів. Вихідні дані для стрес-тесту датувалися 31 березня 2015 року, а прогнозний горизонт становив три роки. Особливістю вітчизняного стрес-тесту стала також відсутність негативного макроекономічного сценарію, мотивована «досягненням нижньої межі економічної кризи». Розрахунки базувалися на стандартному базовому прогнозі на 2015–2017 роки, розробленому разом із МВФ, у якому для 2015-го приріст реального ВВП становив -9%, річна зміна реальної зарплати – -18,5%, середньомісячна заробітна плата – 4256 гривень, інфляція – 45,8%, міжбанківський курс долара – 23,5 гривні. Результати стрес-тесту регулятор отримував за підсумками дослідження очікуваної зміни якості кредитів великих позичальників, а також інших кредитів, за винятком позик державних установ. Плани поповнення капіталу мали надати банки, показники яких виявилася нижчими за мінімальні значення достатності регулятивного капіталу – 5% у 2016-му і 7% у 2017 році [2].

Слід зазначити на якісно вищий рівень (незважаючи на низку недоліків), методології стрес-тестування 2015 року, порівняно з методикою аналізу життєздатності банків 2010 року. Методика 2010 року не передбачала використання макроекономічних сценаріїв, консолідована звітність великих позичальників не вивчалася, а матриця змін категорій проблемності кредитів задавалася окремою постановою НБУ без аргументованого обґрунтування реальними даними.

У 2016 році тривало масштабне стрес-тестування банківської системи – на кінець року понад 98% банківської системи за активами вже було протестовано. За результатами перевірок 21 із 60 перевірених банків не потребував докапіталізації, 9 достроково виконали трирічні плани докапіталізації, розроблені за результатами діагностичного обстеження, 4

банки виведені з ринку, решта – виконують плани згідно із графіком. Загалом у 2016 році банки здійснили заходи на виконання програм докапіталізації на 108 млрд грн. Докапіталізація – критично важливий крок до посилення стійкості і надійності банківської системи. Як зазначила К.Рожкова, у 2015-16 роках НБУ здійснив перевірку перших 60 банків за розміром активів. У 2017 році настала черга продіагностувати решту банків, розмір активів яких менше 2% активів банківської системи. З топ-60 банків, які вже пройшли діагностику, 21 банк з самого початку не потребував докапіталізації, 9 банків станом на початок лютого 2017 року виконали затверджені НБУ програми докапіталізації в повному обсязі, 4 банки – «Хрещатик», «Фідобанк», «Платинум Банк» і «Фортуна-банк» – за невиконання програм докапіталізації, визнані неплатоспроможними, 26 банків виконують взяті на себе зобов'язання щодо докапіталізації згідно із затвердженим графіком [4].

За даними міжнародного рейтингового агентства Fitch, має місце поліпшення платоспроможності українських банків, водночас деякі фінустанови потребують подальшої докапіталізації. Показники платоспроможності банків значною мірою відновлені: до кінця першого кварталу 2018 року більшість із 25 найбільших банків, які контролюють понад 90% активів сектору, відповідали нормативу достатності капіталу (10%). Водночас Fitch додає, що рівень проблемних активів банків все ще залишається високим – близько 56% до кінця першого кварталу 2018 року. За даними агентства, це переважно старі кредити, реструктуризація яких зазвичай проходить повільно і часто утруднена правовими аспектами процесу банкрутства позичальника. У 2018 році НБУ проведе чергову оцінку якості активів та стрес-тестування 25 найбільших банків. За очікуваннями цього рейтингового агентства, оцінка підтвердить потребу деяких банків в докапіталізації, оскільки не всі банки мають достатнє покриття ризиків потенційних збитків від реструктуризованих зобов'язань. Під перевірку потрапили наступні банки: Приватбанк, Ощадбанк, Укрексімбанк, Райффайзен Банк Аваль, Альфа-Банк, Укргазбанк, ПУМБ, Укрсиббанк, Сбербанк, Укрсоцбанк, ОТП Банк, Південний, Креді Агріколь, Промінвестбанк, Таскомбанк, Прокредит Банк, Кредобанк, ВТБ Банк, Кредит Дніпро, Мегабанк, Восток, А-Банк, Ідея Банк, Універсал Банк, Банк інвестицій та заощаджень. Це установи, які є найбільшими за середнім значенням двох показників: зважених на ризик активів та депозитів фізичних осіб. На них сукупно припадає 93% активів банківського сектору. Якщо під час тестування виявиться, що деяким банкам необхідна буде докапіталізація, то вони до 10 серпня отримають вимогу про розробку програм капіталізації [1].

НБУ проводитиме стрес-тестування кредитного та ринкового ризиків (процентного та валютного). СТ передбачає оцінку стійкості банків за умов гіпотетичної кризи, адже банки повинні мати достатній запас капіталу, щоб не тільки повноцінно функціонувати за поточних макроекономічних умов, але і витримати негативні наслідки можливої кризи. Стрес-тестування проводитиметься за двома сценаріями: базовим та несприятливим (табл. 1). Базовий макроекономічний сценарій є близьким до базового прогнозу НБУ (для нього використано публічні прогнози НБУ). Значення обмінного курсу для базового сценарію взято з консенсус-прогнозу «Focus Economics». Базовий макроекономічний сценарій ґрунтується на публічних прогнозах НБУ, крім прогнозу обмінного курсу. Прогноз зміни обмінного курсу, закладений в базовий сценарій, базується на даних консенсус-прогнозу [5].

Несприятливий макроекономічний сценарій побудований на гіпотетичних припущеннях макроекономічних показників, які призводять до реалізації кредитного та ринкового ризиків в суттєвих обсягах. Відповідно до міжнародної практики стрес-тестування, несприятливий сценарій повинен бути жорстким, але правдоподібним (*severe but plausible scenario*). При цьому він не відображає очікувань розвитку економіки на найближчий період. Несприятливий сценарій розроблено НБУ, він ґрунтується на таких припущеннях: зниження реального ВВП на одне стандартне відхилення від базового прогнозу (стандартне відхилення розраховане на даних з 2000 року); девальвація гривні до долара США – 23% р/р у 2018 (середній рівень девальвації протягом двох попередніх криз) та помірно надалі; інфляція першого року забезпечує зниження РЕОК на 5%, надалі залежить

від динаміки валютного курсу (інфляція за базового сценарію плюс перенесення темпів зростання курсу із урахуванням коефіцієнту трансмісії).

Таблиця 1

Макроекономічні сценарії для стрес-тестування банківської системи України на 2018-2020 рр.

Показник	2017	Базовий сценарій			Несприятливий сценарій		
		2018П	2019П	2020П	2018П	2019П	2020П
		За оцінками НБУ					
Реальний ВВП, %	2.1	3.4	2.9	2.9	-3.3	-3.8	1.0
Номинальний ВВП, %	23.0**	15.8	11.3	8.9	18.8	12.9	11.6
Індекс споживчих цін, % (на кінець періоду)	13.7	8.9	5.8	5.0	18.7	15.5	9.3
Індекс споживчих цін, % (середній за період)	14.4	11.0	7.3	5.7	20.8	16.5	8.7
Рівень безробіття, %	9.5**	8.5	8.2	8.3	9.8	10.0	9.5
		За оцінками «Focus Economics»			За оцінками НБУ		
Зниження курсу гривні до дол США, % (р/р)	3.8	5.4	2.7	1.5	23.1	11.1	5.6

\* реальний ефективний обмінний курс

\*\* оцінені значення за 2017 рік

Тут слід звернутися до зарубіжного досвіду і зазначити, що наприклад у США за несприятливим сценарієм припускається зниження реального ВВП у пік кризи на 3.5% та за надзвичайно несприятливим (SA – Severely adverse) на 8.9%; у країнах Єврозони криза за несприятливим сценарієм триває два роки і зниження ВВП припускається на рівні 2% у середньому і до 6% у окремих країнах; у Великій Британії за несприятливим сценарієм відбувається девальвація фунта відносно євро на 24%.

За результатами проведеного стрес-тестування у 2018 році НБУ планує до оприлюднення такі результати оцінки стійкості: регулятивний капітал; основний капітал; норматив достатності (адекватності) регулятивного капіталу (H2); норматив достатності основного капіталу (H3); сума потреби (нестачі) у капіталі за результатами оцінки стійкості; заходи, здійснені після 01.01.2018 та до оприлюднення результатів оцінки стійкості які мали істотний вплив на капітал банку зі зменшення впливу ризиків; сума потреби (нестачі) у капіталі з урахуванням заходів.

#### Література

1. Інформаційний портал «Banki.ua» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.banki.ua>.
2. Перевірка на міцність: як стрес-тести банків допомагають контролювати ризики у фін секторі <http://forbes.net.ua/ua/business/1409891-perevirka-na-micnist-yak-stres-testi-bankiv-dopomagayut-kontrolyuvati->
3. Прийдун Л. Стрес-тестування кредитного ризику банку: загальна характеристика та особливості практичного застосування / Л. Прийдун // Вісн. ТНЕУ. – 2011. – № 2. – С. 67–74.
4. Річний звіт НБУ за 2016 рік. Офіційний сайт Національного банку України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/>
5. Стрес-тест: НБУ оцінить, як на топ-25 банків вплине девальвація гривні на 23% <http://finbalance.com.ua/news/Stres-test-NBU-otsinit-yak-na-TOP-25-bankiv-vpline-devalvatsiya-hrivni-na-23>
6. [https://news.finance.ua/ru/news/-/425718/nekotorye-ukrainskie-banki-nuzhdayutsya-v-dalnejshij-dokapitalizatsii-fitch?utm\\_source=email&utm\\_medium=news&utm\\_campaign=2018-05-04](https://news.finance.ua/ru/news/-/425718/nekotorye-ukrainskie-banki-nuzhdayutsya-v-dalnejshij-dokapitalizatsii-fitch?utm_source=email&utm_medium=news&utm_campaign=2018-05-04)



**ПЕРСПЕКТИВИ ІНВЕСТУВАННЯ В ОВДП**  
**М.К. Бондарчук**, д.е.н., професор кафедри фінансів,  
**З.В. Пендрак**, магістр  
 Національний університет «Львівська політехніка»

Альтернативою депозитним вкладом та інвестуванню в нерухомість є інвестування коштів в цінні папери — облігації внутрішньої державної позики (ОВДП).

Облігації внутрішньої державної позики (ОВДП) — державні цінні папери, що розміщуються виключно на внутрішньому фондовому ринку і підтверджують зобов'язання України щодо відшкодування пред'явникам цих облігацій їх номінальної вартості з виплатою доходу відповідно до умов розміщення облігацій. Номінальна вартість облігацій внутрішніх державних позик України може бути визначена в іноземній валюті. Порядок емісії та обігу ОВДП регулюється Постановою Кабінету міністрів України № 80 "Про випуски облігацій внутрішніх державних позик України" від 31 січня 2001 р. [2].

На відміну від банківського депозиту, коли вкладник за відсотки надає банку у користування свої грошові кошти, які банк у свою чергу надає у вигляді кредитів позичальникам, купівля цінних паперів передбачає надання Міністерству фінансів за відсотки коштів, які Мінфін використовує для поповнення державного бюджету. Після закінчення терміну обігу цих цінних паперів (ОВДП) Міністерство фінансів викуповує їх назад, сплачуючи при цьому вкладнику усю суму з відсотками.

Для фізичних осіб існує ряд переваг інвестувати в ОВДП порівняно із депозитними вкладками. По-перше, держава гарантує 100 % повернення коштів, вкладених в ОВДП і виплату доходу за облігаціями, тоді, як для депозитів гарантована сума повернення становить 200 тисяч гривень. По-друге, процентний дохід по ОВДП та дохід від операцій з купівлі-продажу цінних паперів не обкладається податком на доходи фізичних осіб, лише стягується 1,5% військового збору. На відміну від доходу за депозитами, який обкладається за ставкою 18% + 1,5% військового збору.

Тому ОВДП є найбільш привабливим інструментом інвестування як для фізичних осіб, так і для корпоративних інвесторів, з точки зору співвідношення прибутковості/ризик, оскільки дані облігації характеризується високою ліквідністю, низькою ризиковістю та широким спектром застосування [2, с.23].

На сьогоднішній день дохідність ОВДП дещо перевищує депозит. За даними НБУ, український індекс ставок за депозитами фізичних осіб у відсотках річних станом на 16 березня 2018 року (див. табл.1)

Таблиця 1

Український індекс ставок за депозитами фізичних осіб на 16.03.2018 р.

Період, місяці	Грн, %	Дол, %	Євро, %
3	13,60	2,31	1,38
6	14,28	3,05	1,75
9	14,07	3,17	2,20
12	14,23	3,53	2,29

\*За даними НБУ[3]

Щодо відсоткової ставки за ОВДП, то на торгах Української біржі зустрічаються лоти з дохідністю до погашення 17% у гривні та 5% у доларах, тому вигода є очевидною. Проте як інструмент інвестування така пропозиція буде цікава тим фізичним особам, які можуть вкласти суми від 100 тисяч гривень. Враховуючи те, що мінімальна вартість біржового лота становить 15-20 тисяч гривень, а також супутні витрати на комісію за відкриття рахунку в цінних паперах, комісію брокера і біржі, тому інвестування в ОВДП менших сум навряд чи буде вигідним. Що і можна віднести до недоліків використання цього виду цінних паперів.

Також до недоліків використання ОВДП можна віднести і складність інфраструктури з оформлення угод на ринку цінних паперів, проте значні переваги вкладення повністю нівелюють цей недолік.

Важливою перевагою ОВДП є також і те, що інвестор може отримати додатковий дохід в разі зниження рівня прибутковості ринку внаслідок дострокового продажу цінного паперу. ОВДП можна будь-якої миті перепродати на так званому вторинному ринку – іншим фінансовим установам чи громадянам. Банківський депозит продати комусь іншому не можна, лише достроково розірвати, що передбачає втрату нарахованих відсотків [2, с.23].

У січні 2018 року НБУ прийняло рішення підвищити облікову ставку до 16% річних. Як наслідок – зросла вартість гривневих ресурсів на міжбанківському ринку та доходність первинних розміщень ОВДП у національній валюті. Тому слід сказати про те, що зростання доходності сприяло підвищенню попиту на ці цінні папери також і серед нерезидентів (рис.1). Що також є позитивним моментом, оскільки свідчить про зростання довіри до держави України та сприяє зміцненню національної валюти – гривні.

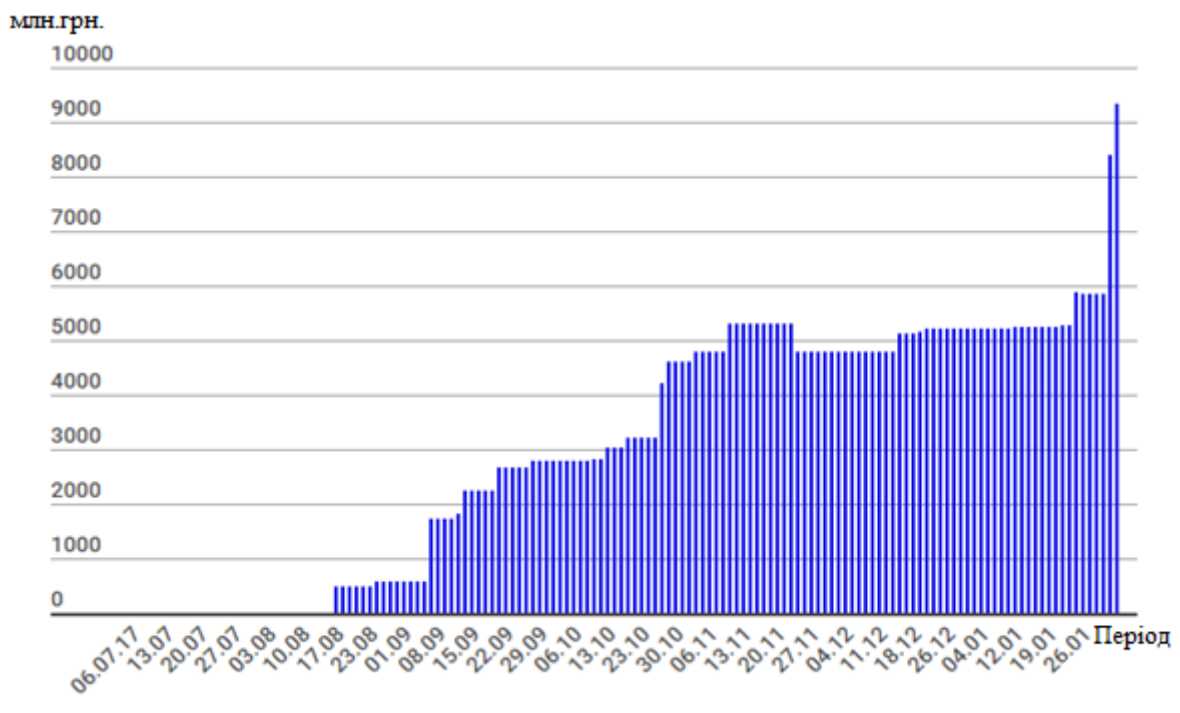


Рис. 1. Купівля ОВДП нерезидентами в 2017-2018 роках, млн.грн.

*Джерело: рисунок сформований автором за даними[3]*

Отже, зважаючи на значні переваги ОВДП, можна сказати, що інвестування в ОВДП є оптимальним інструментом внутрішнього інвестування для клієнтів, які володіють значними обсягами вільних активів, прагнуть диверсифікувати портфель і отримати більш високу прибутковість, гнучкість і надійність в порівнянні з банківським депозитом. При цьому всі організаційні і технічні питання візьме на себе банк, гарантуючи всебічну експертну підтримку і сервіс високої якості.

#### Література

1. Шелудько Н. М. Валютні облігації внутрішньої державної позики: ризики та перспективи для України / Н. М. Шелудько, А. І. Шкляр // Фінанси України. - 2011. - № 12. - С. 21-29.
2. Державна облігація [Електронний ресурс]- Режим доступу: [https://uk.wikipedia.org/wiki/Державна\\_облігація](https://uk.wikipedia.org/wiki/Державна_облігація) – Текст з екрана.
- 3) Національний банк України [Електронний ресурс]- Режим доступу: <https://bank.gov.ua/control/uk/allinfo> – Текст з екрана.

## БАНКІВСЬКА СИСТЕМА УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

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

А. І. Даркевич

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

Глобалізація є основною рисою економічного розвитку не тільки економіки України, але й інших країн світу. Українська банківська система зазнала певних змін протягом останніх років, проте трансформаційні процеси проходять і дотепер.

За останні 10 років спостерігається позитивна тенденція щодо присутності іноземного капіталу в банківській системі України. Проте в період світової економічної кризи темпи зростання інвестицій з-за кордону дещо призупинились.

Станом на 1 вересня 2017 року в Україні зареєстровано 88 банківських установ. На початку 2017 року в Україні діяло 93 банки, тобто за 9 місяців цього року 5 банків припинило свою діяльність. В останні роки існує тенденція скорочення кількості банківських установ в Україні. Для прикладу у 2015 році було зареєстровано 163 банки, у 2016 р. – 117. Тобто за цих 3 роки кількість банків скоротилася майже вдвічі. Із 88 зареєстрованих банків в Україні діє 38 банків з іноземним капіталом, в тому числі із 100% іноземним капіталом – 17 банків.

Основними факторами присутності іноземних інвесторів на банківському ринку України були одержані ринкові переваги, вищий прибуток на капітал та можливість розширення свого бізнесу. Насамперед це стосувалося середніх за розміром західноєвропейських банків, яким не вдавалося збільшити обсяг операцій у Західній Європі через конкуренцію й обмеженість вільних ресурсів. Проте, саме регіональна експансія спричинила ситуацію, що іноземні банки стали головними інвесторами національної банківської системи [4].

Присутність іноземного капіталу в банківській системі України має як позитивні, так і негативні сторони. До позитивних слід віднести:

- підвищення конкурентоспроможності національних банків;
- покращилася якість послуг, що надаються банківськими установами;
- зріс кваліфікаційний рівень банківського персоналу;
- відбулося поширення світового досвіду та інноваційних банківських технологій тощо.

Незважаючи на позитивні моменти вкладання іноземного капіталу у банківську систему України, також існують і значні недоліки:

- поступове витіснення з окремих сегментів ринку банківських послуг банків з вітчизняним капіталом;
- вивезення капіталу у вигляді прибутку за межі країни базування;
- низька адаптованість чинної законодавчої бази до міжнародних стандартів регулювання банківського капіталу;
- ризик обмеження суверенітету в грошово-кредитній політиці і перспектив реалізації національних економічних пріоритетів тощо [2].

Засоби захисту від негативного впливу іноземних банків можуть полягати у створенні умов для припливу інвестицій у вітчизняні банки, належному захисті депозитів, досягненні європейського рівня монетизації економіки, підвищенні ступеня законодавчого захисту банків тощо [2].

Враховуючи глобалізаційні тенденції, на наш погляд, пріоритетом розвитку банківської системи України, можна вважати визначення таких завдань і заходів щодо забезпечення стабільного розвитку банківської системи:

- укрупнення національних банківських установ шляхом злиття чи поглинань, для протистояння витісненню з ринку;
- вдосконалення механізмів державної фінансової підтримки банків;

- розробка відповідних законопроектів для посилення контролю над банківською діяльністю;
- тимчасово законодавчо обмежити рівень іноземного капіталу у вітчизняній банківській сфері, щоб досягти необхідного рівня розвитку і підвищити конкурентоспроможність, у порівнянні із великими європейськими банками;
- удосконалення механізмів захисту банківської системи від можливого її використання з метою відмивання коштів, здобутих злочинним шляхом.

Отже, надмірна активність іноземних банків у придбанні вітчизняних банківських установ потребує від НБУ адекватних дій, оскільки відповідно до законодавства Національний банк може обмежити приплив інвестицій до банків із певних країн, внести обмеження на обсяг інвестицій з боку іноземних як державних, так і недержавних комерційних банків.

#### Література

1. Гроші та кредит : підручник. – 3-тє вид., переробл. І доповн. / М. І. Савлук, А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна та ін.; за заг. ред. М. І. Савлука. – К.: КНЕУ, 2002. – 598 с.
2. Напрями розвитку банківської системи в умовах фінансової глобалізації Економічний часопис Східноєвропейського національного університету ім. Лесі Українки : журнал / уклад. Любов Григорівна Ліпич, Мирослава Богданівна Кулинич. – Луцьк : Вежа-Друк, 2015. – № 1. – С 54-59.
3. Федірко В. Банківська система України в умовах глобалізації світової економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/wp-content/uploads/2015/11/139\\_14.pdf](http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/wp-content/uploads/2015/11/139_14.pdf).
4. Федоренко М. В. Особливості розвитку банківської системи України в умовах глобалізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/926/1/PPRBS\\_25\\_31.pdf](http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/926/1/PPRBS_25_31.pdf).

**УДК 336.71:339.721 (477)**

### **СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ ЛІКВІДНОСТІ В УКРАЇНІ**

**О.А. Буркальова.**

**А.В. Линенко**, к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування  
Запорізький національний університет

Регулювання банківської ліквідності залишається актуальною проблемою, оскільки ліквідність банків зумовлює їхню фінансову стійкість, надійність і конкурентоспроможність банківської системи, а також фінансову стабільність країни в цілому. Неврівноважена ліквідність банків (надлишкова або недостатня) негативно впливає на економічні відносини. Саме тому, ефективне управління ліквідністю є однією з головних умов забезпечення безперервної роботи банків, ефективного розподілу та використання банківських ресурсів. На жаль, більшість вітчизняних банків в Україні не приділяли достатньої уваги питанням управління ліквідністю, а Національний банк України – питанням її регулювання. Так, неефективне управління та неналежне регулювання ліквідності вітчизняних банків призвели до кризи ліквідності банківської системи України, тому виникла необхідність удосконалення вже існуючих та запровадження нових механізмів регулювання банківської ліквідності.

Дослідженню банківської ліквідності присвячена значна кількість наукових праць, серед авторів яких: А.М. Герасимович, О.В. Дзюблюк, О.В. Деркач, Т.Т. Ковальчук, В.М. Кочетков, І.М. Лазепко, В.М. Малюков, В.І. Міщенко, А.М. Мороз, М.І. Мирун, Л.О. Примостка.

Термін «ліквідність банківської системи» означає динамічний стан, який забезпечує своєчасність, повноту та безперервність виконання всіх грошових зобов'язань банківської системи країни, характеризує рівень її надійності та достатність коштів відповідно до потреб розвитку економіки [1].

Регулювання засобами Національного банку України ліквідності банківської системи України здійснюється відповідно до Постанови Правління НБУ № 615 від 17.09.2015 р. «Про

затвердження Положення про застосування Національним банком України стандартних інструментів регулювання ліквідності банківської системи» [2], а пруденційний нагляд здійснюється на підставі Постанови № 368 «Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні» [3].

Саме глобальна фінансова криза дала поштовх до вдосконалення методів управління ліквідністю банків. У вересні 2010 р. Базельський комітет розробив та затвердив нову угоду, Базель III. В цій угоді було представлено шляхи усунення недоліків попередніх угод, підвищення стійкості фінансової системи та запобігання виникненню світових фінансових криз. Базель III не скасовує попередні угоди про капітал, а доповнює їх. Він, насамперед, спрямований на виправлення визнаних міжнародним співтовариством недоліків існуючих стандартів регулювання банківської діяльності.

Провідна ідея реформи полягає у зміцненні стійкості банківської системи шляхом підвищення ліквідності, рівня капіталізації та поліпшення якості капіталу. В цій угоді передбачено багато змін, у тому числі запровадження коефіцієнта покриття ліквідністю (LCR), який почав використовувати і Національний банк України.

Коефіцієнт покриття ліквідності (the Liquidity Coverage Ratio – LCR) – це одна з ключових реформ Базельського комітету, яка була спрямована на розвиток та поліпшення банківського сектора. Показник LCR було запроваджено з 01.01.2015 р., імплементовано законодавством ЄС з 01.10.2015 р. Сорок п'ять країн світу повністю впровадили LCR – це всі країни-члени Базельського комітету (в тому числі країни ЄС), Україна також уводить в дію цей інструмент [4].

Коефіцієнт LCR розроблено за участі міжнародних експертів й банківської спільноти. Розраховується LCR як співвідношення високоякісних ліквідних активів банку та чистого відтоку грошових коштів протягом 30 днів, і має дорівнювати чи бути більшою за 100%.

Метою застосування LCR є впровадження більш жорстких вимоги до якості ліквідних активів банків. Ці активи можуть бути легко і негайно перетворені на фінансових ринках в грошові кошти для задоволення своїх потреб в ліквідності за стрес-сценаріями ліквідності протягом 30-ти календарних днів. Вимоги 30-денного показника LCR впроваджуються для того, щоб переконатися в наявності у банків достатніх високоякісних ліквідних активів для того, щоб пережити стресовий відтік ресурсів протягом одного місяця.

В Україні норматив LCR фактично є варіацією чинного нормативу ліквідності Н5 (співвідношення активів і зобов'язань зі строком погашення до 1 місяця, мінімальне значення співвідношення – 40%). Однак, особливість LCR полягає в можливості для регулятора гнучкого регулювання та оперативної зміни норм допустимої ліквідності банківського сектора.

Цей інструмент корисний для банківської системи, однак ступінь його впливу залежить від тактики регулятора, а саме, своєчасного зниження коефіцієнтів волатильності зобов'язань у періоди стабільного зростання економіки та банківської системи, щоб активізувати кредитування реального сектора [5].

Національний банк України прогнозує, що новий коефіцієнт ліквідності буде остаточно впроваджено наприкінці 2018 р. після того, як пройде піврічне тестове застосування. Даний коефіцієнт покриття ліквідності співіснуватиме із діючими нормативами до повного впровадження інших елементів.

Отже, після повного впровадження Базеля III буде зростати фінансова стійкість банківської системи. Базельські інструменти регулювання ліквідності, зокрема, коефіцієнт LCR, здатен забезпечити короткострокову стійкість банків до ризиків ліквідності. Можна зазначити, що поява нового коефіцієнту є перспективним інструментом у сфері регулювання банківської ліквідності. Виконання банками нормативу LCR буде сприяти зменшенню частки коротких пасивів і поліпшенню можливості банків протистояти потенційним ризикам різкого відтоку коштів клієнтів.

#### Література

1. Ліквідність банківської системи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=123429&cat\\_id=123216](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123429&cat_id=123216).
2. Про затвердження Положення про застосування Національним банком України

стандартних інструментів регулювання ліквідності банківської системи : Постанова Правління НБУ № 615 від 17.09.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01>.

3. Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні : Постанова Правління НБУ № 368 від 28.08.2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/document/download?docId=32015307>.

4. Базельський комітет банківського нагляду. Третя базельська угода (Third Basel Accord) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bis.org>.

5. Для банківських установ запроваджено новий норматив – коефіцієнт покриття ліквідністю [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://officevp.sfs.gov.ua/media-ark/news-ark/329064.html>.

**УДК 336.741.21**

## **ЕЛЕКТРОННІ ГРОШІ ТА ЇХ РОЛЬ У РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННИХ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ**

**В.В.Бутенко**, к.е.н., доцент кафедри економіки та моделювання ринкових відносин

**А.С.Мельник**

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

В усьому світі, зокрема і в Україні в останні десятиліття запроваджуються новації інформаційних технологій у різних сферах суспільного життя, що в свою чергу призводить до перетворень, зокрема системи фінансових послуг. Глобальний технологічний розвиток і значне поширення електронних платіжних систем створює значні переваги для функціонування неготівкових грошових форм. Дедалі більшої актуальності набувають питання місця та сутності електронних грошей у сучасній фінансовій системі.

Серед науковців, що розглядали питання розвитку електронних грошей, можна виділити В.Мищенко, А.Морозова, М.Савлука та інші [1]. Незважаючи на появу систем електронних грошей в Україні, у вітчизняній науковій літературі поки що мало уваги приділяється теоретичним аспектам цієї проблеми.

Тому метою дослідження є аналіз сучасного стану електронних грошей в Україні та їх ролі у розвитку електронних фінансових послуг.

Електронні гроші (також відомі як e-money, e-гроші, електронна готівка, електронні обміни, цифрові гроші, цифрова готівка чи цифрові обміни) – означення грошей чи фінансових зобов'язань, обмін та взаєморозрахунки з яких проводяться за допомогою інформаційних технологій.

В Україні використовують європейський підхід до визначення електронних грошей. Згідно із постановою Правління Національного банку України від 25.06.2008 року № 172 електронні гроші – це одиниці вартості, які зберігаються на електронному пристрої, приймаються як засіб платежу іншими, ніж емітент, особами і є грошовим зобов'язанням емітента, що виконується в готівковій або безготівковій формі. [2]. Випуск електронних грошей в Україні мають право здійснювати лише банки

На рисунку 1 показано дві головні, притаманні електронним грошам, характеристики, наявність яких дозволяє стверджувати, що електронний платіжний інструмент можна віднести саме до електронних грошей.

Сьогодні більшість дослідників виділяє два основних види електронних грошей [1]:

- 1) на основі карток (card-based e-money);
- 2) на програмній основі (software-based e-money).

Найбільш поширений нині вид електронних грошей представлений цифровими грошима, до яких належать смарт-картки (smart cards), або електронні гаманці (e-purses). Усі вони мають вмонтований мікропроцесор із відповідним грошовим еквівалентом, записаним на ньому в результаті передоплати. До електронних грошей відносять лише наперед оплачені картки багаточільового використання, які застосовуються для розрахунків як із емітентом, так і з «третьою стороною». Таким чином, картки зі збереженою грошовою вартістю, які

випускаються телефонними компаніями, операторами мобільного зв'язку, Інтернет-провайдерами й іншими підприємствами і які приймаються до оплати тільки їх емітентами, електронних грошей не містять. Смарт-картки можуть використовуватися і як носії електронних грошей, і як традиційні платіжні картки.

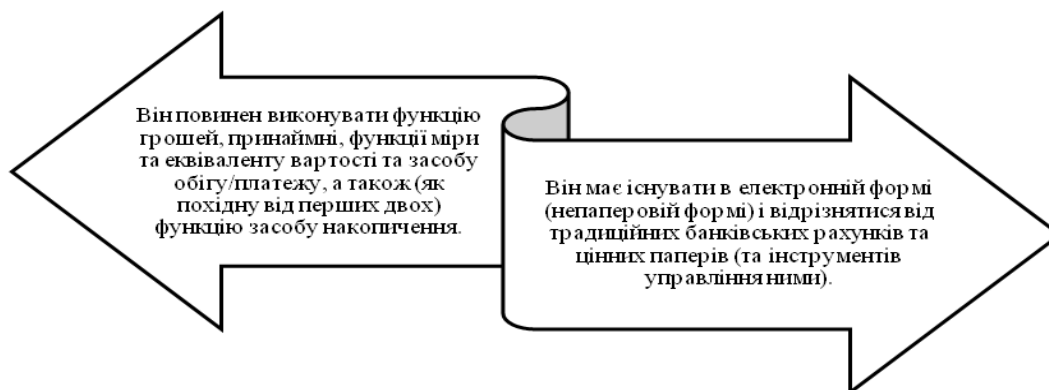


Рис. 1. Характеристики електронних грошей\*  
\*Джерело: Сформовано автором на основі даних [3]

Другий вид електронних грошей – віртуальні гроші, що зберігаються в електронній мережі (network money), які зберігають грошову вартість, яка за допомогою програмного забезпечення зберігається на жорстких дисках комп'ютерів і являють собою різноманітне програмне забезпечення, за допомогою якого здійснюють переказ коштів через електронні комунікаційні мережі, зокрема через Інтернет. Доволі часто під грошима на програмній основі розуміють гроші, що використовуються в комп'ютерних мережах (network based e-money). Таке визначення ми знаходимо в документах Банку міжнародних розрахунків [4]. А в документах Європейської Комісії (2006), окрім software-based emoney, до електронних грошей відносять й ті, що знаходяться на жорстких дисках (hardware-based emoney); в окрему групу виділяють електронні гроші, що базуються на серверних технологіях (server-based e-money) і застосовуються в передплачених приватних мережевих платіжних системах – на кшталт PayPal, Moneybookers та ін. [5].

Дослідження основних переваг та недоліків використання електронних грошей подано в таблиці 1.

Таблиця 1

#### Особливості використання електронних грошей

Переваги використання електронних грошей	Недоліки використання електронних грошей
1. Анонімність платежів як фізичними так і юридичними особами	1. Ризики шахрайства
2. Швидкість, зручність, економічність платежів, підлягають контролю з боку банків за оборотом після емісії	2. Зняти готівку без комісії не можна
3. Не має потреби інкасувати значні обсяги готівки	3. Відсутність нарахованих % за зберігання грошей на рахунках
4. Економія витрат на виготовлення, збереження, перерахування, сортування, пакування, перевезення тощо	4. Доступ обмежується фізично програмно-технічними засобами в роздрібній сфері
5. Електронні гроші, як правило, не можна витратити, якщо ці гроші викрадено або втрачено	5. Обмеження обігу визначено законами та постановами НБУ
6. Після втрати, викрадення або знищення, одразу попередивши про це банківську установу, можна отримати нові електронні гроші з відновленням первісного балансу	6. Не підлягають виплаті фондом гарантування вкладів фізичних осіб
7. Можливість здійснювати мікроплатежі в торговельно-сервісній мережі	
8. Можливість отримати мікrokредити на споживчі цілі	

Джерело: [3]

Розвиток електронних платежів, зокрема, електронних грошей сприяє зменшенню витрат на готівковий обіг та прискоренню економічного зростання. Основна перевага електронних грошей перед звичайними безготівковими розрахунками – надзвичайно низька вартість транзакцій.

Сьогодні не існує єдиного методологічного підходу до визначення сутності електронних грошей та їх типів. Електронні гроші також можуть сприяти розвитку нових секторів економіки та електронної комерції. Однак, розвиток ринку електронних грошей в значній мірі залежить від нормативно-правового регулювання.

#### Література

1. Світовий досвід і перспективи розвитку електронних грошей в Україні: науково-аналітичні матеріали. – Вип. 10 / П.М. Сенищ, В.М. Кравець, В.І. Міщенко, О.О. Махаєва, В.В.Крилова, Н.В. Гришук. – К.: Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2008. – 145 с.

2. Про електронні гроші в Україні: Постанова Правління НБУ від 25 червня 2008 року № 178 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

3. В. Кравчук, Д. Науменко, А. Глибовець. Електронні гроші в Україні. / Аналітичний звіт. – К.: Альфа- ПІК, 2012. – 64с.

4. Survey of electronic money developments, BIS, November 2001. – 104 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bis.org>.

5. Evaluation of the E-Money Directive (2000/46/EC), European Commission, 17 February 2006. – 62 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu>.

**УДК 336.774**

## **ПРОБЛЕМНАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ В БАНКАХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

**О. А.Валова ,**

**А. Г.Арутюнян**

Научный руководитель- к.э.н., доцент Н. Л.Давыдова  
Полесский государственный университет

Проблемная задолженность представляет собой реализованный кредитный риск банка, и от того, насколько четко будет налажена работа по ее предотвращению и минимизации, своевременному взысканию, зависит уровень потерь кредитной организации при осуществлении активных операций. Четкая организация бизнес-процесса по управлению проблемной задолженностью является неотъемлемым элементом эффективной системы риск-менеджмента в банке.

Рост количества и объемов выданных кредитов имеет большое влияние на объем ВВП. Для бизнеса и населения привлечение дополнительных ресурсов способствует повышению инвестиционной и потребительской активности, что приводит к увеличению масштаба производства.

Рассмотрим динамику просроченной и пролонгированной задолженности по кредитам, выданным банками Республики Беларусь секторам экономики за период 2016-2017 гг. (рисунок 1).

Данные рисунка свидетельствуют о том, что просроченная и пролонгированная задолженность государственных коммерческих предприятий в 2017 году составила 782,3 млн. руб. Просроченная и пролонгированная задолженность государственных коммерческих предприятий в 2016 году увеличилась по сравнению с 2015 годом в 2 раза, а в 2017 году снизилась по сравнению с 2016 годом на 5,24% или на 43,3 млн. руб.

Просроченная и пролонгированная задолженность частного сектора в 2017 году составила 811,2 млн. руб. Просроченная и пролонгированная задолженность частного сектора в 2016 году по сравнению с 2015 годом увеличилась на 20,64% или на 122,58 млн. руб., а в 2017 году по сравнению с 2016 годом увеличилась на 13,22% или на 94,7 млн. руб.



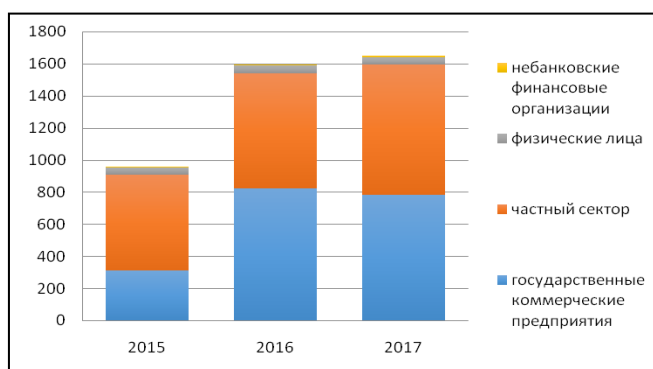


Рис. 1. Динамика просроченной и пролонгированной задолженности по кредитам, выданным банками Республики Беларусь секторам экономики за период 2015-2017 гг., млн. руб.

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [1]

Просроченная и пролонгированная задолженность физических лиц в 2017 году составила 46 млн. руб. Просроченная и пролонгированная задолженность физических лиц в 2016 году по сравнению с 2015 годом снизилась на 0,14% или на 0,07 млн. руб., а в 2017 году по сравнению с 2016 годом снизилась на 7,63% или на 3,8 млн. рублей. Просроченная и пролонгированная задолженность небанковских финансовых организаций в 2017 году составила 8,6 млн. руб. Просроченная и пролонгированная задолженность небанковских финансовых организаций в 2016 году по сравнению с 2015 годом увеличилась в 6 раз, а в 2017 году по сравнению с 2016 годом увеличилась на 75,51% или на 3,7 млн. рублей.

Рассмотрим динамику просроченной и пролонгированной задолженности по кредитам, выданным банками субъектам малого и среднего предпринимательства за период 2015-2017 гг. (рисунок 2).

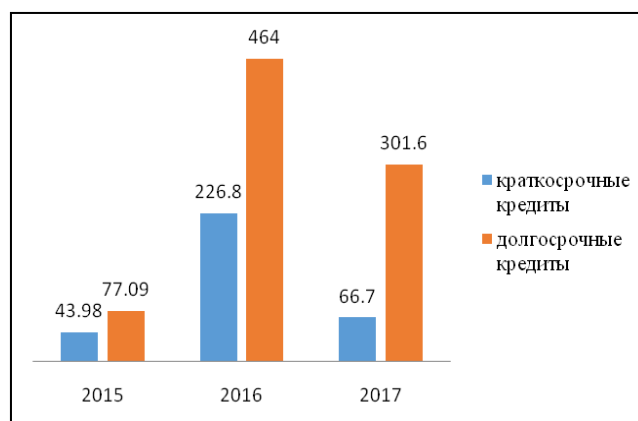


Рис. 2. Динамика просроченной и пролонгированной задолженности по кредитам, выданным банками субъектам малого и среднего предпринимательства за период 2015-2017 гг., млн. руб.

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [1]

По данным рисунка видно, что просроченная и пролонгированная задолженность по краткосрочным кредитам, выданным банками субъектам малого и среднего предпринимательства в 2017 году составила 66,7 млн. руб. Проблемная задолженность по краткосрочным кредитам, выданным банками субъектам малого и среднего предпринимательства в 2016 году по сравнению с 2015 годом увеличилась в 5 раз, а в 2017 году по сравнению с 2016 годом снизилась на 70,59% или на 160,1 млн. рублей.

Просроченная и пролонгированная задолженность по долгосрочным кредитам, выданным банками субъектам малого и среднего предпринимательства в 2017 году составила 301,6 млн. руб. Проблемная задолженность по долгосрочным кредитам, выданным банками субъектам малого и среднего предпринимательства в 2016 году по сравнению с 2015 годом увеличилась в 6 раз, а в 2017 году по сравнению с 2016 годом снизилась на 35% или на 162,4 млн. рублей.

Рассмотрим динамику просроченной и пролонгированной задолженности по кредитам, выданным банками Республики Беларусь на строительство (реконструкцию) и приобретение жилья за период 2015-2017 гг. (таблица 1).

Таблица 1

Динамика просроченной и пролонгированной задолженности по кредитам, выданным банками Республики Беларусь на строительство (реконструкцию) и приобретение жилья за период 2015-2017 гг., млн. руб.

Показатели	2015	2016	2017	Темп роста 2016 в сравнении с 2015,%	Темп роста 2017 в сравнении с 2016,%
Просроченная и пролонгированная задолженность по кредитам юридических лиц	0,39	2,9	3,3	743,59	113,79
Просроченная и пролонгированная задолженность по кредитам физических лиц	3,63	17,6	15	484,85	85,23
Итого	4,02	20,5	18,3	509,95	89,27

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [1]

Данные таблицы свидетельствуют о том, что просроченная и пролонгированная задолженность по кредитам юридических лиц выданным банками Республики Беларусь на строительство (реконструкцию) и приобретение жилья в 2017 году составила 3,3 млн. руб. Проблемная задолженность по кредитам юридических лиц выданным банками Республики Беларусь на строительство (реконструкцию) и приобретение жилья в 2016 году по сравнению с 2015 годом увеличилась в 7 раз, а в 2017 году по сравнению с 2016 годом увеличилась на 13,79% или на 0,4 млн. рублей.

Просроченная и пролонгированная задолженность по кредитам физических лиц задолженности по кредитам, выданным банками Республики Беларусь на строительство (реконструкцию) и приобретение жилья в 2017 году составила 15 млн. руб. Проблемная задолженность по кредитам физических лиц задолженности по кредитам, выданным банками Республики Беларусь на строительство (реконструкцию) и приобретение жилья в 2016 году по сравнению с 2015 годом увеличилась в 4 раза, в 2017 году по сравнению с 2016 годом снизилась на 14,77% или на 2,6 млн. рублей.

Таким образом, в Республике Беларусь наблюдается высокий уровень проблемной задолженности по кредитам, выданным банками субъектам национальной экономики за период 2015-2017 гг. Основными причинами возникновения риска неплатежей являются:

- снижение платежеспособности клиентов в связи с утратой или значительным уменьшением доходов;
- недостаточный контроль, за деятельностью кредитополучателя в период пользования кредитом;
- утрата кредитополучателем дееспособности по внешним причинам;
- недостаточное обеспечения кредита;
- слабый и непрофессиональный анализ кредитной заявки.

Можно выделить следующие направления работы по минимизации проблемной задолженности:

- Реструктуризация проблемной задолженности.

Осуществление данного направления приводит к недопущению возникновения проблемной задолженности. Такая мера является эффективной, но только в краткосрочной перспективе.

- Повышение финансовой грамотности населения.

Данный метод заключается в проведении на постоянной основе дней открытых дверей в структурных подразделениях банков для граждан с целью информирования клиентов об условиях предоставления банковских продуктов.

Таким образом, реализация данных направлений позволит снизить вероятность возникновения проблемной задолженности по кредитам, а также уменьшить уровень необслуживаемой задолженности в банках. Ранняя идентификация факторов риска на основе повышения эффективности системы риск-менеджмента будет способствовать максимизации прибыли, повышению ликвидности, а также росту эффективности функционирования банковской системы Республики Беларусь в целом.

Література

1. Бюллетень банковской статистики № 12 (222) // Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс] – 2018 г. – Режим доступа: [http://www.nbrb.by/publications/bulletin/Stat\\_Bulletin\\_2017\\_12.pdf](http://www.nbrb.by/publications/bulletin/Stat_Bulletin_2017_12.pdf) – Дата доступа: 26.04.2018.

**УДК 336.7(1)**

## **ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ БАНКУ**

**А. Ю. Васильчук**

**І. В. Белова**, д.е.н, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування  
Сумський державний університет

У сучасних умовах структура капіталу є важливим аспектом, що визначає економічний стан комерційного банку – його конкурентоспроможність, фінансову стійкість, платоспроможність та прибутковість. Більшість комерційних банків України внаслідок неефективного управління своїм капіталом отримують збитки, не можуть забезпечити достатній рівень ліквідності банку, і як результат деякі з них стають банкрутами.

Структура банківського капіталу постійно змінюється залежно від багатьох зовнішніх та внутрішніх факторів, зокрема від стану активів, фінансового результату, політики формування та використання елементів структури капіталу, тому питання її аналізу потребують постійної уваги. Складові сукупного капіталу комерційних банків визначаються безпосереднім їх впливом на результати фінансової діяльності.

Відповідно до [1] регулятивний капітал є одним з найважливіших показників діяльності банків, основним призначенням якого є покриття негативних наслідків різноманітних ризиків, що банки беруть на себе в процесі своєї діяльності, та забезпечення захисту вкладів, фінансової стійкості й стабільної діяльності банків.

Питання капіталу на міжнародному рівні регулюється вимогами Базелю. Так, порівняльний аналіз змісту вимог за [1] та за [2] показав, що складові регулятивного капіталу за Базелем є більш жорсткими. До складу капіталу 2-го рівня, відповідно до Базелю I входять такі елементи: нерозкриті резерви, загальні резерви, що створюються для захисту банку від майбутніх неідентифікованих збитків, інструменти гібридного капіталу, а до складу додаткового капіталу вітчизняних банків зазначені елементи не включаються, що насамперед пов'язано зі специфікою банківської системи України та більш високими вимогами національного регулятора.

Протягом останніх років Нацбанком підвищуються кількісні вимоги до капіталу банків, що пов'язано зі значною потребою докапіталізації для здійснення подальшої діяльності. У відповідності до [3] мінімальний розмір регулятивного капіталу для новостворених банків встановлюється на рівні 500 млн.грн., а для існуючих необхідно довести до 300 млн. Починаючи з 01.01.2019 року регулятор підвищує вимоги до капіталу, а саме: запровадження буферу запасу та контрциклічного буферу.

Ефективна структура капіталу залежить від типу банку, тому необхідно виділити основні групи за різними класифікаційними ознаками (табл.1).

Дані Національного банку України свідчать, що банки, орієнтовані на корпоративного клієнта, мають гірші результати фінансової діяльності внаслідок високого кредитного ризику. А ті, що орієнтувалися на роздрібного клієнта, в цілому показали кращі результати. Станом на 01.01.2017 року збитки роздрібних банків становили 14438,3 млн. грн, а банків, що були націлені на корпоративного клієнта, – 179801,3 млн. грн. Станом на 01.01.2018 року

збитки ритейлових банків становили 1009, 7 млн. грн, а неритейлових — 3214,6 млн. грн. Протягом 2017 року збанкрутіли банки, що були націлені корпоративного клієнта, серед яких: ПАТ «КБ «ГЕФЕСТ»», АКБ «НОВИЙ».

Таблиця 1

Розподіл банків України за різними класифікаційними ознаками з 01.01.2013 по 01.01.2018 року [4]

Рік	За бізнес-напрямком		За формою власності		За походженням капіталу	
	retail	non-retail	з державною часткою	з приватним капіталом	з іноземним капіталом	з вітчизняним капіталом
01.01.2013	15	160	7	168	53	122
01.01.2014	11	169	7	173	49	131
01.01.2015	12	146	6	152	51	107
01.01.2016	8	101	6	103	41	84
01.01.2017	7	83	6	84	25	65
01.01.2018	9	78	6	81	25	62

Примітка. Для нашого дослідження пропонуємо розрізняти retail та non-retail банки за такою ознакою: більше ніж 40% кредитів фізичних осіб у кредитному портфелі банку (табл. 1).

Було визначено, що при зменшенні розміру банку знижується ступінь прийняття сукупного ризику, що пояснюється безпосередньо розміром банку та підходом до ведення діяльності. Також на характер діяльності банку та структуру капіталу впливають особи учасників банку, від яких залежить ризик-апетит та толерантність до нього. Найбільший ризик-апетит властивий державним банкам, що впливає на характер діяльності, а найменший — банкам, що належать політичним діячам (табл. 2).

Таблиця 2

Розподіл банків України за ознаками розміру та власника (за даними [5])

Критерій		Кількість	Середній сукупний ризик по групі (враховує непокритий кредитний та валютний ризики в розрахунку на регулятивний капітал), %
За власником	Держава	5	67,75
	Бізнес	31	14,06
	Іноземний	31	13,53
	Політичний діяч	16	12,69
<b>Всього</b>		<b>83</b>	<b>27,00</b>
За розміром	Найбільші	4	46,39
	Середні	23	31,05
	Малі	56	8,88
<b>Всього</b>		<b>83</b>	<b>28,77</b>

Також було виявлено таку залежність: чим більше значення частки статутного капіталу в основному капіталі, тим більше збитків у банку. Найбільша частка спостерігається у іноземних та державних банках (табл. 3).

Таблиця 3

Структура капіталу банків України відповідно до різних класифікаційних ознак (за даними [5])

Критерій	Кількість	Показник					
		Частка основного капіталу в регулятивному, %	Частка відвернень у регулятивному капіталі, %	Частка статусного капіталу в основному, %	Частка збитків в основному у капіталі, %	Частка субординованого боргу в додатковому капіталі, %	
За власником	Держава	4	81,9	0,2	361,4	200,9	39,8
	Бізнес	31	84,9	0,1	124,6	21,9	21,7
	Іноземний	32	76,4	0,2	392,0	304,6	19,7
	Політичний діяч	16	81,1	0,1	133,2	59,5	14,8

Критерій		Кількість	Показник				
			Частка основного капіталу в регулятивному, %	Частка відвернень у регулятивному капіталі, %	Частка статусного капіталу в основному, %	Частка збитків в основному у капіталі, %	Частка субординованого боргу в додатковому капіталі, %
За розміром	Найбільші	4	71,0	0,3	366,1	230,8	39,8
	Середні	23	70,7	0,4	397,6	326,5	21,1
	Малі	56	85,6	0,0	167,4	67,6	18,9
За бізнесом	Рітейловий	9	75,3	0,0	300,6	224,9	21,4
	Універсальний	32	78,7	0,2	318,2	233,3	21,1
	Корпоративний	42	83,5	0,1	169,0	65,0	19,8
Всього	83	-	-	-	-	-	-

Причинами цього є розуміння змісту українського бізнесу національними власниками та приховування реального фінансового стану, а іноземні банки за рахунок вищого рівня корпоративної культури розкривають повноцінно інформацію. Варто зазначити, що реальне покращення відбулося за рахунок виключення фінансово нестійких банків під час «банкопаду». Отже, структура капіталу банку залежить від його типу та характеру проведення діяльності, що підтверджується даними таблиці 3.

#### Література

1. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні: Постанова Правління НБУ від 28.08.2001 № 368 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01/print1512411277334095>.

2. International Convergence of Capital Measurement and Capital Standard. A Revised Framework. Updated November 2005: Basel Committee on Banking Supervision [on-line]: <http://www.bis.org/publ/bcbs118.pdf>.

3. Про приведення статутного капіталу банків у відповідність до мінімально встановленого розміру: Постанова Правління Національного банку України від 06.08.2014 №464 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0464500-14>.

4. Показники банківської системи [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=34661442&cat\\_id=34798593](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593).

#### УДК 336.71

### ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ БАНКОВ И СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

**И.Н. Воюш**

Витебский государственный технологический университет

На современном этапе развития рыночных отношений состояние экономики определяется уровнем развития финансовых институтов, в том числе страховых компаний и банковских учреждений. От того, насколько развиты данные институты, а также насколько взаимосвязаны их отношений можно судить о цивилизованности страны в целом. В Республике Беларусь взаимодействие коммерческих банков и страховых компаний происходит в тесной взаимосвязи, что, безусловно, связано с общими целевыми интересами при осуществлении профильной деятельности.

Говоря о развитии взаимоотношений между коммерческими банками и страховыми организациями, необходимо уделить внимание развитию страхового рынка республики. Страховой рынок Республики Беларусь за последние годы потерпел значительные изменения, как в области количественных, так и качественных показателей. Не принимая во внимание тот факт, что за последние десятилетие количество страховых компаний

сократилось, объём страховых премий имеет устойчивую тенденцию роста в рублевом эквиваленте. За январь-март 2018 года взносы страховых организаций республики по прямому страхованию и сострахованию составили 299,6 млн. рублей. Темп роста страховых взносов за январь-март 2018 года по сравнению с аналогичным периодом 2017 года составил 118,0%. По добровольным видам страхования за январь-март 2018 года страховые взносы составили 193,7 млн. рублей, что на 34,9 млн. рублей больше, чем в аналогичном периоде 2017 года. Страховые взносы по обязательным видам страхования за январь-март 2018 года – 105,9 млн. рублей, что на 10,8 млн. рублей больше, чем в аналогичном периоде 2017 года. Удельный вес добровольных видов страхования в общей сумме страховых взносов составляет 64,7% (за январь-март 2017 года – 62,5%). За январь-март 2018 года выплаты страхового возмещения и страхового обеспечения в целом по республике составили 153,4 млн. рублей, что на 28,9 млн. рублей больше, чем в аналогичном периоде 2017 года. Уровень страховых выплат в общей сумме страховых взносов за январь-март 2018 года составил 51,2% (за январь-март 2017 года – 49,0%). За январь-март 2018 года страховыми организациями перечислено в бюджет и внебюджетные фонды 26,2 млн. рублей (за январь-март 2017 года – 27,6 млн. рублей), из них 10,1 млн. рублей – налоги и неналоговые платежи в бюджет, 16,1 млн. рублей – платежи во внебюджетные фонды (за январь-март 2017 года – 14,5 млн. рублей и 13,1 млн. рублей соответственно).

В экономической практике принято, что развитие страхового рынка находится в неразрывной связи с показателем ВВП на душу населения, поскольку именно он отражает степень развития экономики страны. На сегодняшний день Республика Беларусь занимает 94 место из 230 по уровню ВВП на душу населения в размере 17 800 USD (в сравнение 2014 год – 85 место, 16 100 USD). Таким образом, развитие отношений между банковскими учреждениями и страховыми организациями получило распространение в развитых странах с более высоким уровнем показателя ВВП на душу населения, к примеру, Швейцария (59 300 USD) и США (56 300 USA). В Республике Беларусь страховой рынок находится на переходном уровне.

Количество страховых организаций и банковских учреждений в Республике Беларусь носит циклический характер, что непосредственно связано с экономическим кризисом в стране.

Очевидно, что количество банков и страховых компаний в республике постоянно уменьшается, что непосредственно связано с отсутствием возможности увеличить свой уставной капитал до размера, требуемого законодательством, а также присутствием монополии на страховом (БРУСП «Белгосстрах») и банковском (ОАО «АСБ Беларусбанк») рынках.

Необходимо отметить, что в основе развития отношений между банками и страховыми компаниями лежит следующий принцип: банк, путем взаимодействия со страховой организацией, защищает себя от рисков и при этом улучшает свою репутацию, а страхования компания, в свою очередь, получает дополнительную прибыль от осуществления страхования.

Для республики характерна тенденция участия банковского капитала в уставных фондах страховых компаний. Примером может служить ЗАО «ТАСК», которое является участником банковского холдинга ОАО «БПС-Сбербанк», доля которого в уставном капитале страховой организации составляет 25,6%, а также следующие банковские холдинги и страховые компании: «Приорбанк» и УСП «Приорлайф»; «Белвнешэкономбанк» и УСП «Белвнешстрах» и другие. При этом банки могут выступать как в качестве собственников, так и соучредителей страховых компаний.

Таким образом, партнёрские отношения между страховыми организациями и банками можно разделить на следующие группы: страхование финансовых рисков клиентов банка по операциям, которые связаны с деятельностью банка (т.е. ипотека, лизинг, залог); продажа страховых полисов через филиалы банка; создание банковских продуктов с возможностью предоставления страховых услуг (банковская карточка со страховкой в случае выезда на

рубеж); участие страховых компаний и банковских учреждений в совместных программах (обслуживание клиентов, инвестиционные программы).

Проблемой развития взаимоотношений между банками и страховыми организациями являются корыстные мотивы их деятельности с целью получения сверхдоходов. В данном случае речь идёт о договоре страхования, который банки вынуждают заключать при оформлении потребительского кредита. В Республике Беларусь зафиксированы случаи, когда, обращаясь за кредитом, потребитель узнавал, что для его получения необходимо заключить договор страхования, однако только с тем страховщиком, с которым банк имеет договоры о взаимовыгодном сотрудничестве. При этом тарифы на предлагаемые страховые продукты в 5-10 раз выше обычных, т.е. по тем же рискам в других организациях. Стоит отметить, что иной полис, не рекомендуемой банком страховой компании, не признавался.

Таким образом, изучение сферы взаимодействия коммерческих банков и страховых компаний позволяет определить основные ориентиры их развития: внедрение новых банковских страховых продуктов и технологий их реализации; укрепление взаимодействия банков и страховых организаций путём предоставления консультационных, информационных услуг по направлениям совместной деятельности; разработка и принятие нормативно-правовых актов органами государственного управления, в т.ч. Министерством финансов, а также Национальным банком Республики Беларусь с целью недопущения и противодействия недобросовестных действий со стороны банков и страховых компаний с целью получения сверхдоходов.

#### Литература

1. Официальный сайт Министерства финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by/ru/supervision/>. – Дата доступа: 12.04.2018.

2. Литвинчук, Е. В. Формы сотрудничества банков и страховых компаний [Текст] / Е. В. Литвинчук // Устойчивое развитие экономики: состояние, проблемы, перспективы: материалы третьей международной научно-практической конференции. – 2009. – Ч. 1. – С. 145-146.

3. Банки и страховые компании наживаются на потребительских кредитах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.interfax.by/news/belarus/1152658>. – Дата доступа: 01.05.2018.

#### УДК 336.717.3

### **НОВІ ВИМОГИ ДО КАПІТАЛУ БАНКІВ УКРАЇНИ ЯК УМОВА ПОСИЛЕННЯ КРЕДИТНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

**В. В. Герасименко**, к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківської справи  
Донецький національний університет імені Василя Стуса

Протягом останніх трьох кризових років Національний банк України був зорієнтований на нормалізацію роботи банківського сектору шляхом виведення з ринку неплатоспроможних банків, посилення прозорості структури власників банків, удосконалення системи ризик-менеджменту в сфері кредитування тощо. Тепер орієнтації зміщується в бік підвищення вимог до достатності капіталу та ліквідності банків, щоб обмежити вплив на банки кризових явищ у майбутньому. Так, якщо на початок 2014 р. в Україні банківську ліцензію мали 180 банків, то на 01.01.2018 р. їх кількість скоротилася до 82 банків. Тільки у 2017 р. збанкрутувало 7 банків, а 4 банки самостійно повернули НБУ банківські ліцензії [1]. Одна із суттєвих причин неплатоспроможності вітчизняних банків – переобтяження їх кредитних портфелів недіючими кредитами. У липні 2017 р. Україна мала найбільш високу частку непрацюючих кредитів за всю історію світових спостережень. – 58% [2]. Станом на 01.10.2017 р. цей показник знизився, але залишався високим – 55,8 % [3].

Гострота проблеми обумовила широке її висвітлення в наукових працях вчених, таких як: Д. Гайдукович, В. Герасименко, Я. Грудзевич, В. Коваленко, В. Міщенко, Л. Примостка, Х. Паньків, А. Тавасієв, Ж. Торяник, Д. Хорунжий, М. Шинкар, І. Скиба та ін.

Визнаючи суттєвий вклад цих та інших вчених у вирішення проблеми забезпечення банків капіталом в розмірах, достатніх для покриття їх ризиків, недостатньо висвітленим залишається питання щодо впливу нових стандартів капіталу на підвищення кредитної активності банків. Отже **метою** даного дослідження є аналіз впровадження міжнародних стандартів капіталу в банківську практику України як умови розширення кредитування національної економіки.

Проведені дослідження показали, що протягом 2014-2017 рр. темпи росту (скорочення) регулятивного капіталу і активів банків України не співпадали, а в окремі періоди мали протилежний тренд (таблиця 1).

Таблиця 1

Динаміка кредитів клієнтам та регулятивного капіталу банків  
у 2017 р.

(складено за даними джерела [4])

	На початок року			2017 р	
	2014	2015	2016	01.01	01.12
1. Регулятивний капітал у % до попереднього періоду	114,6	92,2	68,7	84,5	102,3
2. Кредити клієнтам у % до попереднього періоду	111,8	100,4	115,6	99,6	100,1
3. Кредити юридичним особам у % до попереднього періоду	114,7	114,9	111,6	102,0	100,2
4. Кредити фізичним особам у % до попереднього періоду	103,7	106,7	100,6	89,6	99,9

Якщо на 01.01.2014 р. темпи росту регулятивного капіталу банків перевищували темпи росту кредитів клієнтам, то в наступні 2 роки при зростанні сукупного кредитного портфеля клієнтів, а також кредитів, наданих юридичним особам, регулятивний капітал банків зменшувався. Станом на 01.01.2017 р. темпи скорочення регулятивного капіталу були вище, ніж клієнтського кредитного портфеля. Більш того, скорочення розмірів регулятивного капіталу відбулося на фоні зростання обсягів кредитів юридичним особам. Тільки за підсумками 11 місяців 2017 р. темпи росту регулятивного капіталу банків були вище, ніж кредитних вкладень (обсяги кредитів, наданих населенню, навіть скоротилися).

В наслідок виявлених тенденцій протягом аналізовного періоду знизився рівень захищеності капіталом кредитних вкладень банків. У той же час погіршилось співвідношення між недіючими кредитами та регулятивним капіталом банків (таблиця 2).

А відтак, посилилися кредитні ризики банків, що актуалізує проблему забезпечення достатності капіталу при збільшенні обсягів кредитних вкладень банків в економіку.

Таблиця 2

Рівень покриття капіталом кредитних вкладень банків України  
у 2014 – 2017 рр., у %

(складено за даними джерела [4])

Показники	На початок року			2017 р.	
	2014	2015	2016	01.01	01.10
1. Співвідношення кредитів та регулятивного капіталу	25,7	21,6	12,9	19,36	10,9
2. Співвідношення недіючих кредитів без урахування резервів та капіталу	30,7	61,1	129,0	89,4	82,3

Враховуючи те, що Україна йде по шляху європейської інтеграції і має намір стати рівноправним партнером міжнародного банківського співтовариства, регулятивна діяльність НБУ із забезпечення достатності капіталу банків, так як і у більшості країн світу, узгоджується з основними положеннями наддержавних органів регулювання, найвпливовішим серед яких є Базельський комітет з питань банківського нагляду. Він був створений у 1974 р. при Банку міжнародних розрахунків з ініціативи центральних банків та органів нагляду держав Групи десяти (G10) одразу після банкрутства німецького банку Bankhaus Herstatt. Основна мета створення Базельського комітету - вирішення проблеми забезпечення стабільності банківських систем. Результати своєї діяльності Базельський



комітет публікує у вигляді рекомендацій, які жоден із членів G10 не зобов'язаний виконувати, проте з деякими може погоджуватися. Саме завдяки таким не нав'язливим, а корисним рекомендаціям Базельський комітет поступово здобув міжнародне визнання і став ареною міждержавної співпраці в банківській сфері. Його пріоритетним завданням є впровадження єдиних стандартів у сфері банківського регулювання. З цією метою Базельський комітет розробляє директиви й рекомендації для органів регулювання держав, які співпрацюють у банківській сфері. У складі документів, що регулюють достатність капіталу банків, особливої уваги заслуговують «Основні принципи ефективного банківського нагляду». Вони являють собою «корсет» для компактного подання рекомендацій Базельського комітету, серед яких Базель I, а відтепер Базель II і Базель III.

У теперішній час банки більшості країн світу працюють над впровадженням нових стандартів капіталу відповідно до вимог Базеля III, які передбачають наступні зміни [5]:

1) підвищення вимог до якості капіталу, тобто введення більше жорстких нормативів мінімального розміру капіталу 1-го рівня і базового капіталу 1-го рівня, та передбачено їх поетапне збільшення;

2) підвищення вимоги до достатності капіталу. Відповідно до нових вимог акціонерний капітал має зрости з 2 до 4.5 %; капітал першого рівня збільшиться з 4 до 6 %; вимоги до сукупного капіталу залишились на рівні 8 %;

3) введення буферу консервації капіталу, який створюється банками в період економічного росту країни і є резервним запасом капіталу;

3) запровадження контрциклічного буферу капіталу, призначенням якого є створення додаткового захисту банківського сектора від кризи (у разі надмірного зростання активів та системних ризиків);

4) запровадження для системно важливих банків додаткових вимог до капіталу;

5) досить істотне розширення норм покриття ризиків у формулі достатності капіталу та збільшення вимоги щодо позабіржових операцій, а також щодо перерахунку рівня кредитного ризику із врахуванням впливу можливого фінансового стресу;

6) запровадження коефіцієнту левериджу, який обмежить ризик допущення помилок при вимірюванні показників покриття капіталом банківських ризиків.

Аналітичний огляд, особливості та проблеми впровадження положень Базель III в банківську практику різних країн світу знайшли відображення в науковій літературі [5 - 8].

В 2014 р. Україна підписала Угоду про асоціацію з Європейським Союзом, яка має сприяти швидкому переходу українських банків на європейські стандарти, з самого початку орієнтуючись на норми Базель III. З метою впровадження сучасного європейського досвіду та для наближення до стандартів управління капіталом Базель III, НБУ здійснює певні кроки щодо імплементації вітчизняного банківського сектору до міжнародних стандартів капіталу. Так, відповідно до Постанови НБУ від 12.05.2015 № 312 [9] передбачено введення з 01.01.2019 р. нормативу достатності основного капіталу банків на рівні 7 %.

З 01.01.2020 р. плануються до запровадження буфери капіталу, передбачені Базель III і нормами вимог Директив ЄС (CRD4), у тому числі:

1) буфер запасу (консервації) капіталу, розмір якого буде підвищуватися щорічно протягом 2020–2023 рр. на 0,625 п.п. (з 0,625 % до 2,5 %, як визначено Базелем III);

2) контрциклічний буфер капіталу. Залежно від фази економічного циклу його розмір буде коливатися від 0 % до 2,5 %;

3) для системних банків буде запроваджено буфер системної важливості, розмір якого буде встановлюватися диференційовано, залежно від категорії системної важливості банку, від 1 % до 2 %.

Відповідно до Постанови № 351 від 30.06.2016 р. [10] НБУ запровадив вдосконалені підходи до оцінки очікуваних втрат від кредитного ризику, що ґрунтується на Базельських принципах банківського нагляду.

Отже, імплементація вітчизняної банківської системи до міжнародних стандартів капіталу сприятиме зниженню кредитних ризиків і більшій захищеності кредитних вкладень власним капіталом банків .

## Література

1. НБУ розподелив банки по групам. URL: [www/capital.ua/news/105624\\_nbu](http://www.capital.ua/news/105624_nbu) (дата звернення: 23.01.2018).
2. Неприятний рекорд: Україна має більше всіх проблемних кредитів в світі. URL: [https://24tv.ua/ru/neprijatnyj\\_rekord\\_ukraina\\_imeet\\_bolshe\\_vseh\\_problemnyh\\_kreditov\\_v\\_mire\\_n903320](https://24tv.ua/ru/neprijatnyj_rekord_ukraina_imeet_bolshe_vseh_problemnyh_kreditov_v_mire_n903320) (дата звернення: 23.01.2018).
3. Звіт про фінансову стабільність НБУ. 2017. Випуск 4. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=60764561> (дата звернення: 26.01.2018).
4. Статистика індикаторів фінансової стійкості. Офіційний сайт НБУ. URL: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=44575](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44575) (дата звернення: 26.01.2018).
5. Хорунжий Д. Сучасні тенденції впровадження положень Базеля III. Київ, 2015. № 4. С. 60-65.
6. Бага О. М., Малахов В.А. Перспективи міжнародних стандартів Базеля III для вітчизняних банків на основі міжнародного досвіду. Траектория науки. Електронний науковий журнал. 2016. № 4(9). С. 237-244
7. Шинкар М. Базельські рекомендації в контексті підвищення стабільності функціонування банківської системи як правові заходи попередження банкрутства банківських установ. Підприємництво, господарство, право. 2017. №7. С. 104 – 108.
8. Чуб О. О. Перспективи впровадження Базель III в умовах фінансової глобалізації. URL: [fkd.org.ua/article](http://fkd.org.ua/article) (дата звернення: 25.01.2018).
9. Про затвердження Змін до Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні, затв. Постановою Правління НБУ від 12.05.2015 № 312. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0312500-15> (дата звернення: 25.01.2018).
10. Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями, затв. Постановою Правління НБУ від 30.06.2016 р. №351. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16> (дата звернення: 25.01.2018).

**УДК 330.322:336.717**

### **ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКІВ**

**Г.Є. Горбунова**

Черкаський державний технологічний університет

Світовий досвід свідчить, що країни не в змозі розвивати свою економіку без залучення та ефективного використання інвестицій. Акумуляуючи приватний, державний чи іноземний капітал, забезпечуючи доступ до сучасних технологій і менеджменту, інвестиції не тільки сприяють формуванню національних інвестиційних ринків, але й пожвавлюють ринки товарів і послуг. Крім того, інвестиції, зазвичай, сприяють заходам макроекономічної стабілізації та дають змогу вирішувати соціальні проблеми трансформаційного періоду [5].

Інвестиції є необхідною умовою розвитку ринкової економіки. Саме інвестиції створюють виробничий потенціал на базі найновіших досягнень науки і техніки, визначають конкурентні позиції суб'єктів господарювання країн на внутрішньому та зовнішньому ринках. Найбільшими інвесторами є комерційні банки. Варто зазначити, що "банківські інвестиції" є похідною категорією від "інвестицій" та втілюють у собі істотні риси інвестицій взагалі, проте мають специфічні видові форми свого прояву.

Під банківськими інвестиціями традиційно розуміють всі напрямки розміщення ресурсів комерційного банку, а також операції з розміщення грошових коштів на певний термін з метою набуття доходу [2].

Банківські інвестиції опосередковують процес використання тимчасово вільних грошових капіталів у вигляді фінансування (кредитування) капіталовкладень або іншої форми вкладень у реальні активи інвестиційних товарів безпосередньо для обслуговування процесу відтворення. Вони характеризуються пропозицією грошових фондів з боку

банківської системи, котра є як продавцем, і попитом на ці фонди з боку потенційних учасників інвестиційної діяльності як покупців банківських інвестицій [4].

Тобто, в умовах ринкового господарювання банки становлять основу фінансової системи країни, будучи основним каналом передачі грошових коштів від тих, хто їх зберігає, до тих, хто їх інвестує. Потреба залучення коштів в економіку створює об'єктивні передумови для активного залучення банківських інвестицій на тривалі строки [1].

Інвестиційна політика комерційних банків – це сукупність заходів організації і управління інвестиційною діяльністю, які спрямовані на забезпечення оптимальних обсягів, структури та прибутковості інвестиційних активів.

Важливим елементом інвестиційної політики банків є інвестиційна стратегія та інвестиційна тактика. Інвестиційна стратегія банку є вихідним пунктом процесу управління і регулювання інвестиційною діяльністю і означає розробку довгострокових цілей інвестиційної діяльності та методів їх досягнення.

Інвестиційна тактика банку – це розроблення оперативних, поточних або короткострокових цілей інвестиційної діяльності та методів їх досягнення. Можна сказати, що інвестиційна тактика – це інвестиційна стратегія, деталізована до поточного часового періоду діяльності.

На розробку інвестиційної політики банку впливають як внутрішні, так і зовнішні умови. До внутрішніх умов можна, на нашу думку, включити:

1) обсяг і структуру ресурсів банку; 2) стадії життєвого циклу банку; 3) місія, цілі та завдання розвитку банку; 4) дохідність активів банку; 5) обсяг витрат на формування та управління інвестиційним портфелем; 6) ефективність системи інвестиційної безпеки банку.

До зовнішніх умов формування інвестиційної політики банку належать: макроекономічні індикатори розвитку країни; стан інвестиційного клімату у країні або регіоні та кон'юнктури інвестиційного ринку; ефективність державного податкового регулювання банківської інвестиційної діяльності.

Аналіз інвестиційного клімату в країні – це перший етап управління інвестиціями на рівні банку. Він включає в себе розроблення таких прогнозів: динаміки валового внутрішнього продукту, національного доходу та обсягів виробництва промислової продукції; динаміки розподілу національного доходу (нагромадження і споживання); розвитку приватизаційних процесів; державного законодавчого регулювання інвестиційної діяльності; розвитку окремих інвестиційних ринків, особливо грошового і фондового. Наступний етап – вибір конкретних напрямів інвестиційної діяльності банку з врахуванням стратегії його економічного та фінансового розвитку. На цьому етапі банк визначає галузеву спрямованість своєї інвестиційної діяльності, а також основні форми інвестування на окремих етапах діяльності.

У практичній діяльності багатьох зарубіжних і вітчизняних банків фінансові інвестиції є пріоритетним напрямом інвестування, оскільки банківський бізнес – це, передовсім, фінансова діяльність. Фінансові інвестиції банку можна розглядати як вкладення коштів у різні види фондових інструментів та капітал у формі доходних грошових інструментів (депозитів, кредитів тощо), а також як вкладення у статутні капітали підприємств. У структурі фінансових інвестицій банку лівова частка (майже 90 %) припадає на цінні папери [1].

Відповідно до мети інвестування, банк може провадити консервативну, помірковано-агресивну (ринкову) або агресивну (ризиковану) інвестиційну політику (табл. 1) [1]. Багатогранність інвестиційної діяльності комерційного банку з погляду його широкої участі у забезпеченні інвестиційного процесу в країні та досягнення власних цілей передбачає також здійснення ним реальних інвестицій, як внутрішніх, так і зовнішніх [3].

Якщо ж здійснюється фінансування якісно нових банківських технологій, послуг – це інноваційні інвестиції (вкладення капіталу, пов'язані із науково-технічним прогресом). Основними формами інноваційних інвестицій є вкладення коштів у придбання ліцензії, програмних продуктів, фінансування наукових розробок тощо.

## Порівняльна характеристика типів інвестиційної політики [1]

Тип інвестиційної політики	Характерні ознаки
1. Консервативна	а) мінімальні ризики, висока надійність і ліквідність цінних паперів; б) переважають державні цінні папери, портфель стабільний, частка вкладень в нього не зростає.
2. Помірковано-агресивна	а) середній рівень ризику, достатня ліквідність і прибутковість цінних паперів; б) переважають спекулятивні цінні папери, частка вкладень у цінні папери стабільна або повільно зростає.
3. Агресивна (спекулятивна)	а) високі ризики, низька ліквідність і висока прибутковість цінних паперів; б) переважають високоризикові цінні папери, частка вкладень активно зростає.

З метою розширення діяльності банку, просування банківського продукту банк здійснює інвестиції у відкриття нових філій та відділень. Мережа філій, яка розташована у безпосередній близькості до клієнтів з висококваліфікованим персоналом, є важливим джерелом залучення депозитів і центром прибутків комерційного банку.

Що стосується банківського зовнішнього реального інвестування, то спектр напрямів цього процесу значно ширший і зачіпає різні аспекти діяльності банків як за їх власний рахунок, так і шляхом виконання посередницьких функцій: довгострокові інвестиційні кредити, лізингове кредитування, іпотечні кредити, проектне фінансування тощо [3].

**Висновки.** Інвестиційна політика комерційного банку – це складне та багатогранне явище. Банк як основний учасник інвестиційних відносин, акумулює значні обсяги фінансових ресурсів населення через використання різноманітних грошово-кредитних і фінансових інструментів та переспрямовує їх іншим учасникам інвестиційного процесу задля прискорення відтворювального процесу й економічного зростання країни. Тому цій сфері діяльності банків потрібно приділяти значну увагу.

## Література

1. Вовчак О.Д. Банківська інвестиційна діяльність в Україні: монографія / О.Д. Вовчак. – Львів: Вид-во ЛКА, 2005. – 541 с.
2. Грищук А.М., Шарко А.Р. Теоретичні основи інвестиційної діяльності банків// Науковий вісник НЛТУ України/ А.М. Грищук, А.Р. Шарко. – 2013. – Вип. 23.10. – С. 190 – 195
3. Комарницький І.Ф. Інвестиційна діяльність комерційних банків: монографія / І.Ф. Комарницький, Р.Г. Комарницька; Чернівецький національний ун-т ім. Ю. Федьковича. – Чернівці: Вид-во ЧНУ Рута, 2004. – 259 с.
4. Луців Б.Л. Інвестиційна політика банків: навч. посібн. / Б.Л. Луців, А.О. Тимків. – Тернопіль: Вид-во "Терно-граф", 2011. – 317 с.
5. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність : підручник [для студ. ВНЗ] / Т.В. Майорова. – К.: Центр навч. літ-ри, 2009. – 472 с.

УДК 33.061.067:63(476)

### КРЕДИТОВАНИЕ АГРАРНОЙ ОТРАСЛИ: ОПЫТ БЕЛАРУСИ

Е.Н.Гридюшко, к.э.н., доцент, заведующий кафедрой финансов и контроля в с.-х.  
Белорусская государственная сельскохозяйственная академия

Отраслевые особенности аграрной отрасли обуславливают необходимость ее льготного кредитования. На 1 января 2018 года задолженность по кредитам и займам сельского хозяйства Беларуси составила более 40 % в общей сумме кредиторской задолженности.

Проводя анализ системы льготного кредитования сельскохозяйственных товаропроизводителей республики, следует отметить, что в последние годы проводится ее реформирование. Кредитно-финансовой организацией с отраслевой ориентацией на нужды сельского хозяйства выступает ОАО «Белагропромбанк». С 2011 года создано и

функционирует ОАО «Банк развития Республики Беларусь», основная цель деятельности которого – перераспределение средств бюджета и внешних государственных займов и финансирование инвестиционных проектов в рамках госпрограмм. Специфической функцией Банка развития является оздоровление банковской системы за счет скупки кредитов других банков.

В соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 17.07.2014 г. № 347 «О государственной аграрной политике» [1] для стимулирования повышения эффективности агропромышленного комплекса оказывается государственная поддержка. В качестве косвенных мер воздействия предусмотрены ежегодные объемы льготного кредитования в размере не менее 10 % от валовой стоимости сельхозпродукции. При этом компенсация потерь банкам по кредитам, выданным в белорусских рублях и иностранной валюте, составляет не более 50 % ставки рефинансирования. В последние годы Национальный банк проводит политику по планомерному снижению основной процентной ставки. Так, в январе 2018 года ставка рефинансирования составила 10,5 %, что более чем в 2 раза ниже соответствующего уровня 2016 года. Снижение основной процентной ставки позволяет повысить доступность кредитов для сельскохозяйственных организаций.

Льготное кредитование аграрной отрасли предусматривает не только удешевление процентных ставок по кредитным ресурсам, но и сопровождается мерами по отсрочке (рассрочке) и прочей реструктуризации задолженности. В этих целях, а также для совершенствования системы финансирования сельскохозяйственного производства и увеличения нормативного капитала ОАО «Белагропромбанк» в 2016 году было создано Агентство по управлению активами, чьи акции переданы банку в доверительное управление. Учредителями Агентства явились Государственный комитет по имуществу и шесть областей. Основной задачей Агентства является приобретение у банков, в том числе Банка развития, на основании договоров уступки требования активов, сформированных по кредитам, предоставленным сельскохозяйственным организациям, с последующей отсрочкой (рассрочкой) погашения долга и процентов. В настоящее время Агентством приняты проблемные активы более 200 субъектов хозяйствования, на сумму более 500 млн. рублей. Работая с этими проблемными кредитополучателями, Агентство принимает меры по их финансовому оздоровлению путем предоставления отсрочки на обслуживание долга, а в противном случае осуществляет шадящий режим банкротства должников.

Для создания условий устойчивого функционирования Агентства по управлению активами и Белагропромбанка в 2017 году Министерством финансов были приобретены акции банка на сумму 102,4 млн. рублей за счет размещенных в банковские вклады средств государственного целевого бюджетного фонда национального развития с целью последующего кредитования закупки горюче-смазочных материалов и азотных удобрений, кроме того, внесены средства фонда национального развития в сумме 284,96 млн. рублей для кредитования банком жилищного строительства на селе в сумме до 53,42 млн. рублей, закупки горюче-смазочных материалов и азотных удобрений в сумме до 181,54 млн. рублей, а также переданы остатки средств республиканского бюджета для кредитования банком закупки продукции растениеводства для государственных нужд в размере 50 млн. рублей.

Кроме того, областными исполнительными комитетами были внесены денежные средства в уставный фонд Белагропромбанка, в результате чего были прекращены их долговые обязательства по бюджетным кредитам, предоставленным за счет средств фонда национального развития. Организациям агропромышленного комплекса, являющимся получателями минеральных удобрений и горюче-смазочных материалов, на закупку которых привлечены кредиты, открыты специальные счета, имеющие строго целевое назначение и используемые для зачисления денежных средств субъектов хозяйствования, осуществляющих переработку молока, которые обязаны производить ежедекадные отчисления в размере 25 % от сумм, причитающихся за поставленное им молоко. Организациями-кредитополучателями, не осуществляющими производство молока, производятся ежемесячные отчисления с текущих банковских счетов на специальные счета в

размере 25 % выручки от реализации после уплаты налогов и сборов в республиканский и (или) местные бюджеты.

Для организации льготного кредитования субъектов аграрной отрасли в 2018 году принято постановление Совета Министров от 30 декабря 2017 г. № 1050 «О мерах по подготовке сельскохозяйственных организаций к полевым работам, созданию прочной кормовой базы и уборке урожая в 2018 году» [2]. В соответствии с данным документом коммерческие банки будут выдавать сельскохозяйственным организациям кредиты на льготных условиях в белорусских рублях и иностранной валюте на срок до одного года для проведения полевых работ, уборки урожая сельскохозяйственных растений, сева озимых культур, расчетов за комбикорма, белковое сырье, зерно и иную продукцию урожая 2017–2018 годов по льготной процентной ставке в размере ставки рефинансирования, увеличенной не более чем на 3 процентных пункта и уменьшенной на размер компенсации. Стоимость кредитов, номинированных в российских рублях, а также долларах США и евро, составит не более 13 и 8 процентов годовых, соответственно, с последующей компенсацией. Местным органам власти рекомендовано компенсировать потери банков по льготным кредитам в размере 1/4 ставки рефинансирования.

Таким образом, анализируя практику льготного кредитования аграрной отрасли в республике, необходимо отметить, что применяемые меры часто носят нерыночный характер воздействия, осуществляется поддержка неэффективных мероприятий и субъектов хозяйствования. В данном контексте следует продолжить реализацию мер по совершенствованию порядка льготного кредитования банками аграрной отрасли, направленные на повышение рационального и эффективного использования кредитных ресурсов, а не наращивания их объемов. Кредитование экономики преимущественно должно быть направлено на реализацию отраслевых государственных программ, а не поддержание текущей деятельности сельскохозяйственных субъектов. Кроме того, Агентству по управлению активами следует разработать действенные меры по взысканию проблемной задолженности аграрных организаций.

В результате, льготное кредитование сельского хозяйства будет осуществляться в масштабах, не нарушающих сбалансированность экономики в целом, и финансовую стабильность государства.

#### Литература

1. О государственной аграрной политике: Указ Президента Республики Беларусь, 17.07.2014 г. № 347 [электронный ресурс] /Аналитическая правовая система «Бизнес-инфо». – Минск, 2015. – Режим доступа: [www/business-info.by](http://www/business-info.by). – дата доступа 05.05.2018.
2. О мерах по подготовке сельскохозяйственных организаций к полевым работам, созданию прочной кормовой базы и уборке урожая в 2018 г.: Постановление Совета Министров Республики Беларусь, 30.12.2017 г., № 1050 [электронный ресурс] /Аналитическая правовая система «Бизнес-инфо». – Минск, 2015. – Режим доступа: [www/business-info.by](http://www/business-info.by). – дата доступа 07.05.2018.

**УДК 351/330.332**

### **НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЙ В УКРАЇНІ**

**Т.В. Гриценко**

**Л.І. Бровко** к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківської справи  
Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Становлення і розвиток ринкових відносин в Україні нерозривно пов'язаний з агропромисловим комплексом, який є базовим сектором народного господарства України, тому для забезпечення його ефективного функціонування необхідні значні інвестиційні ресурси. Проте, в Україні інвестиційна активність внутрішніх і зарубіжних інвесторів значною мірою стримується за рахунок несприятливого інвестиційного середовища, цілої низки зовнішніх і внутрішніх чинників.

Тому перетворення аграрного сектору на високоефективний, конкурентоспроможний на внутрішньому та зовнішньому ринках сектор економіки, гарантування продовольчої безпеки держави та розв'язання соціальних проблем на селі є однією з стратегічних цілей держави на даний час. Забезпечити виконання цих цілей можливо лише шляхом залучення інвестицій в сільськогосподарське виробництво, у розвиток сільських територій, а також застосування новітніх технологій та сучасних правових механізмів управління аграрним бізнесом.

Правове забезпечення інвестиційних надходжень у сільське господарство є важливим завданням з огляду на пріоритетність галузі для вітчизняної економіки. Досвід економічного регулювання останніх років переконливо свідчить про необхідність формування дворівневої інвестиційної політики: на загальнодержавному рівні повинні бути сформовані нормативно-правові умови інвестування та чинники, що забезпечують зростання інвестиційної привабливості України, серед яких найголовнішими є зменшення податкового тиску, забезпечення економіко-політичної стабільності й визначення чіткої нормативно-правової бази регулювання інвестиційного процесу.

Україна стоїть на порозі вступу до ЄС, але членство в ЄС вимагає від нашої держави привести у відповідність цілу низку нормативних актів, особливо у сфері АПК, оскільки сільськогосподарський сектор на сьогоднішній день є найменш реформованим.

Слід звернути увагу на те, що процеси інвестування є досить складними і специфічними, ґрунтуються на великій кількості нормативно-правових актів, що регулюють зазначені процеси, а нормативно-правова база постійно змінюється. Українське інвестиційне законодавство традиційно складається із сукупності нормативно-правових актів, які включають: Закони України, укази Президента України, Постанови Уряду, накази відповідних інституцій, що організаційно керують інвестиційним процесом. Інвестиційне законодавство України упродовж 27 років незалежності в Україні нараховує майже тисячу законодавчих актів, які регулюють ту чи іншу сферу інвестиційної активності [2]. Основою становлення нормативно-правової бази в Україні є: Закон України «Про пріоритетність соціального розвитку села та агропромислового комплексу в народному господарстві» від 17 жовтня 1990 р.; Закон України «Про підприємництво» від 7 лютого 1991 р.; Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18 березня 1991 р.; Закон «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16 квітня 1991 р.; Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 1 травня 1991р.; Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23 лютого 2006 р. № 3480-IV ; Закон України «Про захист іноземних інвестицій на Україні» від 10 вересня 1991 р.; Закон України «Про інститути спільного інвестування (пайові та інвестиційні фонди)» від 15 березня 2001 р.; Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04 липня 2002 р.

Слід зазначити, що можливості вітчизняних інвесторів обмежені, а тому Україна, як і цілий ряд інших держав, надає великого значення залученню іноземних інвестицій. Тому в період 2003 – 2013 рр. ухвалено чимало законодавчих і нормативних актів, спрямованих на правове регулювання інвестиційної діяльності. Серед них слід виділити: Господарський кодекс України, прийнятий 16 січня 2003 р.; Закон України «Про фермерське господарство» від 19 червня 2003 р.; Закон України «Про державну підтримку сільського господарства в Україні» від 24 червня 2004 р.; Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 1 липня 2010 р.; Закон України «Про підготовку та реалізацію інвестиційних проектів за принципом «єдиного вікна» від 21 жовтня 2010 року № 2623-VI, який набрав чинності 1 січня 2012 р.; Закону України «Про індустриальні парки» від 21 червня 2012 р.; Закону України «Про індустриальні парки» від 21 червня 2012 р. [1].

На сьогодні в Україні все ще відбувається процес формування нормативно-правової бази в інвестиційній сфері. Також потрібно враховувати дуже складну політичну, фінансово-економічну ситуацію в Україні. На даний час бізнес переживає найважкі часи, яким притаманні такі негативні явища, як збитковість діяльності, скорочення обсягів виробництва, втрата ринків збуту, скорочення штатів та фонду оплати праці, переведення підприємств на неповний робочий тиждень. Проте, все ж таки, Уряд намагається покращити становище і на

розгляді у Верховній Раді України знаходиться низка законопроектів, що спрямовані на удосконалення регулювання відносин в інвестиційній сфері. Так, слід зазначити, що гармонізація законодавства України на даний час зорієнтована на вимоги Європейського союзу і це також є становленням нормативно-правової бази в Україні.

З метою поліпшення інвестиційного клімату, для підвищення конкурентоспроможності економіки України в інвестиційній сфері необхідно здійснити: розробку та впровадження системної стратегії залучення та спрямування інвестицій в Україну, яка має ґрунтуватися на загальній стратегії економічного розвитку, орієнтованої на розкриття конкурентних переваг країни. В Україні поки що залишається невпорядкованим законодавство, зокрема і щодо надання преференцій бізнесу. Незважаючи на те, що уряд постійно вживає заходів з метою удосконалення нормативно-правової бази у сфері інвестиційної діяльності, вона, поза сумнівом, потребує удосконалення. Тому сьогодні необхідно удосконалити нормативно-правові умови регулювання інвестиційних потоків, забезпечити баланс взаємовідносин держави та приватного інвестора в системі державно-приватного партнерства, підвищити привабливість України для вкладень національного й іноземного капіталу в інноваційний розвиток країни. Необхідно створити стабільне законодавство, яке має забезпечувати державні гарантії захисту вітчизняних та іноземних інвестицій протягом тривалого часу, унормувати питання щодо страхування інвестиційних ризиків. Без формування базових умов, необхідних для реалізації інвестиційного процесу, всі спроби поживити інвестиційний процес за допомогою заходів цілеспрямованого регулювання інвестиційних потоків, до яких відносяться пряме фінансування інвестиційних проектів, видача державних гарантій, пільгових кредитів і інших заходів, будуть неефективними [1].

#### Література

1. Господарський кодекс України від 7 березня 2018 р. (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
2. Єрмоленко В.М. Аграрне право України [Текст]: [Навч. Посіб.] / В.М. Єрмоленко. – К.: Юрінком Інтер, 2010. – 608 с.

#### УДК 336.719

### СТАТИСТИЧНИЙ ПІДХІД ДО ПРОГНОЗУВАННЯ НОРМАТИВІВ БАНКІВСЬКОЇ ЛІКВІДНОСТІ

**В.І.Демиденко**, к.е.н., доцент кафедри банківської справи

**Д.В. Василенко**, магістр кафедри банківської справи, економічного факультету  
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

В умовах ринкової економіки банки, виконуючи функцію фінансового посередництва, мають багато партнерів, клієнтів, позичальників, фінансовий стан котрих безпосередньо впливає на їхнє становище. Це зумовлює високу ризиковість банківської діяльності порівняно з іншими видами бізнесу. Поруч із цим, саме банки покликані уособлювати надійність та безпеку, оскільки працюють здебільшого з чужими грошима. Щоб знизити ризиковість банківської діяльності, менеджери та фінансові аналітики вдаються до прогнозування фінансового стану банків.

Прогнозування ліквідністю банку досліджували такі науковці, як О.І.Лаврушин, В.І.Мищенко, В.М.Шелудько, О.Д.Вовчак, Ю.С.Ребрик, Н.О.Хіміч, М.А.Поморина та ін. Проте, визнаючи успіхи, досягнуті вітчизняними та зарубіжними науковцями в дослідженні фінансового стану банків, слід зазначити, що питання вдосконалення методики проведення аналізу діяльності кредитних установ завжди будуть актуальні, оскільки характер та коло операцій, що здійснюються банками, постійно розширюються, банківський бізнес наражається на нові ризики, на ринку з'являються нові інструменти, а не завжди об'єктивна інформація щодо фінансового становища, яка надається контрагентам, досить часто перешкоджає розвитку банків.



Ефективна система управління банком має за мету забезпечити достатній рівень ліквідності за мінімальних витрат, тому в цьому важливу роль відіграють методи аналізу ліквідності [1, с. 25]. Перед банком постає завдання пошуку оптимального співвідношення між активами та зобов'язаннями як з боку забезпечення потреб ліквідності, так і щодо їх дохідності та вартості. Оцінка ліквідності є передумовою для забезпечення ефективності прогнозування, яке виступає як процес формування прогнозу про об'єкт на основі вивчення тенденцій його розвитку [2, с. 157].

На першому етапі дослідження було встановлено, що прогнозування нормативів банківської ліквідності (показників Н4, Н5, Н6) із застосуванням трендових моделей не дало позитивних результатів. Для більш точного прогнозу виникає необхідність детального аналізу показників в розрізі факторів впливу на них [3, с. 15]. Тому була запропонована модель яка складається з чотирьох етапів, а саме. Виявлення значущості факторів ризику. Відбір найбільш інформативних факторів, рівень значущості яких вищий за заданий. Оцінки ризику ліквідності. Оцінка точності моделі регресійного аналізу.

Розроблена модель прогнозування дає можливість значно поліпшити якість прогнозу. Етапи розробки моделі розглянемо на прикладі аналізу показника поточної ліквідності Н5. Він встановлюється для визначення збалансованості строків і сум ліквідних активів та зобов'язань банку. Для цього вимагається наявність активів первинної та вторинної ліквідності (з терміном погашення до 31 дня) у мінімальному розмірі 40% вимог та зобов'язань банку з кінцевим строком погашення до 31 дня включно. До активів первинної та вторинної ліквідності зараховуються, зокрема:

- боргові цінні папери, що рефінансуються або емітовані НБУ у різних портфелях банків;

- надані кредити зі строком погашення менше одного місяця;
- грошові кошти та їх еквіваленти;
- кошти на коррахунках НБУ та інших банках

В свою чергу до зобов'язань банку з кінцевим строком погашення до 31 дня нажелать:

- строкові депозити;
- кошти до запитання;
- цінні папери власного боргу;
- зобов'язання з кредитування, що надані клієнтам і банкам.

Для максимально наближеного до дійсності відображення існуючих процесів необхідно визначити існуючі взаємозв'язки. Даний підхід вимагає виявлення реально існуючих закономірностей. Під реально існуючої закономірністю розуміється такий зв'язок між процесами, коли при зміні одного з них виявляється вплив на інші процеси. Не всі з представлених складових в однаковій мірі впливають на рівень показника (Н5), тому на другому етапі виконується процес визначення значущості складових показника. Перевірка зв'язку між значенням Н5 (Y) і вектором (X), де  $X_i$  - значення складових, буде здійснюватись за допомогою кореляційного аналізу так як, чинники мають нормальний розподіл і виміряні в кількісній шкалою. Для збільшення точності моделі пропонується використовувати зріз значень за останні три роки з кроком в три місяці.

З метою аналізу лінійної залежності між Н5 і кожним із його складових, а також оцінці взаємного впливу складових показника між собою пропонується використання матриці парних коефіцієнтів кореляції R.

$$R = \begin{pmatrix} X_6 & \dots & X_{1n} \\ X_1 & \dots & X_2 & \dots & 1 \end{pmatrix} \quad (1)$$

де x - це коефіцієнт парної кореляції між складовими нормативного показника поточної ліквідності

В результаті побудови матриці парних коефіцієнтів кореляції виявлено, що найбільш сильно на показник Н5 впливають строкові депозити (X1), надані кредити із строком погашення менше одного місяця (X2).

Після виявлення наявності статистично значущих зв'язків складовими показниками і Н5 в цілому необхідно математично описати вид залежностей з використанням моделі множинної регресії. Вона дозволяє побудувати модель з великим числом факторів, визначивши при цьому вплив кожного з них на модельований показник.

Отримане рівняння множинної має наступний вигляд:

$$Y = 166,2 - 188,65 * X_1 + 1253 * X_2 \quad (2)$$

Множинна детермінація  $R^2 = 0,95$  вказує на адекватність моделі, а величина критерію t-статистики перевищує значення  $|1|$  майже для всіх коефіцієнтів рівняння регресії, що свідчить про значущість усіх включених в модель змінних.

Розроблена модель прогнозування показника поточної ліквідності Райффайзен банк Авалю дозволяє підвищити точність оцінки впливу на показник, невиконання банком своїх зобов'язань несе вплив на діяльність банком в цілому.

#### Література

1. Крилова В., Набок Р. Складові процесу управління ліквідністю банку // Вісник НБУ. – 2015. – №6. – С. 24-26.
2. Стельмах В.С. Ліквідність банку: окремі аспекти управління та світовий досвід регулювання і нагляду [Текст] // Монографія // 2009. - 222 с
3. Олійник Д.М. Ліквідність комерційного банку: управління та регулювання: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.04.01 "Фінанси грошовий обіг і кредит" / Д.М. Олійник. – Київ, 2012. – 20 с.

**УДК 336.774**

## **УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ**

**В.О.Драний**

Науковий керівник - к.е.н. доцент О.В.Добровольська  
Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Управління ризиками є основним у банківській справі. Хоча спочатку банки лише приймали депозити, вони швидко дозріли, ставши посередниками при передачі коштів, тим самим взявши на себе інші ризики, наприклад кредитний. Управління банківськими ризиками є фактично процесом, за допомогою якого банк виявляє (ідентифікує) ризики, проводить оцінку їх величини, здійснює їх моніторинг і контролює свої ризикові позиції, а також враховує взаємозв'язки між різними категоріями ризиків.

Теоретичні та практичні аспекти управління кредитним ризиком знайшли відображення у науковому доробку таких вітчизняних та зарубіжних науковців, як Л. Примостка, В. Геєць, О. Дзюб люк, С. Ілляшенко, В. Лагутін, А. Мороз, О. Лаврушина, Дж. Сінкі, С. Фроста. Але у своїх дослідженнях вони більше уваги приділяли регулюванню кредитного ризику є розробка й реалізація заходів щодо запобігання або мінімізації пов'язаних з ним втрат.

Основною метою діяльності комерційного банку є максимізація своїх фінансових результатів, що завжди пов'язано з різноманітними ризиками. Особливу роль при цьому відіграє спеціалізація комерційного банку. Адже, визнаючи свою спеціалізацію чи, навпаки, універсальність, банк обмежує чи диверсифікує ризики, що супроводжують надання тих або інших банківських послуг. Так, у діяльності спеціалізованих банків постійно виникають лише деякі види ризику, що дозволяє розробити ефективну систему методів управління ними. Однак у такому випадку банк потрапляє в пряму залежність від цих ризиків. Універсальні ж банки, розширюючи сферу своєї діяльності, мають змогу диверсифікувати ризики завдяки одночасному виконанню різнопланових операцій. Тому з позиції ризик-менеджменту спектр банківських ризиків доцільно поділяти на:

– «традиційні», які супроводжують діяльність будь-якої банківської установи, тобто кредитні, депозитні, відсоткові, валютні, інфляційні ризики тощо;

– «нетрадиційні», що зумовлені розширенням діяльності банку, як наприклад, інноваційний, лізинговий, конкурентний та інші види ризику.

Для управління традиційними ризиками банківська практика виробила на сьогодні достатньо ефективні методи їх оцінки та мінімізації. Наприклад, з метою управління кредитними ризиками банку розроблено як макроекономічні заходи, а зокрема вимоги НБУ щодо норми обов'язкових резервів банку за кредитними операціями та нормативи кредитного ризику, так і заходи, реалізовані банками на мікрорівні щодо зменшення та лімітування ризиків за кредитним портфелем. Так, нормативи кредитного ризику визначають максимальний розмір кредиту, наданого одному контрагенту чи групі взаємопов'язаних контрагентів, одному інсайдеру чи всім інсайдерам банку, а також норматив «великих» кредитних ризиків залежно від рівня капіталізації банку, що дає змогу лімітувати кредитні ризики банківської установи. Одним із ефективних заходів щодо обмеження рівня ризику за кредитним портфелем банку та дотримання нормативів кредитного ризику, визначених інструкцією НБУ, є запровадження у сучасній банківській практиці різноманітних програм мікрокредитування клієнтів (кредитування «Овердрафт-мікро», «Зручний кредит» тощо) [1].

Зменшення кредитного ризику банку досягається також шляхом дотримання норм резервування за кредитними операціями, диверсифікованими залежно від рівня ризику конкретної кредитної угоди. Оцінити, наскільки ризиковим є кредитний портфель банку, можна за величиною негативно класифікованих активів (НКА). Ці дані публікуються у масмедійних виданнях поряд із обов'язковою звітністю комерційних банків. Величина НКА залежить від загальної суми сумнівних та безнадійних кредитів, що були надані банківською установою в минулому. Висока частка негативно класифікованих активів у кредитному портфелі банку є негативним явищем як для кредиторів, так і для депозитаріїв банку. До заходів ефективного управління кредитними ризиками на мікрорівні слід віднести [2; 3]: – удосконалення методики оцінки кредитоспроможності клієнта банку; – страхування кредитів у дочірніх страхових компаніях – страхових кептивах; – диверсифікацію кредитного портфеля; – надання забезпечених чи гарантованих кредитів; – проведення оцінки ліквідності застави тощо.

Одним з ключових аспектів управління фінансовими ризиками банку є пошук балансу між рівнем доходності операцій та рівнем ризику. Комерційні банки та їх установи працюють на принципах комерційного розрахунку, тобто в процесі виконання своїх функцій вони одержують прибуток. У банках прибуток формується у результаті здійснення кредитних, розрахункових, грошових операцій та інших видів діяльності банків. Він є джерелом виплати дивідендів акціонерам, створення фондів банку, базою підвищення добробуту банківських працівників. Зростання рівня доходності банк може бути забезпечено шляхом зміни структури активних операцій і співвідношення між позичковими та інвестиційними операціями на користь більш вигідних, а також через регулювання своєї короткострокової заборгованості й депозитних рахунків.

З точки зору вкладників, прибуток гарантує стабільний дохід і впевненість у завтрашньому дні, оскільки збільшення резервів і власних коштів банку свідчить про його стабільність. Позичальники також зацікавлені в прибутках банку, адже таким чином зростають їх власні накопичення. Тому, навіть з цієї точки зору, необхідно раціонально й ефективно розміщувати кошти банку для забезпечення його фінансової стійкості. З точки зору власників банків, виконання цієї умови дозволить позбавитися суперечностей між ліквідністю, надійністю із прибутковістю комерційного банку.

Ще одним ключовим аспектом є розподіл ризику у часі. Це важливий фактор в умовах нинішньої економіки. Основні операції банку піддаються минулому, поточному та майбутньому ризикам. Розподіл ризику в часі відіграє дуже важливу роль для прогнозування майбутніх втрат банку. Враховуючи цей фактор можна уникнути накладення минулих ризиків і помилок на майбутню діяльність банку.

Таким чином, управління фінансовими ризиками банку, у розвинених країнах центральні банки здійснюють контроль за дедалі меншою кількістю банківських ризиків, перекладаючи ці функції власне на банки. Адже життєдіяльність кожного банку істотно

визначається досконалістю систем управління ризиками. Вітчизняні регуляторні інституції також здійснюють контроль за діючими банками з точки зору ризиків. Відповідно, питання управління фінансовими ризиками повинно розглядатись як результат взаємодії економічних агентів, правових та регуляторних інституцій, домогосподарств, що у сукупності в процесі взаємодії з приводу фінансових операцій формують фінансове середовище ринку.

#### Література

1. Гладков О. Иностранная волна / О. Гладков // Гвардия 500. – 2006 – С. 46.-50.
2. Потійко Ю. Теорія і практика управління різними видами ризиків у комерційних банках / Ю. Потійко // Вісник НБУ. – 2004. – №4. – С. 58–62.
3. Пернарівський О. Аналіз, оцінка та способи зниження банківських ризиків / О. Пернарівський // Вісник НБУ. – 2004. – № 4. – С. 44–48.

**УДК 336.71(075.8)**

### **МІСЦЕ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ**

**Т.О. Журавльова**, к.е.н. професор, завідувач кафедри економіки і моделювання  
ринкових відносин

**К.А. Лисенко**

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

Україна зазнає впливу процесу глобалізації, тому змушена враховувати необхідність в розробці власних економічних стратегій, зокрема напрямків розвитку банківського сектору в Україні. Взагалі, інтеграція до світового економічного простору приводить до збільшення конкуренції на ринку банківських послуг. Для українських вітчизняних банків є актуальне питання виклику щодо конкуренції з боку відкритого світового ринку банківських послуг.

Питанням про місце банківського сектору України на світовому ринку банківських послуг присвячено чимало публікацій як у вітчизняних, так і в зарубіжних наукових джерелах. Теоретико-методологічні аспекти місця вітчизняного банківського сектору на світовому ринку досліджували такі вчені як І. Бланк, А. Гриньов, В. Савчук, А. Череп, А. Ястремська та інші. Не зважаючи на високу практичну і наукову цінність праць, місце банківського сектору України на світовому ринку банківських послуг залишаються недостатньо визначеним і потребують дослідження у зв'язку з посиленням інтеграційних процесів, впровадженням стратегій розвитку та реформ.

В умовах інтеграційних процесів до європейського простору актуальним є створення та пошук інноваційних банківських послуг, які зможуть підвищити конкурентоспроможність вітчизняних банків, а також, як наслідок, всього банківського сектору України. За даними Національного Банку України в країні функціонує 82 банки [1].

За думкою експертів, до суттєвих факторів, що зменшують конкурентоспроможність українських банків на ринку банківських послуг відносять:

1) капіталізація банків менша ніж у іноземних банків. За даними НБУ активи комерційних банків України на 2018 рік становлять 1301560 млн. грн., а власний капітал становить 156506 млн. грн. [1]. Капіталізація іноземних банків в рази перевищує капіталізацію вітчизняних банків. Це унеможливорює конкурувати при просуванні вітчизняних банківських продуктів з кредитування. Наслідком невеликого розміру норми резервування та облікової ставки в Європі та у світі, іноземні комерційні банки мають якісний кредитний портфель. Тобто, іноземні банки більшою мірою використовують мультиплікаційний ефект, що виникає в процесі кредитування [2].

2) українські комерційні банки не мають багатої мережі філій у світі, а також не мають фінансової, кадрової, організаційної можливостей створити її найближчим часом.

3) менш конкурентоспроможною виступає українська клієнтська база. Все це є наслідком недосконалого законодавства та корупцією минулих років.

4) високий рівень кредитного ризику, пов'язаний з веденням банківського бізнесу в Україні.

За думкою експертів, банківський сектор України, на сьогодні, навряд чи здатен конкурувати з іноземними банками на світових ринках. Але подальша інтеграція до світових економічних організацій потребує необхідність у створенні рівних умов для українських та іноземних банків на внутрішньому ринку банківських послуг. Це може призвести до виникнення небезпеки для вітчизняного ринку банківських послуг. Але впровадження інноваційних банківських послуг сприятиме зростанню якості українських банківських послуг, а також покращить використання маленької кількості фінансових ресурсів банківського сектору України.

На сьогоднішній день ефективність роботи банку залежить від інноваційної діяльності, новітніх технологій, що просувають на ринок банківських послуг. Також впливає пошук інструментів, котрі здатні підвищити привабливість банківських послуг на світовому ринку банківських послуг.

На разі, лідером серед банків в Україні з провадження інновацій є ПриватБанк. Політика банку спрямована на впровадження нових банківських послуг, які дають можливість для своїх клієнтів управляти своїми фінансами. ПриватБанк – це банк, який перший запропонував Інтернет-банкінг «Приват24», а також продаж через свої термінали і банкомати електронні квитки на транспорт, розваги та послуги [3]. Також, на сьогодні почали активно впроваджувати інновації і «Промінвестбанк», «АльфаБанк», «Укрсіббанк» та інші.

Очевидно, що інновації в банках з'явилися завдяки змінам попиту зі сторони клієнтів, підвищенню конкурентності на ринку банківських послуг. Це призводить до залученню більшої кількості клієнтів за рахунок надання більш зручних послуг, новітніх банківських продуктів. Це приносить нові прибутки банкам. Проведення дистанційного обслуговування дозволить банкам ефективніше проводити платежі, зменшувати витрати, котрі пов'язані з наданням банківських послуг.

Низький рівень доступності населення до банківських послуг є проблемою банківського сектору. Від цього залежить темп зростання економіки, добробут населення, платоспроможний попит. Підвищення доступності банківських послуг – необхідна умова для розвинених ринкових відносин, для проникнення українського банківського продукту до світового ринку банківських послуг.

«Укрпошта» - державне підприємство, яка є у всіх регіонах країни, в тому числі в сільській місцевості, важкодоступних районах, де пропозиція банків може бути обмежена. Тому, можна розглядати варіант співпраці пошти та банків. Поштово-банківська діяльність представлена практично у всіх розвинутих країнах.

Відносини банків і пошти формуються по різному з урахуванням законодавчого регулювання поштової та банківської діяльності. В одних країнах пошти можуть самостійно надавати фінансові послуги та співпрацює з банками як агент, який надає банківські послуги банків за певний відсоток. До таких країн можна віднести Швейцарію, Італію та ін. В інших ці послуги надаються поштовим банком. Система поштових банків характерна для Англії, Німеччини та інших.

У 2017 році був зареєстрований проект Закону «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо фінансових послуг у галузі поштового зв'язку». Документ дозволяє відкрити «Укрпошті» поточні, ощадні та карткові рахунки для громадян. Завдяки документу, керівництво пошти вважає, що 35% українців зможуть отримати сучасні фінансові послуги через їх відділення [4].

Проект передбачає надання можливостей цій компанії відкривати поштові рахунки для зарахування пенсій, заробітних плат, переказів, оплати комунальних послуг, а також можливості кредитування як фізичних так і юридичних осіб.

У лютому 2018 року було відомо, що «Укрпошта» долучила банк «ПУМБ» до себе і тепер банківськими послугами можна скористатись через мережу «Укрпошти». Населення

невеликих міст і сіл тепер зможуть у відділеннях пошти отримати інформацію про можливості скористатись банківськими послугами банку «Пумб».

Таким чином, стратегія розвитку ринку банківських послуг в Україні повинна бути спрямована на розвиток існуючих секторів ринку та інтеграції до світового ринку банківських послуг, а також захопленню нових секторів, як поштово-банківських послуг, що дозволить збільшити кількість клієнтів банків та зробити банківські послуги доступнішими для всіх.

На сьогоднішній день перспективним є варіант інтеграції поштового зв'язку з фінансово-кредитною установою, тобто організації поштового банку. Європейський досвід показує, що пошта може зберегти велику кількість відділень, лише за рахунок надання фінансових послуг. Яскравим прикладом успішної співпраці банку з поштою на території Євросоюзу є Post Bank (Німеччина): канали продажів – 850 відділень банку та 8250 поштових відділень, управління рахунками через Інтернет – 2,4 млн клієнтів; Alliance & Leicester (Великобританія): канали продаж – 50 відділень банку і 15000 поштових відділень, управління рахунками через Інтернет – 1 млн клієнтів [5].

Таким чином, можна зробити висновок, що вітчизняні банки відчують вплив світових тенденцій, серед яких впровадження інформаційних технологій, зміні кількості філій, покращення взаємодії з населенням. Українські банки повинні постійно удосконалювати та створювати нові продукти та послуги для клієнтів, щоб задовольнити їх потреби більш зручним способом, використовуючи інтернет.

#### Література

1. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua>
2. Офіційний сайт Європейського банку реконструкції та розвитку [Електронний ресурс] // ЄБРР. – режим доступу: <http://www.ebrd.com>
3. Закон України «Про банки і банківську діяльність» ВВР від 7 грудня 2000р., №5-6 зі змінами № 1736-VIII від 15.11.2016.
4. Проект Закону про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо фінансових послуг у галузі поштового зв'язку [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://w1.c1.rada.gov.ua>.
5. Финансовая аналитика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.finanal.ru>

УДК 336.71:044

### РОЗВИТОК ІНСТРУМЕНТУ АУТСОРСИНГУ В ПРОЦЕСІ ІНФОРМАТИЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОЇ СФЕРИ

**В.І. Захарченко**, д.е.н., професор кафедри менеджменту зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності

**Т.В. Аверіхіна**, к.е.н., доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності

Одеський національний політехнічний університет

Використання ресурсів сторонніх організацій в процесі забезпечення власної діяльності, яка пов'язана з інформаційними технологіями, все більш активно використовується в процесі інформатизації банківської справи.

ІТ аутсорсинг (ІТ- outsourcing) - передача спеціалізованій компанії функцій, пов'язаних з інформаційними технологіями [1, с.184]. Первинним стимулом появи послуг в області банківського аутсорсингу інформаційних технологій стало бажання керівників банківських установ скоротити витрати на впровадження, супровід і модернізацію ІТ-інфраструктури. Використання сторонніх підрядників і ресурсів може застосовуватися в будь-якому з напрямків ІТ діяльності. У західній практиці в даний час популярність аутсорсингу настільки висока, що деякі банки повністю передають функцію забезпечення інформаційними технологіями стороннім організаціям [2, с.61].

Основними видами ІТ-функцій, які банки передають на виконання стороннім організаціям є наступні: веб-хостинг і розробка сайту; розвиток корпоративного програмного забезпечення (ПЗ); доробка стандартних бізнес-систем з урахуванням вимог корпоративної політики; підтримка серверів додатків внутрішньої мережі банку; розробка ПЗ для Інтернет-банкінгу; підтримка внутрішньої ІТ інфраструктури банку; довгострокова оренда каналів зв'язку; організація електронної торгівлі цінними паперами, валютою, а також кредитними деривативами; телекомунікаційні послуги (організація call- центру, підтримка мобільного банкінгу); розвиток інформаційної безпеки.

Основними мотивами для банків при передачі функцій управління інформаційними технологіями є такі: скорочення фінансових витрат на супровід ІТ-інфраструктури, скорочення термінів виконання робіт за рахунок спеціалізації партнера по аутсорсингу, об'єктивність при прийнятті рішень, зниження ризиків у проектах.

Основними вимогами банку до провайдера послуг з управління інформаційними технологіями є:

1. Стабільність постачальника. Критеріями стабільності можуть бути: стан підприємства на ринку (впізнаваність бренду, клієнтська база), фінансове становище підприємства (чи є підприємство фінансово стійким), плинність кадрів підприємства (дану інформацію банку необхідно буде отримувати з закритих джерел через власні служби безпеки).

2. Якість продуктів і послуг. При оцінці цього аспекту доцільно провести інтерв'ю з іншими клієнтами, дізнавшись їх відгуки, про це підприємство, (даним методом користується більшість українських банків) при цьому бажано не з тими, яких намагається рекомендувати постачальник. Додатковими показниками якості послуг, що надаються, можуть слугувати свідоцтва про проходження процедури сертифікації якості за визначеними стандартами.

У даний час аутсорсинг інформаційних технологій є найбільш розвиненим видом банківського аутсорсингу і є найбільш популярним видом аутсорсингу з точки зору частки банків, які його використовують. За даними інституту аутсорсингу США, понад 80% банків у світі передають певні функції, що пов'язані з інформаційними технологіями, на виконання стороннім організаціям. Це пов'язано з багатьма процесами, і в першу чергу, з тенденцією підвищення уваги з боку менеджменту до ключових, або профільних, напрямків діяльності організацій [3, с.350-352].

Розвиток банківського аутсорсингу інформаційних технологій відбувалося в два основних етапи:

1. Передача банком на аутсорсинг інформаційних технологій компанії, яка знаходиться в безпосередній географічній близькості від головного офісу банку. Дана тенденція була присутня в світі з 1980-х по 1990-ті рр.

2. Офшорний аутсорсинг інформаційних технологій - передача на аутсорсинг управління інформаційними технологіями банку компаніям, які знаходяться в іншій країні, і на значній відстані від головного офісу банку. Початок офшорного аутсорсингу фахівці відносять до початку 1990-х рр. Основними рушійними факторами процесу стали глобалізація фінансових ринків, розвиток мережі Інтернет, істотне підвищення вимог банків до швидкості отримання інформації.

Піонерами ІТ аутсорсингу були Bank of America і Citigroup, з європейських банків можна виділити Allied Irish Bank, який один з перших відкрив в Ченнаї (Індія) процесинговий центр. Обороти ринку офшорного аутсорсингу в 2007р. становив близько 315 млрд. дол.

Найбільш розвинений офшорний аутсорсинг фінансових інститутів в Індії (близько 70%), Філіппінах (близько 7%). Високими темпами зростає ринок аутсорсингових компаній в Китаї, в зв'язку з чим, Індія буде в майбутньому втрачати свої позиції у сфері офшорного аутсорсингу, на користь Китаю, що активно розвивається та істотно підвищення рівня технічної освіти та досвіду китайських фахівців. Дана тенденція підкреслює, що ступінь ефективності використання офшорного партнера по аутсорсингу ІТ- послуг істотно

збільшується останнім часом і банки намагаються розширювати діяльність по залученню стороннього постачальника послуг для виконання своїх операцій в галузі управління інформаційними технологіями.

Кожен з наведених етапів розвитку застосування стратегії аутсорсингу банками в області інформаційних технологій можна розділити на дві стадії:

1. Передача банком на управління окремої ІТ-функції.

2. Передача підприємства партнеру на управління всією інформаційної інфраструктури банку.

Стосовно до офшорного аутсорсингу інформаційних технологій друга стадія розвитку тільки зараз починає проявлятися на практиці, особливо в інвестиційних банках. На сьогоднішній день, згідно з Deloitte Touche, після того, як значна кількість найбільших європейських і американських банків стали застосовувати стратегію передачі на аутсорсинг розробку програмного забезпечення різні види технологічної підтримки компаніям в Індії і Китаї, дані банки накопичили значний досвід роботи на ринку інформаційних технологій даних країн.

На світовому ринку аутсорсингу інформаційних технологій світовим лідером є спеціалізована компанія EDS HP (Electronic data Systems, що входить з 2008 р. до групи компаній Hewlett-Packard). На сьогоднішній день в компанії EDS HP працюють понад 140 тис. персоналу по всьому світу. Офіси компанії розташовані в 65 країнах світу. Основні виробничі потужності компанії знаходяться в Індії, США, Великобританії. Компанія обслуговує більше 15000 клієнтів по всьому світу, оборот компанії склав в 2007 р. близько 20 млрд. дол. Компанія здійснює аутсорсинг інформаційних технологій для компаній різних ринкових сегментів, включаючи банківську сферу. Зарубіжні банки при передачі функцій управління ІТ інфраструктурою активно співпрацюють з компаніями, які не є спеціалізованими організаціями в області аутсорсингу, а займаються виробництвом комп'ютерного або офісного обладнання. Британський банк Lloyds TSB (Великобританія) в 2006 р. уклав угоду з компанією Fujitsu Services терміном на п'ять років з управління комп'ютерною інфраструктурою і технічної підтримки 2000 своїх офісів.

В Україні одним з перших зачатків ІТ аутсорсингу в банківській сфері можна віднести до початку 2000-х рр., коли почався бурхливо розвиватися український сегмент Інтернету і з'явилися перші агенції зі створення сайтів. Надалі отримали розвиток аутсорсингу функції технічного обслуговування периферійної техніки і адміністрування і підтримка внутрішньої мережі. Пізніше до цього набору функцій додалися управління додатками і їх розробка, Інтернет-банкінг, організація і управління call-центром.

Світовим лідером розробки ІТ-рішень для фінансових установ є компанія Hewlett-Packard. У неї також великий досвід роботи і в Україні. Щоб ІТ-система надійно працювала, необхідно забезпечувати високий рівень безпеки і відсутність затримок в роботі. Наприклад при відмові техніки під час важливої транзакції банки можуть не забезпечити виконання замовлень, суми яких обчислюються мільйонами гривень. Тому керівники банків усвідомлюють важливість і значення якісної, надійної техніки. Варто відзначити, що система ІТ-рішень повинна працювати точно, без збоїв і в реальному часі [4, с.20].

Різниця між клієнтами HP в тому, що в зарубіжних країнах більш комплексний підхід. В Україні більшість фінансових установ зазвичай виділяють елементи інфраструктури і часто їх замовляють відокремлено.

Важливо відзначити, що повинно бути надійне забезпечення схоронності інформації, оскільки втрата даних може звернутися крахом для компанії. Обслуговуюче підприємство при розробці комп'ютерного забезпечення також забезпечувало банки інтегрованими засобами безпеки, які є невід'ємною частиною загальної системи контролю та безпеки всієї інфраструктури. До специфіки багатьох вітчизняних замовників можна віднести відсутність політики закупівель техніки у кваліфікованих постачальників.

Аутсорсинг інформаційних технологій в банківській сфері за рахунок широкого використання даного виду стратегії фінансовими інститутами є найбільш обговорюваною сьогодні темою серед фахівців і аналітиків. Слід підкреслити, що у сфері ІТ аутсорсингу в



Україні діють великі спеціалізовані гравці, які мають досвід роботи на ринку і здатні надати широкий спектр аутсорсінгових послуг. Розвиваються і нові напрями аутсорсингу інформаційних систем, зокрема, аутсорсинг організації торгових платформ і обслуговування банківських торгових операцій.

#### Література

1. Волченков С. Банковский аутсорсинг информационных технологий / С. Волченков // Современные аспекты экономики. – 2008. – № 10. – С. 184-189.
2. Захарченко В.И. Реструктуризация и аутсорсинг на предприятии / В.И. Захарченко, О.Г. Борисов, Н.Н. Меркулов. – Одесса: Феникс, 2006. – 128с.
3. Копилюк О.І. Регіональна політика розвитку банківської системи України: моногр. / О.І. Копилюк. – Одеса: ІПРЕЕД НАНУ, 2014. – 576с.
4. Рейтинг лучших компаний Украины. – К.: Экономика, 2006. – №1. – 98с.

#### УДК 336.71

### ДОСЛІДЖЕННЯ СТРУКТУРИ ЧИСТИХ АКТИВІВ БАНКІВ УКРАЇНИ

П. Г. Ільчук, д.е.н., доцент, завідувач кафедри технологій управління

І. В. Постернак

Національний університет «Львівська політехніка»

Одним з видів фінансової діяльності є банківська діяльність, яка здійснюється фінансовими корпораціями. Сектор фінансових корпорацій (банків) відіграє найважливішу роль у фінансуванні економіки, а у сучасних економічних умовах є однією з провідних сфер підприємницької діяльності. Також теоретичні дослідження, як і результати аналізування практичних результатів діяльності економічних суб'єктів дозволяють стверджувати, що ефективність діяльності національної банківської системи має визначальний вплив на ефективність економіки країни. Тому дослідження різноманітних характеристик банківської діяльності, зокрема якісних, набувають актуальності, особливо у періоди економічних криз.

Одним з важливих показників діяльності банків є величина їхніх чистих активів, адже на основі такої інформації можна зробити висновок щодо рівня платоспроможності банків, а у разі застосування антикризових заходів – щодо вартості активів банківської установи. Показник чистих активів відображає також і рівень банківського ризику, адже розрахунок показника чистих активів передбачає вирахування резервів із величини банківських активів.

На основі статистичних даних можна зробити висновок щодо розподілу чистих активів у банківській системі України (рис. 1).



Рис. 1. Розподіл чистих активів банківської системи України за групами банків у 2015-2018 рр.

Джерело: сформовано авторами на даних [1]

За даними рис. 1 можна зробити висновок, що у 2018 р. приватні банки суттєво зменшили свої чисті активи порівняно з 2015-2016 рр. і стабілізували їхню величину з 2017 р. і дотепер. Динаміка чистих активів іноземних банків відзначається стабільністю

впродовж останніх 4-х років. Щодо державних банків, то їхня частка чистих активів зростає практично у 2,5 рази. Це пояснюється тим, що у 2016-2017 рр. ПАТ «КБ «Приватбанк» (найбільший банк України за величиною активів у 2016 р.) перейшло у державну власність і його чисті активи стали частиною державного банківського сектору. Тому, порівнюючи групи приватних та державних банків, можна стверджувати, що з 2015 р. до 2018 р. розподіл чистих активів кардинально змінився, і у теперішній час найбільша частка чистих активів належить державним банкам. Таку ситуацію варто оцінити негативно, адже держава повинна прагнути до мінімізації впливу на економіку, тоді як володіння державою більшою половиною активів банківської системи України спричиняє значне зниження рівня конкуренції. Тому розвиток вітчизняної банківської системи повинен бути спрямований на мінімізацію частки держави у банківському секторі.

Показник чистих активів є достатньо інформативним та активно використовується під час регулювання і контролювання банківського сектору. Адже показник чистих активів відображає якість активів банків. Тому доцільно розглянути і проаналізувати структуру чистих активів. Динаміка окремих елементів чистих активів банківської системи України графічно зображена на рис. 2, а структура чистих активів за станом на 01.01.2018 р. представлена на рис. 3.

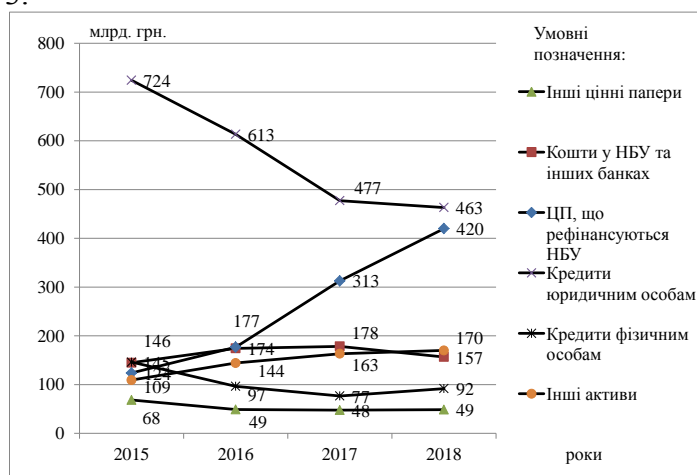


Рис. 2. Динаміка окремих елементів чистих активів банківської системи України у 2015-2018 рр.

Джерело: сформовано авторами на даними [2]

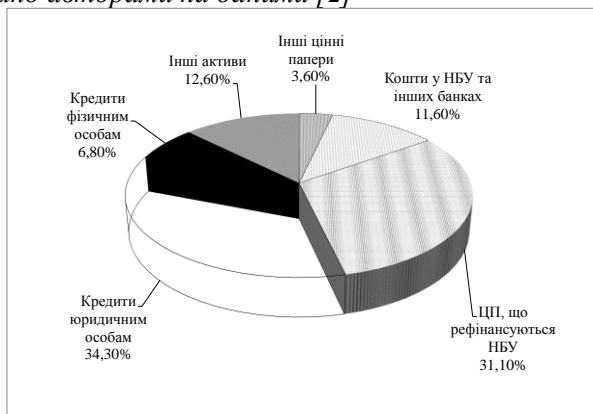


Рис. 3. Структура чистих активів банківської системи України за станом на 01.01.2018 р.

Джерело: сформовано авторами на даними [2]

Найбільшу частку чистих активів за станом на 01.01.2018 р. становлять кредити юридичним особам (34,3%) і цінні папери, що рефінансуються НБУ (31,1%), найменшу – кредити фізичним особам (6,8%) і інші цінні папери (3,6%). Така структура є стандартною та відповідає структурі загальних активів банків. Однак, докладну увагу необхідно звернути на динаміку окремих елементів чистих активів. Так, динаміка найбільшої групи чистих активів – кредитів юридичним особам, є різко негативною, що можна пояснити, насамперед,

погіршенням якості кредитного портфеля юридичних осіб у період економічної та політичної кризи та підвищенням рівня кредитного ризику у банківській системі України. Це надзвичайно загрозлива тенденція, адже кредитні ресурси є важливим джерелом фінансування економіки, а погіршення якості кредитного портфеля банків свідчить про значні проблеми реального сектору економіки: зниження ефективності діяльності та труднощі залучення капіталу.

Натомість позитивним моментом є суттєве збільшення частки цінних паперів, що рефінансуються НБУ (з 9,4% у 2015 р. – практично найнижча частка серед елементів чистих активів, до 31,1% у 2018 р. – друга за величиною частка чистих активів), адже це свідчить про значне підвищення довіри банківської системи до регулятора ринку (НБУ) та активне використання найбільш гнучкого та «економічного» інструмента монетарного регулювання – операцій на відкритому ринку.

Однак основні позитивні тенденції у банківській системі України та позитивні результати діяльності НБУ впродовж аналізованого періоду, які можна виявити на основі аналізування показника чистих активів, пов'язані із виведенням проблемних банків з ринку. Тому необхідно також звернути увагу на динаміку кількості банків в Україні та динаміку чистих активів банків впродовж 2015-2018 рр. Так, незважаючи на зменшення практично вдвічі кількості банків за 2015-2018 рр. (з 147 до 82), величина чистих активів у 2018 р. досягла свого максимального значення (рис. 4).

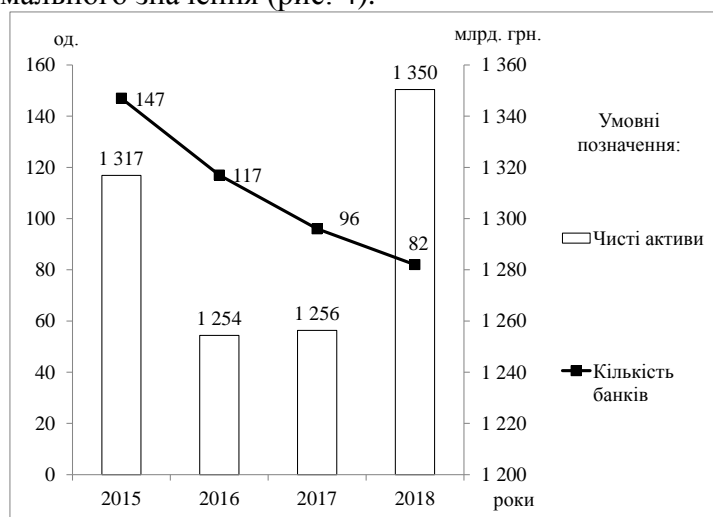


Рис. 4. Динаміка обсягу чистих активів та кількості діючих банків в Україні за 2015-2018 рр.  
Джерело: побудовано авторами за даними [1]

Вищеописані процеси свідчать про виведення з ринку проблемних банків, які створювали значну загрозу стійкості банківської системи, а зменшення показника чистих активів у 2016-2017 рр. пов'язане саме з такою діяльністю НБУ. Однак, фінансово стійкі банки які залишились на ринку вже у 2018 р. продемонстрували значне покращання ефективності діяльності, а величина чистих активів банківської системи значно збільшилась.

З огляду на вище сказане, показник чистих активів доцільно розглядати як аналітичний інструмент банківської діяльності та монетарного регулювання, а також і як окремий об'єкт управління. Чисті активи банківської системи повинні збільшуватись, що буде слугувати підтвердженням підвищення якості банківських активів, а отже, і фінансової стійкості та ефективності діяльності банків.

Банківська система – одна з небагатьох сфер підприємницької діяльності, яка надзвичайно сильно залежить від рівня довіри як населення, так і економічних суб'єктів – юридичних осіб. Тому варто зазначити, що у теперішній час спостерігаються оптимістичні очікування щодо розвитку як банківського сектору України, так і вітчизняної економіки загалом. Наслідком підвищення рівня довіри до банківської системи та підвищення рівня фінансової стійкості банків, а також підвищення рівня лібералізації економіки, має бути

прискорення і збільшення кредитування малого і середнього бізнесу, зокрема аграрного сектору, що безумовно позитивно вплине на величину чистих активів вітчизняних банків.

Література

1. Огляд банківського сектору [Електронний ресурс] // Режим доступу до ресурсу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=64628171>

2. Показники банківської системи [Електронний ресурс] // Режим доступу до ресурсу: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=34661442&cat\\_id=34798593](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593).

**УДК 330.101.2:004(477)**

## **ЦИФРОВІЗАЦІЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ – ВАЖЛИВИЙ НАПРЯМ КОНЦЕПЦІЇ РОЗВИТКУ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

**Л.Г. Кльоба**, к.е.н., доцент кафедри фінансів, обліку та аналізу  
Національний університет «Львівська політехніка»,  
Інститут підприємництва та перспективних технологій

Кабінет Міністрів України 17 січня 2018 року схвалив Концепцію розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018—2020 роки та затвердив план заходів з її реалізації. Це фактично дорожня карта цифрової трансформації економіки України яку Міністерство економічного розвитку і торгівлі розробило разом з провідними експертами ІТ-сфери [1].

Ця концепція передбачає здійснення заходів щодо впровадження відповідних стимулів для цифровізації економіки, суспільної та соціальної сфер, усвідомлення наявних викликів та інструментів розвитку цифрових інфраструктур, набуття громадянами цифрових компетенцій, а також визначає критичні сфери та проекти цифровізації, стимулювання внутрішнього ринку виробництва, використання та споживання цифрових технологій. Шлях до цифрової економіки пролягає через внутрішній ринок виробництва, використання та споживання інформаційно-комунікаційних та цифрових технологій.

У класичному розумінні поняття “цифрова економіка” означає діяльність, в якій основними засобами (факторами) виробництва є цифрові (електронні, віртуальні) дані як числові, так і текстові. Цифрова економіка базується на інформаційно-комунікаційних та цифрових технологіях, стрімкий розвиток та поширення яких вже сьогодні впливають на традиційну (фізично-аналогову) економіку, трансформуючи її від такої, що споживає ресурси, до економіки, що створює ресурси. Саме дані є ключовим ресурсом цифрової економіки, вони генеруються та забезпечують електронно-комунікаційну взаємодію завдяки функціонуванню електронно-цифрових пристроїв, засобів та систем.

Цифрові технології в Україні повинні бути доступними як з точки зору організаційно-технічного доступу до відповідних цифрових інфраструктур, так і з фінансово-економічної точки зору, тобто через створення умов та стимулів, які будуть заохочувати бізнес до цифровізації. Результатом такої діяльності стане модернізація економіки, її оздоровлення та конкурентоспроможність.

Головною метою Концепції є реалізація прискореного сценарію цифрового розвитку, як найбільш релевантного для України з точки зору викликів, потреб та можливостей.

Прискорений сценарій цифрового розвитку передбачає:

— усунення законодавчих, інституційних, фіскальних та інших перешкод, які заважають розвитку цифрової економіки;

— впровадження стимулів та мотивацій для заохочення бізнесу та індустрій економіки в цілому до цифровізації;

— створення попиту та формування потреб серед громадян до цифровізації, насамперед через впровадження державою масштабних проектів цифрових трансформацій, зокрема на базі сучасних моделей державно-приватного партнерства;

— створення та розвиток цифрових інфраструктур як основи використання переваг цифрового світу у повсякденному житті та платформи для досягнення ефективності економіки взагалі;

— розвиток та поглиблення цифрових компетенцій громадян для забезпечення їх готовності до використання цифрових можливостей, а також подолання супутніх ризиків;

— розвиток цифрового підприємництва, створення відповідних (у тому числі аналогових) інфраструктур для підтримки та розвитку інноваційної діяльності.

Мета впровадження стимулів та мотивацій проста: заохотити бізнес та громадян споживати та використовувати інформаційно-комунікаційні та цифрові технології, тобто зробити так, щоб технології в Україні були доступні, цифрові інфраструктури викликали бажання та мотивацію до них підключатися та ними користуватися, а бажання модернізувати, оптимізувати, масштабувати, прискорити та розвинути власний бізнес та життєдіяльність змогли реалізуватися та стати основою цифрової економіки.

Створення попиту та формування потреб передбачає реалізацію цілеспрямованої та інноваційної політики створення в різних сферах життєдіяльності таких умов (технологічного середовища, цифрових інфраструктур тощо), які спонукали б громадян та бізнес замість звичних аналогових (традиційних) засобів та інструментів використовувати саме цифрові як більш ефективніші, швидші, дешевші та якісніші.

Основними завданнями держави на шляху до цифровізації країни є корегування вад ринкових механізмів, подолання інституційних та законодавчих бар'єрів, започаткування проектів цифрових трансформацій національного рівня та залучення відповідних інвестицій, стимулювання розвитку цифрових інфраструктур, формування потреб у використанні цифрових технологій громадянами та розвитку відповідних цифрових компетенцій, створення відповідних стимулів та мотивацій для підтримки цифрового підприємництва та цифрової економіки.

Концепцією розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018—2020 роки передбачено, що одним з найважливіших напрямів є цифровізація аграрного сектору.

В концепції зазначено, що з метою розвитку сільського господарства важливим є впровадження цифрового землеробства — принципово нової стратегії менеджменту, що базується на застосуванні цифрових технологій, та новий етап розвитку агросфери, пов'язаний з використанням геоінформаційних систем, глобального позиціонування, бортових комп'ютерів та смарт-устаткування, а також управлінських та виконавських процесів, здатних диференціювати способи оброблення, внесення добрив, хімічних меліорантів і засобів захисту рослин.

Цифровізація агросектору позитивно вплине і на цифровізацію сільської інфраструктури, зокрема у частині підключення сіл до високошвидкісного Інтернету. Низький рівень розвитку економіки сільських територій України призводить до міграції сільської молоді в міста, високого рівня безробіття та низьких доходів сільського населення, руйнування соціальної та інженерної інфраструктури тощо. Саме тому агропромисловий бізнес заінтересований у використанні інформаційних технологій як на полі, так і у працівників вдома, щоб підвищити якість та умови життя у сільській місцевості, досягти вищих соціальних стандартів [1].

Цифровізація землеробства та сільського господарства є, зокрема, інструментом масштабної програми цифровізації сіл, підключення їх до цифрових інфраструктур, подолання цифрового розриву та соціально-економічного відродження сільських територій. Цифровізація сіл також підтримає розвиток сільського господарства, створить робочі місця, зменшить міграцію сільських мешканців до міст.

Концепцією розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018—2020 роки визначено, що цифровізація полягає у прискоренні вдосконалення існуючих та створенні нових цифрових галузей економіки, а також трансформації всіх сфер життєдіяльності у нові більш ефективні та сучасні. З огляду на це, на нашу думку, досить перспективними вбачаються подальші дослідження науковцями результатів та оцінки наслідків впровадження цифровізації аграрного сектору України.

## Література

1. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018—2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/pro-shvalennya-koncepciyi-rozvitku-cifrovoyi-ekonomiki-ta-suspilstva-ukrayini-na-2018-2020-roki>.

**УДК 631.21:338.431**

### **АСПЕКТЫ БАНКОВСКОГО КОНТРОЛЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ**

**Н.М. Коробова**, старший преподаватель кафедры финансов и контроля в сельском хозяйстве

УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»

В высокоразвитых странах банки из простых финансовых посредников, какими они были в прошлом столетии, превратились в гигантские кредитно-финансовые универмаги, которые предоставляют своим клиентам широчайший спектр высококачественных услуг. Располагая огромной экономической и финансовой информацией, они оказывают масштабное влияние на весь ход воспроизводственного процесса и политической жизни своих стран.

Возрастание роли банковского контроля в современной экономике связано с расширением спектра возложенных на него задач. На сегодняшний момент в центре внимания банковского контроля оказывается широкий круг задач, предполагающий глубокий анализ всех направлений банковской деятельности, от которых зависит общая эффективность функционирования кредитной организации, ее ликвидность и финансовая устойчивость.

В соответствии с новым принятым указом Президента республики Беларусь № 376 от 16 октября 2017 г., который вступил в силу с 01 января 2018г. «О мерах по совершенствованию контрольной (надзорной) деятельности» целями проверок Национальным банком являются определение непосредственно на месте финансового состояния и перспектив развития проверяемого субъекта, принимаемых им на себя рисков, организации управления (включая корпоративное управление и управление рисками), состояния системы внутреннего контроля, соблюдения нормативов безопасного функционирования и других пруденциальных требований, установленных Национальным банком, достоверности отчетности, представляемой в Национальный банк, а также выявление ситуаций, создающих угрозу интересам вкладчиков и иных кредиторов банков, нарушений актов законодательства.

В Республике Беларусь сложилась система банковского надзора, в целом соответствующая мировым стандартам. Она включает регистрацию и лицензирование банков и небанковских кредитно-финансовых организаций (банки), осуществление дистанционного надзора за банками и ОАО «Банк развития Республики Беларусь» на основании отчетности, надзора на местах в виде инспекционных проверок, применение соответствующих мер надзорного реагирования к банкам и Банку развития в случае нарушения ими банковского законодательства, ухудшения их финансового состояния, реорганизацию и ликвидацию банков, системный анализ рисков банковского сектора, регулирование и контроль в сфере предотвращения легализации доходов, полученных преступным путем, финансирования террористической деятельности и финансирования распространения оружия массового поражения, осуществление валютного контроля. Банками отслеживается финансовое состояние кредитуемых организаций. Для этого разработана целая система, основанная на постоянном наблюдении за уровнем и динамикой количественных и качественных оценок экономической конъюнктуры, инвестиционной активности и финансового состояния организаций, для выявления тенденций экономических процессов, их анализа и прогноза [2].

Контроль осуществляется на всех уровнях управления экономикой соответствующими банковскими органами. Решения, принимаемые низовыми учреждениями банков, касаются регулирования кредитных отношений с конкретными кредитополучателями. Центральные банковские органы могут в пределах предоставленных им полномочий менять условия кредитования, и в достаточно широких масштабах маневрировать кредитами.

При анализе и контроле развития кредитных отношений используются различные критерии, связанные как с результатами работы управляемых объектов, так и с функционированием самого кредита.

Контроль организаций даёт возможность банку проводить независимые оценки не только макроэкономических тенденций развития экономики, но и практически в режиме реального времени получать информацию о состоянии экономической конъюнктуры в реальном секторе экономики и о возможных ожиданиях её изменений, более оперативно проводить анализ финансового состояния организаций и важнейших факторов, определяющих их финансовую активность.

На всех этапах развития кредитной системы банки располагали средствами экономического воздействия на предприятия, не выполняющие плановых заданий. К числу таких средств относятся: повышение уровня процентной ставки, ограничение или полное прекращение кредитования и др.

Применение кредитных санкций в ряде случаев можно рассматривать как принудительное обеспечение возвратности кредита и соблюдение основных принципов кредитования. Кредит предъявляется к взысканию при несоблюдении принципов целенаправленности и материальной обеспеченности кредитования. Он взыскивается и по истечении срока кредитования, т. е. в порядке обеспечения его срочности. Однако предъявить кредит к взысканию еще не значит погасить его. Об этом свидетельствуют значительные суммы просроченной задолженности по кредитам. Для обеспечения действительного погашения выданных кредитов банки используют право принудительной продажи материальных ценностей. Комплексом мер кредитного воздействия является особый режим кредитования, применяемый при невыполнении организациями основных плановых заданий. Набор этих показателей периодически пересматривается в зависимости от того, какие показатели деятельности организаций являются определяющими.

Роль банковской системы — обеспечение рационального и эффективного использования экономикой имеющегося ресурсного потенциала. В этой связи Национальным банком и Правительством Республики Беларусь реализуются меры, направленные на совершенствование политики кредитования банками экономики, в том числе в рамках реализации государственных программ. Активизирована работа Банка развития Республики Беларусь. Для осуществления действенного контроля за целевым и эффективным использованием кредитов. В рамках реализации государственных программ принят ряд законодательных актов.

Совершенствуя политику кредитования субъектов хозяйствования, банкам необходимо оказывать качественные консультационные и информационные услуги. Особое внимание следует уделять анализу бизнес-планов и эффективности инвестиционных проектов. Целесообразно разрабатывать банковские кредитные продукты, ориентированные на данные категории клиентов. На базе Ассоциации белорусских банков следует проводить ежеквартальные круглые столы с участием крупных предпринимательских ассоциаций и союзов. Это позволит выявить дополнительные резервы по улучшению взаимодействия банковской системы с субъектами хозяйствования, в том числе с малым и средним бизнесом. Кредитование экономики должно быть преимущественно направлено на реализацию инвестиционных проектов и осуществляться в масштабах, не нарушающих сбалансированность экономики, финансовую и макроэкономическую стабильность.

#### Литература

1. Национальный банк Республики Беларусь [электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/system/supervisorg> – Дата доступа: 10.03.2018.

2. Попков, М.В. О совершенствовании подходов к кредитованию малого и среднего бизнеса/ М.В. Попков// Журнал «Банковский вестник», № 9/638 – 2016. – 76с.

3. Указ Президент Республики Беларусь от 18.12.2015 № 505 Об утверждении Основных направлений денежно-кредитной политики Республики Беларусь на 2016 год // Национальный центр правовой информации Республики Беларусь Эталон [Электронный ресурс]. – 2017. – Режим доступа: <http://kodeksy-by-> Дата доступа: 10.02.2017.

УДК 336.77:631.15 (477)

## ЗАХОДИ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ РИНКУ ПЛАТІЖНИХ КАРТОК В УКРАЇНІ

О. О.Коць, к.е.н., доцент кафедри фінансів

В. В.Гоменюк

Національного університету «Львівська політехніка»

Сьогодні усі учасники грошових розрахунків зацікавлені у надійному, зручному та швидкому способі здійснення цих розрахунків, чого можна досягти саме завдяки вибору безготівкової форми для їхнього здійснення. Найзручнішим платіжним інструментом, що дає змогу здійснювати безготівкові розрахунки та користуватися безготівковими грошима, на даний час є і залишається платіжна картка.

Відповідно до Закону України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» [1] «платіжна картка – електронний платіжний засіб у вигляді емітованої в установленому законодавством порядку пластикової чи іншого виду картки, що використовується для ініціювання переказу коштів з рахунка платника або з відповідного рахунка банку з метою оплати вартості товарів і послуг, перерахування коштів зі своїх рахунків на рахунки інших осіб, отримання коштів у готівковій формі в касах банків через банківські автомати, а також здійснення інших операцій, передбачених відповідним договором».

У табл. 1 наведено результати розрахунку відносних показників стану ринку платіжних карток в Україні.

Таблиця 1

Результати розрахунку відносних показників стану ринку платіжних карток в Україні за 2010-2018 рр.

Звітна дата	Частка банків, що є учасниками карткових платіжних систем у загальній кількості діючих банків, %	Кількість платіжних карток на 1 ос., шт.	Кількість активних карток, випущених 1 банком-учасником карткових платіжних систем, тис. шт.	Кількість платіжних карток, випущених 1 банком-учасником карткових платіжних систем, тис. шт.
01.01.2010	81,56	0,97	199,34	304,58
01.01.2011	80,57	1,01	208,55	328,90
01.01.2012	81,14	1,27	245,42	407,70
01.01.2013	81,14	1,53	233,14	491,73
01.01.2014	79,44	1,53	249,10	487,59
01.01.2015	81,01	1,64	258,14	551,18
01.01.2016	89,91	1,39	314,67	605,17
01.01.2017	93,55	1,35	372,29	662,45
01.01.2018	93,90	1,41	452,70	777,49

Джерело: розраховано авторами за даними [2, 3]

За результатами виконаних розрахунків можна стверджувати, що ринок платіжних карток в Україні впродовж 2010-2018 рр. активно розвивається. Так, частка банків, що є учасниками карткових платіжних систем у загальній кількості діючих в Україні банків зросла з 81,56% у 2010 р. до 93,90% у 2018 р. Кількість активних карток, випущених 1 банком-учасником карткових платіжних систем зросла у 2,27 рази (з 199,34 тис. шт. у 2010 р. до 452,70 тис. шт. у 2018 р.), а кількість випущених платіжних карток у розрахунку на 1 банк-учасник – зросла у 2,55 рази (з 304,58 тис. шт. у 2010 р. до 777,49 тис. шт. у



2018 р.). Тобто можна стверджувати, що банки, які залишилися на ринку, більш активно працюють у напрямі популяризації використання населенням платіжних карток. Якщо ж проаналізувати кількість платіжних карток, що припадає на 1 особу в Україні, то за станом на 01.01.2018 р. цей показник становить 1,41 шт., хоча 01.01.2010 р. його значення становило 0,97 шт. (тобто не кожен громадянин України використовував платіжні картки для розрахунків безготівковими грошима). Така динаміка показника свідчить про зростання довіри населення до безготівкових розрахунків, зростання рівня захищеності безготівкових розрахунків з використанням платіжних карток, зручність та доступність цього платіжного інструмента. Можемо стверджувати про позитивні зміни у розвитку ринку платіжних карток в Україні.

За період 2015-2018 рр. українські банки переорієнтували свою увагу на випуск максимально універсальних платіжних карток, функції яких є широкими і задовольняють потребам широкого кола клієнтів. Так, у 2,7 разів зросла кількість безконтактних платіжних карток, а також за відносно стабільної кількості платіжних карток окремо із чипом, і окремо із магнітною слугою, банки у 3,2 рази збільшили випуск платіжних карток, що водночас є з чипом і магнітною смугою.

Спостерігаються позитивні зміни у цілях використання платіжних карток. Так, з метою отримання готівки платіжною картою було виконано лише 25,2% усіх операцій у 2017 р. (для порівняння – у 2014 р. – 44,1% операцій), в той час як для безготівкових розрахунків платіжною картою скористалися у 74,8% випадків у 2017 р. Також позитивною є динаміка і за обсягами таких операцій, проте не настільки яскравою та показовою. У 2017 р. 60,7% коштів за операціями платіжними картками було отримано готівкою і лише 39,3% - безготівковими платежами за продукцію. Порівняно із 2014 р., коли готівкою було отримано 75,0% усього обсягу операцій з використанням платіжних карток, можна стверджувати про зміни у структурі розрахунків з використанням платіжних карток. Така динаміка розвитку ринку платіжних карток є позитивною і сприяє зменшенню тіньової економіки та легалізації розрахунків.

Необхідними заходами, що стимулюватимуть подальший розвиток ринку платіжних карток в Україні є:

а) підвищення фінансової грамотності населення з метою інформування не лише про можливості використання платіжних карток, але і про переваги безготівкових розрахунків, в тому числі фінансові;

б) навчання персоналу по виконанню операцій з використанням платіжних карток з метою зменшення витрат часу, випадків шахрайства та неякісних розрахунків з вини працівника;

в) забезпечення розвитку платіжної інфраструктури та стимулювання (через пільги та преференції) безготівкових розрахунків з використанням платіжних карток

г) стимулювання безготівкових розрахунків шляхом введення обмежень на розрахунки готівкою, запровадження нових функціональних можливостей для здійснення безготівкових розрахунків з використанням платіжних карток.

#### Література

1. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні: Закон України від 05 квітня 2001 р. № 2346-III. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2346-14> (дата звернення: 30.01.2018).

2. Національний банк України. URL: <http://www.bank.gov.ua> (дата звернення: 25.01.2018).

3. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 10.04.2018).

**СУЧАСНИЙ СТАН ТА НАПЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ  
ПРОБЛЕМНИМИ КРЕДИТАМИ БАНКІВ**

**О. О.Коць**, к.е.н., доцент кафедри фінансів

**П. Г.Ільчук**, д.е.н., доцент, завідувач кафедри технологій управління

**О. В.Карпів**

Національний університет «Львівська політехніка»

На сьогодні проблемна заборгованість має місце у всіх банках України. Значне зростання заборгованості є негативним явищем для банку, оскільки, заборгованість впливає на ліквідність банку, а це у свою чергу може призвести до неплатоспроможності банківської установи та її банкрутства. Наявність проблемних кредитів (непрацюючих активів) вимагає від банків формування значних обсягів резервів.

У табл. 1 наведено динаміку кредитного портфеля, проблемних кредитів (непрацюючих активів) і резервів за кредитними операціями банків України за 2014-2017 рр.

*Таблиця 1*

Динаміка кредитного портфеля, проблемних кредитів (непрацюючих активів) і резервів за кредитними операціями банків України за 2014-2018 рр.

Показники	Значення за роками за станом на 01.01				
	2014	2015	2016	2017	2018
Кредитний портфель:					
а) обсяг, млн. грн.	911402	1006358	1009768	1005923	1042798
б) у % до попереднього періоду	-	110,4	100,3	99,6	103,7
Резерв за кредитними операціями:					
а) обсяг, млн. грн.	122404	204931	321303	484383	516985
б) у % до кредитного портфеля	13,4	20,4	31,8	48,2	49,6
в) у % до попереднього періоду	-	167,4	156,8	150,8	106,7
Проблемні кредити (непрацюючі активи):					
а) обсяг, млн. грн.	70178	135858	213311	307812	594999
б) у % до кредитного портфеля	7,7	13,5	21,1	30,6	57,1
в) у % до попереднього періоду	-	193,6	157,0	144,3	193,3
Темп приросту кредитного портфеля, %	-	10,4	0,3	-0,4	3,7
Темп приросту резервів за кредитними операціями, %	-	67,4	56,8	50,8	6,7
Темп приросту проблемних кредитів, %	-	93,6	57,0	44,3	93,3

*Джерело: сформовано та розраховано авторами за даними [1]*

За даними табл. 1 бачимо, що кредитний портфель банків за 2014-2018 рр. зростав (на 14,4% за умов щорічного темпу приросту 10,4%, 0,3%, -0,4% та 3,7% відповідно), що є позитивним явищем для банків, адже саме кредитні операції є основним джерелом доходу банку. Натомість мало місце зростання обсягу проблемних кредитів (непрацюючих активів) банків. Ланцюгові темпи приросту проблемної заборгованості банків України становили: у 2015 р. – 93,6%, у 2016 р. – 57%, у 2017 р. – 44,3%, у 2018 р. – 93,3%. Загалом за 2014-2018 рр. обсягу проблемних кредитів збільшився у 8,5 разів, що свідчить про низьку якість кредитного портфеля вітчизняних банків та високий ризик неповернення коштів. Вищезгадана тенденція є негативною для банків, адже є першопричиною їхньої неплатоспроможності. Така ситуація обумовлена фінансовою кризою 2013-2014 рр., наслідки якої стали відчутними для банківської системи саме через 2-3 роки. Зростання кількості неплатоспроможності клієнтів банків, проблеми у веденні бізнесу та загальне зниження рівня життя населення (в тому числі, рівня реальних доходів населення) – основні причини зростання проблемної заборгованості банків за 2014-2017 рр.

Формування резервів під кредитні операції – необхідна умова забезпечення ліквідності та платоспроможності банку. Як бачимо (див. табл. 2), за 2014-2018 рр. обсяг таких резервів зріс у 4,2 рази (лише у 2018 р. темп приросту резервів становив 6,7%, у той час як у 2014-2017 рр. його величина становила 67,4%, 56,8% та 50,8% відповідно). Зазначимо, що частка резервів у кредитному портфелі банків у 2018 р. становила 49,6% (для порівняння: у 2014 р.

– 13,4%), а частка проблемних кредитів у кредитному портфелі у 2018 р. – 57,1% (для порівняння: у 2014 р. – 7,7%). Тобто структура кредитного портфеля значно погіршилась за аналізований період за критерієм якості, а зменшення частки резервних коштів порівняно із часткою проблемних кредитів у 2018 р. (у 2014-2017 рр. спостерігається перевищення частки резервів над часткою проблемних кредитів у кредитному портфелі банків) є загрозовим з точки зору фінансової стабільності банківської системи.

Зважаючи на динаміку аналізованих показників (див. табл. 2), можна стверджувати, що актуальним є суттєве удосконалення управління проблемними кредитами вітчизняних банків з метою зменшення їхнього обсягу по покращенню якості кредитного портфеля банків.

Рекомендуємо такі напрями удосконалення управління проблемними кредитами банків в Україні:

- 1) впровадження закордонного досвіду з управління проблемними кредитами, а саме – досвід реструктуризації проблемної заборгованості;
- 2) розроблення системи санкцій за несвоєчасне погашення кредиту, спрямовану на удосконалення роботи з проблемними позичальниками;
- 3) впровадження практики перекредитування за умови неможливості позичальником своєчасного погасити кредит.

#### Література

1. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс] // Режим доступу : <https://bank.gov.ua>

#### УДК 336.747.5

### БЕЗПЕКА ЕЛЕКТРОННИХ ПЛАТЕЖІВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

О.В. Кульчицька

Науковий керівник – к.е.н., доцент О. В.Борисюк

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

У всьому світі розвиток систем електронних грошей характеризується поступовим звуженням сфери використання готівки та паперових платіжних документів, переходом до нових платіжних інструментів і сучасних технологій платежів. Електронні гроші широко залучаються до обігу і стають важливим інструментом фінансової інфраструктури економічно розвинутих країн.

Електронні гроші – це платіжний засіб, що існує винятково в електронному вигляді, тобто у вигляді записів у спеціалізованих електронних системах. Електронні гроші можна одержувати, передавати, вони прийнятні для оплати послуг і товарів тощо. Причому, як і у випадку зі справжніми грошима, платежі відбуваються в режимі реального часу. Особливістю є те, що їх не можна потримати в руках, не можна покласти в кишеню. Вони начебто не існують матеріально. Разом із тим, електронні гроші тісно прив'язані до звичного паперового еквівалента [1, с.60].

Сьогодні кількість електронних грошей в обігу України незначна, і вони суттєво не впливають на монетарну політику, але не тяжко зрозуміти, що їх масова емісія та прийняття широким колом торговців як засобу платежу, може призвести до ескалації інфляційних процесів. Зменшити негативний вплив емісії електронних грошей на інфляційні процеси можна шляхом законодавчо встановленої вимоги про обов'язкову попередню оплату електронних грошей у повній сумі традиційними грошима, а також введенням заборони на кредитування в електронних грошах.

Ринок електронних грошей в Україні характеризується нерівномірністю поширення. Пропозиція електронних грошей залежить від багатьох факторів, які можуть стримувати їх розвиток: стимулів для споживачів, торговців, емітентів та посередників при їх використанні. Так, легкість використання пристроїв, на яких зберігаються електронні гроші, конфіденційність та безпека розрахунків будуть позитивно впливати на прагнення споживачів використовувати електронні гроші. Очевидно, що важливою стримуючою причиною використання електронних грошей, в Україні, є вкорінена звичка до використання

готівки у роздрібних платежах. Щоб почати їх використовувати у більшій мірі, людям необхідно мати більше впевненості та довіри до інноваційних платіжних засобів.

Електронні гроші забезпечуються на 100% доступними коштами для можливості у будь-який момент перерахувати їх на рахунок клієнта, який має намір погасити наявні у нього електронні гроші, або видати їх через касу банку. Оплачуючи постачальникам готівкою, покупці придбають товари зазвичай без їх ідентифікації з боку продавця. На відміну від операцій з готівкою, при придбанні товарів чи послуг за допомогою безготівкових розрахунків у процесі оплати покупець використовує кошти, що зберігаються на його рахунку в банку. Таким чином відбувається фіксація операції в програмно-технічних комплексах і системах банку та інших учасників розрахунків про конкретне списання коштів з визначеного рахунку даного власника рахунку за відомі товари. Використання ж електронних грошей фіксує списання коштів з гаманця покупця та зарахування їх на баланс гаманця продавця (постачальника) без участі рахунку чи інших даних особи, котра здійснює оплату [4, с.77].

Метою використання електронних грошей є підвищення ефективності та забезпечення конфіденційності платіжних трансакцій учасникам ринку з боку як фінансово-кредитних установ, так і торговців та покупців за операціями, які не потребують ідентифікації платника. Тобто електронні гроші - це платіжний засіб на пред'явника, що випускається в обіг без відкриття банківського рахунку.

При цьому, на прагнення споживачів використовувати електронні гроші впливатиме більша зручність (легкість використання пристроїв, на яких вони зберігаються) та менші витрати, а також безпека та конфіденційність розрахунків. На рішення торговців приймати електронні гроші може впливати потенційне збільшення обсягів реалізації, скорочення витрат, вигідні умови договорів тощо.

Для фінансових посередників, як і для інших учасників електронних розрахунків, важливими є також питання безпеки платежів та їх конфіденційності, що вирішується, виходячи із економічної сутності електронних грошей, які не є засобом доступу до банківського рахунку як платіжні картки, інтернет-банкінг чи мобільний банкінг. Виходячи ж із природи кредитних грошей та оцінюючи потенційні наслідки появи в обігу електронних грошей, слід мати на увазі, що електронні гроші у принципі не збільшують масу грошей. Проте очевидно збільшується швидкість їх обігу, оскільки вони виступають як засіб прискорення і забезпечення комерційних операцій.

Коли мова йде про безпеку електронних грошей, слід говорити, що, крім фізичного захисту, притаманного безпеці готівкових коштів, та фізичного й програмно-технічного, що характерний для безготівкових коштів, захист електронних грошей характеризується наявністю також організаційно-правового механізму. До останнього належать обмеження, що висуваються до організаторів та користувачів обігу електронних грошей у вигляді обмеження на здійснення операцій з електронними грошима: обмеження щодо суми поповнення електронних гаманців та сум, на які мають право здійснювати операції протягом певного періоду користувачі (власники електронних грошей). Такі заходи дозволять навіть у випадку шахрайських дій мінімізувати розмір збитку, завданого користувачеві, на відміну від використання розрахунків за допомогою безготівкових коштів, коли є ризик втрати власником усіх коштів, що знаходяться на його банківському рахунку [3, с. 36].

Суттєво підвищує захист систем електронних грошей використання захищених від несанкціонованого втручання чипів на карткових носіях і вдосконалена технологія шифрування. Не менш важливими є встановлення обмежень на суму електронних грошей, яка може зберігатися на електронних пристроях користувачів і торговців, та величину окремої трансакції, а також використання персональних ідентифікаційних кодів для авторизації завантаження електронних грошей на електронні пристрої та здійснення їх переказу. Всі ці заходи широко впроваджуються в системах електронних грошей для запобігання шахрайству.

Отже, використання електронних грошей набуває все більшої популярності по всьому світі. Перевагами є простота, зручність та швидкість здійснення електронних платежів. При

цьому, існують певні міри захисту електронних грошей, такі як ідентифікація особистості, встановлення ліміту на проведення певних операцій, тощо. Це дозволяє забезпечити користувачів від протиправних дій.

#### Література

1. Іконнікова М. В. Електронні гроші в аспекті економічної глобалізації. Ринок електронних грошей України: перспективи, проблеми та шляхи вирішення / М. В. Іконнікова // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2012. – № 4. – С.58-60.
2. Карлін М.І. Управління державними фінансами: [навч. посібн.] / М. І. Карлін, О. В. Борисюк. - Луцьк : ПП Іванюк, 2013. - 273 с.
3. Лозовик Д. Б. Перспективи розвитку систем електронних грошей в Україні / Д. Б. Лозовик // Ефективна економіка. – 2012. – № 6. – С. 15-36.
4. Пістунов І.М. ПЗ4 Безпека електронної комерції: [навч. посібн.] / І.М. Пістунов, Є.В. Кочура ; Нац. гірн. ун-т. – Електрон. текст. дані. – Д. : НГУ, 2014 – 125 с.

#### УДК 336.71

#### МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ РИЗИКОМ БАНКУ

**Ларіонова К.Л.**, к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,  
**Голик Т.М.**, магістрант кафедри фінансів, банківської справи та страхування,  
Хмельницький національний університет

В ринкових умовах проблема банківських ризиків набуває особливого значення, адже ефективність діяльності банків забезпечується саме тоді, коли прийняті ними ризики знаходяться під контролем і в межах їх фінансових можливостей. Кредитний ризик займає значне місце серед банківських ризиків, оскільки кредитування залишається найбільш динамічним видом банківських операцій. Це обумовлює необхідність розробки банками ефективного кредитного ризик-менеджменту, чого не можливо реалізувати без аналізу сутності кредитного ризику, визначення факторів, які впливають на нього та вибору методів управління кредитним ризиком банку.

Питанням управління кредитними ризиками присвячені наукові публікації та статті українських учених-економістів і науковців, зокрема таких, як: І.А. Бланк, В.В. Вітлінський, Л. Бондаренко, В.І. Грушко, А.Т. Гловко, О.І. Кіреєв, О.С. Любунь, С.І. Накончний, О.В. Пернарівський, О.С. Полетаєва, Л.О. Примостка, Т.С. Смовженко, Н.П. Шульга, О.І. Ястремський та інші.

Метою статті є виокремлення шляхів зниження кредитних ризиків як напрямів мінімізації їх негативного впливу.

Банковський сектор є «кровоносною системою», однією з найважливіших елементів економіки, що забезпечує безперервний рух фінансових ресурсів та її подальший розвиток. Кредитування є найбільш дохідним видом діяльності банку, і відповідно більш ризикованим. Банківські ризики стали на сьогоднішній день невід'ємною складовою практичної діяльності будь-кого банку. Мінливе фінансово-економічне середовище, що викликає коливання на фінансових ринках та ринках банківських послуг, зниження платоспроможності позичальників, помилки у правових аспектах діяльності банків, неправильно сформовані стратегії банків – все це є постійними загрозами нормальному функціонуванню банківських установ та поступової втрати ними своєї фінансової стійкості.

В дослідженнях як українських, так і іноземних науковців питання, пов'язані із теорією ризику, висвітлені в достатній мірі, однак серед них немає єдиної позиції щодо трактування його сутності, не повністю враховується вся багатоаспектність його прояву, що робить досить важким визначення цієї категорії. Водночас, узагальнюючи існуючі підходи, економічна наука виділяє три їх різновиди, що відображають сутнісне розуміння ризику: ризик як невдача, небезпека втрат, понесення збитків; ризик як результат невизначеності середовища, тобто це можливість втрат або ж дія на невдачу; як можливість позитивного (шанс) і негативного (збиток) результату прояву ризику.

Щодо сутності власне кредитного ризику, то у нормативній базі України, йому дали

таке визначення: кредитний ризик - розмір очікуваних втрат (збитків) за активом унаслідок дефолту боржника/контрагента [2]. Проте досліджуючи природу кредитного ризику, різні науковці давали йому різне визначення, дивлячись з аспекту якого вони його досліджували. Так, Коваленко В. В. дає своє визначення: кредитний ризик – це наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через неспроможність сторони, що взяла на себе зобов'язання, виконати умови будь-якої фінансової угоди з банком або в інший спосіб виконати взяті на себе зобов'язання [3].

Отже, критичний аналіз підходів до трактування кредитного ризику дозволив сформулювати його власне тлумачення. На нашу думку, під кредитним ризиком слід розуміти грошове вираження наслідків порушення позичальником взятих на себе зобов'язань перед кредитором, що виявляється у неможливості внаслідок дії зовнішніх та внутрішніх чинників дотримання графіку повернення наданої на тимчасовій і платній основі вартості у належних обсягах, що спричиняє недоотримання кредитором запланованого рівня доходів від здійсненої операції.

Наведене визначення кредитного ризику не лише узагальнює сучасні підходи до його трактування, але й: акцентує увагу на суб'єктах (кредитор, позичальник) та об'єкті (вартість) кредитної операції; враховує грошове вираження реалізації кредитного ризику; вказує, що існує саме ймовірність порушення зобов'язань позичальником (як один із варіантів виникнення події); відмічає, що порушення умови повернення кредитних ресурсів може бути спричинене дією як зовнішніх, так і внутрішніх факторів, що свідчить про можливість виникнення кредитного ризику як з вини позичальника, кредитора, так і внаслідок несприятливого впливу макроекономічної ситуації на їх діяльність; вказує, що невизначеність ситуації щодо функціонування контрагентів може лише погіршити очікуваний цільовий результат; звертає увагу на мету здійснення кредитної операції, а саме на отримання запланованого рівня доходу.

Розуміння останнього положення особливо важливе з практичної позиції, адже для ефективного функціонування банку кредитний ризик повинен сприйматись не як ймовірність негативної події та як небезпека, а діяльність, спрямована на отримання доходів.

Дана тема стала однією з значимих тем у економічній науці. Незважаючи на значний розвиток цього напрямку в області фінансово-економічних досліджень, необхідно визнати, що існує безліч невирішених питань у цій області. Зокрема нині фінансові установи масово потерпають від неповернення кредитів - 56% усіх наявних позик в Україні визнано такими, що не працюють. У 2018 році це стане однією з основних загроз стійкості фінансового сектору. Лише за останній рік сума таких проблемних кредитів зросла більш ніж на чверть. Підбиваючи підсумки 2017 року, Національний банк визнав, що Україна стала рекордсменом світу за часткою непрацюючих кредитів, які зосередилися в наших банках. Цифри і справді вражають: ще на початку року обсяг проблемних кредитів становив 444,66 мільярда гривень. А вже до листопада ця сума зросла на 143,8 мільярда – до 588,46 мільярда гривень [1].

При здійсненні кредитування банк неодмінно управляє ризиком. Він може діяти декількома способами: прийняти кредитний ризик (це має бути узгоджено з кредитною політикою банку, з вирішенням проблеми ризик - прибутковість) або мінімізувати його. При цьому відмова від ризикового кредиту зводить ризик до нуля, але тоді банк втрачає доходи від цієї операції.

Для мінімізації кредитного ризику банк може реалізувати безліч різних заходів, поєднувати їх, забезпечуючи оптимальний вплив на ризик.

До традиційних внутрішнім методам зниження кредитного ризику відносять: аналіз кредитоспроможності позичальника, формування банком резервів на покриття кредитних ризиків. До зовнішніх методів належать способи забезпечення повернення позики [5, с. 154].

Діюча в Україні практика оцінювання комерційними банками кредитоспроможності позичальників не базується на якихось уніфікованих підходах до аналітичної роботи в цій сфері. Власне кажучи, кожному комерційному банку надано можливість розробляти і використовувати власну методику аналізу кредитоспроможності. Національним банком розроблено лише рекомендації, які повинен враховувати комерційний банк при створенні

власної методики оцінки кредитоспроможності позичальників.

На нашу думку, було б доцільно розробити на рівні НБУ загальноприйняту для використання всіма комерційними банками України методику оцінки кредитоспроможності позичальників, яка б врахувала недоліки і переваги всіх діючих на сучасному етапі систем аналізу, а також особливості позичальників банків. Також, з огляду на необхідність оцінки кредитоспроможності позичальників, кожен банк повинен створити спеціальний підрозділ аналізу позичальників, що об'єднує висококваліфікованих фахівців, які могли б не тільки розрахувати рейтинг позичальника, але і весь комплекс факторів, що впливають на повернення позики.

Для забезпечення кращого управління кредитними ризиками на даний момент банки почали активно обмінюватися інформацією про позичальників з бюро кредитних історій. Якщо раніше кредитне бюро було ініціатором такої співпраці, то тепер ініціаторами являються банки, так як вони потребують повнішої інформації про позичальників. Це призвело до більш якісним наповненням кредитних історій і появи на ринку нових видів інформаційних послуг.

Перш ніж надавати кредити фізичним особам, банки повинні якісно і повноцінно їх ідентифікувати, оцінювати фінансовий стан, джерела погашення заборгованості по кредитах і відсоткам, для того, щоб мінімізувати свої ризики.

Одним з методів зниження кредитного ризику на рівні банку є формування резервів. Саме вони виконують функцію захисту інтересів вкладників кредиторів і акціонерів. Крім того, якісно сформовані резерви дозволяють підвищити надійність банківської системи в цілому. Неможливо не звернути уваги на величину резервів сформованих під кредитні операції. Формування значних обсягів резервів, зокрема в кризовий період, може негативно вплинути на фінансовий стан банківської системи, так як резерви під стандартну кредитну заборгованість формуються за рахунок чистого прибутку банку, що може привести до втрати його капіталу, а відповідно і привести до банкрутства установи. Але, незважаючи на це, якісно сформований ефективний і раціональний резерв в будь-якому випадку стане гарантом мінімізації кредитного ризику.

На макроекономічному рівні з метою стабілізації економічної ситуації можна запропонувати створити резервну систему України при НБУ, основною метою функціонування якої буде запобігання виникненню криз у банківській системі. Такий державний фонд також буде сприяти зростанню довіри населення України до банківських установ. доцільно створення незалежних рейтингових агентств для оцінки фінансового стану банківських установ, що є стимулом для банків щодо поліпшення управління ризиками. До головних напрямків мінімізації кредитних ризиків в банках також належить впровадження новітніх інформаційних технологій управління кредитними ризиками на базі скорингових моделей. Як вже зазначалося вище, з кредитуванням пов'язана значна частина прибутку українських банків. Тому від того, як побудований процес управління кредитним ризиком в банку залежить фінансове становище самого банку і економіки країни в цілому.

Таким чином використання кожного з перерахованих методів мінімізації кредитних ризиків має як переваги, так і недоліки, тому при несприятливих умовах доцільно застосовувати комплексний підхід до управління кредитними ризиками через диверсифікацію методів і інструментів, що дозволяють мінімізувати збитки банків по будь-якого розвитку подій. Крім того, в Україні потрібно продовжувати роботу по мінімізації кредитного ризику як на рівні комерційних банків, так і на законодавчому рівні. Зокрема необхідні подальші дослідження по застосуванню комплексних систем кредитного ризик-менеджменту, які є життєво важливим елементом управління комерційними банком.

#### Література

1. Динаміка непрацюючих кредитів. Офіційний сайт НБУ – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua>
2. Постанова правління національного банку України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16/page>
3. Коваленко В.В. Діагностика кредитного ризику та його вплив на кредитну активність банків України / В.В. Коваленко, О.М. Зверяков, Д.С. Гайдукович // Фінанси

України. – 2016. – № 2. – С. 84–98.

4. Соколинская Н.Э. Кредитные риски в российском банковском секторе: факторы и менеджмент / Н.Э. Соколинская // Банковские услуги. – 2016. – № 5. – С.2-28.

5. Слейко І. В. Особливості мінімізації кредитного ризику банківської установи [Текст] / І. В. Слейко, О. В. Сідак // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.8. – С. 150-158

**УДК 336.719**

## **СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІ ІННОВАЦІЙ В БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ**

**К.Л. Ларіонова**, к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,

**Т.О. Свідінська**

Хмельницький національний університет

Проблеми, які виникають в соціальному та економічному житті, безпосередньо впливають на стан банківської системи, спричиняють виникнення проблем у сфері формування та використання ресурсів. Завдання, що стоїть перед банківською системою України, є становлення, розвиток та функціонування системи, які можуть відбуватися в умовах невизначеності і нестабільності економіки. Цьому можуть сприяти інновації, які здатні покращити стан банківської системи в цілому.

Подальший розвиток банківської системи багато в чому залежать від можливостей впровадження інновацій. Застосовуючи інновації, банки можуть запропонувати своїм клієнтам різні послуги, використовуючи прогресивні технології обслуговування споживачів.

Сьогодні інновації служать не тільки одним з найважливіших факторів економічного зростання і структурних змін, вони стали основою сучасного розвитку в усіх сферах економіки, в тому числі і на ринку банківських послуг.

Сучасний розвиток банківської системи України характеризується низьким рівнем довіри з боку потенційних споживачів. На рівень довіри до банків впливають фактори макrorівня, викликані макроекономічною ситуацією в країні (анексія Криму, військові дії на Сході України), і мікрорівня, обумовлені політикою самих банків, специфікою надання банківських послуг і недостатнім рівнем фінансової грамотності населення.

Банківська система України має високий рівень сегментації. Згідно інформації Мінфіну, станом на 19.03.2018 року в Україні діє 82 комерційних банки, 38 з яких - з іноземними інвестиціями. Серед них 18 банків зі 100-% іноземного капіталу. Деякі банки Національний банк України в різний час усував від проведення валютних аукціонів. Це в основному дрібні банки, що мають незначну кількість клієнтів і відділень. Станом на 01.01.2018 року визнано неплатоспроможними, реорганізовано або перебувають в стадії ліквідації 96 банків [1].

Процеси інтеграції України у світовий економічний простір вимагають вирішення проблеми забезпечення інноваційного розвитку її економіки на основі формування принципово нових теоретико-методологічних підходів та обґрунтування практичних заходів щодо впровадження результатів наукових досліджень.

На нашу думку, в основу інноваційної моделі розвитку банківської системи має бути покладено забезпечення науково-технічного, соціального та економічного потенціалу, залучення міжнародного досвіду та знань українських фахівців для реформування, зменшення впливу тіньового сектору економіки, впровадження високих стандартів життя для кожного громадянина.

Інновації в банківському бізнесі характеризуються такими особливостями, серед яких можна виділити наступні: наявність істотного впливу досить жорсткої системи регулювання банківського бізнесу, що певною мірою може гальмувати темпи інновацій; на відміну від сфери матеріального виробництва, основним інструментом захисту інтелектуальної власності на інноваційні об'єкти банку є не патентний захист, а ноу-хау і авторські права, хоча останнім часом кількість виданих патентів в сфері банківського бізнесу значно зростає; абсолютна більшість банківських інновацій базується на прикладних, а не на фундаментальних наукових дослідженнях, що дозволяє значно скоротити витрати банків на



інноваційну діяльність; значна частина банківських інновацій є результатом здійснення інноваційних рішень.

Сьогодні складно уявити українця навіть у найвіддаленіших куточках країни без мобільного телефону, однак ще на початку 2000-х років їх власників було зовсім небагато. Не дивно, що і послуга мобільного банкінгу в той час для українських фінансових установ була серйозною інновацією. СМС – інформування про проведення операції по рахунку і функція запиту залишку на рахунку сьогодні вже стали звичними для більшості банківських клієнтів. Проте свого часу це була важлива інновація, завдяки якій підвищилися безпека транзакцій та інформованість клієнта про стан його рахунку.

Ще на початку 2014 року експерти припускали що, мобільний телефон замінить пластикову картку як засіб платежу, і що широке поширення якого відбудеться вже через кілька років. Ідентифікація клієнта відбуватиметься завдяки NFC-чипів, вбудованим в телефон. Спектр можливих операцій буде досить широкий: залишок за рахунком, платежі, переказ коштів, тощо. Більш того, ідентифікація клієнта банком у відділенні також стане можливою просто по телефону, потреба в паспорті зникне [2].

І вже у 2015 році вперше в ПАТ «ПриватБанку» була запроваджена технологія хмарного NFC і реалізована за допомогою системи Privat24. Така новація дає можливість швидко оплачувати поїздки будь якою банківською карткою, без купівлі спеціальних карток, стікерів або secure - елементів. Corezoid це хмарна операційна система, розроблена в Центрі електронного бізнесу ПАТ «ПриватБанку».

Сьогодні ця тенденція з'явилася на ринках США і Європи, де ідентифікація вже відбувається навіть за адресою електронної пошти клієнта.

Провідні банківські установи світу впроваджують інновації як у формі нових продуктів, послуг, технологій, так і шляхом зміни організації надання банківських послуг. На зміну традиційному банківському бізнесу, окремі банки вибирають такі альтернативні форми побудови банківської діяльності як дистанційне обслуговування, або ж простір офісів перетворюють в так звані «банківські лабораторії».

Так, експерти The Financial Brand, визначили сім найперспективніших зарубіжних банківських лабораторій: інноваційний центр PlayRoom Standard Bank (ПАР); лабораторії банку Capital One (США); інноваційна лабораторія Commonwealth Bank (Австралія); інноваційна лабораторія Citi (США); інноваційний центр Visa (США); центр розробки та інновацій Chase Bank (США); інноваційний центр BBVA (Іспанія). Відмінними їх рисами є націленість на потреби клієнтів, спільна з споживачами розробка інноваційних продуктів, значні капіталовкладення, яскраво оформлені великі за розміром офісні приміщення з простором для творчості, використання технологічних новацій і нововведень, прийняття нестандартних рішень [3].

У 2000 році вперше на українському ринку банківських послуг були впроваджені одноразові динамічні паролі для Інтернет - банкінгу за рахунок прив'язки карти до номера мобільного телефону. Кожна Інтернет - транзакція підтверджується одноразовим динамічним паролем, який надсилається в СМС-повідомленні на телефон клієнта - така комбінація робить платежі максимально безпечними. Використання одноразових паролів дозволяє уникнути шахрайських операцій в Інтернет банкінгу, і сьогодні багато фінансових установ активно застосовують цю технологію. Проривом в банківських технологіях останнього десятиліття і ключовою новацією майбутнього десятиліття є Інтернет-банкінг, який сьогодні пропонується клієнтам більшістю банків.

З одного боку, Україна входить в топ 10 країн Європи за кількістю користувачів, а з іншого із-за низького проникнення в регіони має ще й високий потенціал зростання Інтернет аудиторії в майбутньому. Для банків це відкриває великі можливості, і експерти роблять основну ставку саме на розвиток віддаленого банкінгу. На відміну від західних країн, ПОС - термінали в торгових мережах не привели до глобальної революції в українському безготівковому просторі.

Важливим є те, що в Україні здійснюється Державне регулювання інноваційної діяльності на підставі Закону України «Про інноваційну діяльність», яке відбувається шляхом [4]:

- окреслення та підтримка важливих напрямів інноваційної діяльності на всіх рівнях, а саме: державному, галузевому, регіональному і місцевому;
- створення та втілення інноваційних програм на всіх рівнях економіки;
- створення відповідної законодавчої бази та певних економічних механізмів для продуктивного функціонування і стимулювання інноваційної діяльності;
- забезпечення прав і інтересів учасників інноваційного процесу;
- фінансова підтримка виконання інноваційних програм;
- заохочення комерційних банків та інших фінансово-кредитних інститутів, основним напрямом роботи яких є кредитування інноваційних розробок та проектів;
- створення спеціальних умов оподаткування для учасників інноваційного процесу (наприклад, пільгове оподаткування);
- підтримка діяльності і розвитку сучасної інноваційної інфраструктури.

Держава має неодмінно виступати незамінним співучасником інноваційного процесу. На неї покладено виконання однієї з найголовніших, найвідповідальніших функцій, які мають гарантувати високий професіоналізм, довгостроковий погляд і старання, які докладають керівники і державні службовці. Виділяться кілька факторів, які вказують на те, що роль держави в прийнятті і реалізації стратегії інноваційного розвитку є досить важливою. Регулювання інноваційної діяльності здійснюється як державою самостійно, при цьому вона є ініціатором і безпосереднім учасником таких взаємовідносин, так і опосередковано, підштовхуючи розвиток інновацій непрямими методами і створюючи при цьому відповідний економічний механізм.

Варто зазначити, що банківські установи України почали активно втілювати в реальність переваги Інтернет - банкінгу в свою практику надання банківських послуг відносно нещодавно. Основною причиною даного стану є проблематичність технічної реалізації системи Інтернет банкінгу, що пов'язане передусім, зі складністю та високою ціною захисту інформації, що передається.

Банківська система України зараз знаходиться на етапі розвитку. Вона помалу, та все ж запроваджує в свою діяльність новітні продукти. Варто відзначити, якщо вона і надалі триматиме такий напрямок, то українські банки будуть мати можливість стати конкурентоспроможними на світовому ринку послуг, які надаються банківськими установами, що позитивно вплине на покращення якості та швидкості надання послуг, при цьому кожна послуга буде пристосовуватись відповідно до запитів клієнта, що матиме відповідно хороший вплив як для банківської системи, так і для країни в цілому.

#### Література

1. Національний банк України. Офіційний сайт. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/>. – Дата доступу: 15.03.2016.
2. Про інноваційну діяльність [Електронний ресурс]: Закон України, 4 липня 2002 р., 40 – IV, з змі. // Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40>.
3. Де народжуються інновації: 7 найцікавіших банківських лабораторій [Електронний ресурс] // Finance.ua. – 09.06.2015. – Режим доступу: [news.finance.ua/ua/news/-/352109/de-narodzhuyutsya-innovatsiyi-7-najtsikavishyh-bankivskiyh-laboratorij](http://news.finance.ua/ua/news/-/352109/de-narodzhuyutsya-innovatsiyi-7-najtsikavishyh-bankivskiyh-laboratorij).
4. Про інноваційну діяльність: закон України: прийнятий 04.07.2002 № 40 – IV / Верховна Рада України. – Офіційний текст. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40> - 15.

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЛИКВИДНОСТЬЮ БАНКА

**Т.И. Леонович**, к.э.н., доцент, доцент кафедры банковского дела,  
**К.Л. Забавский**

Белорусский государственный экономический университет»

Взаимоотношения предприятий с банками зависят не только от финансового состояния предприятий, обращающихся за кредитом (размещением депозита) в банк, но и от ликвидности самого банка, а также от выстроенной банком системы управления ликвидностью.

При построении системы управления ликвидностью банки постоянно сталкиваются с проблемами неопределенности в части остатков на текущих счетах обслуживаемой клиентуры; увеличения концентрации фондирования, что может привести к внезапному возникновению дефицита ликвидности; своевременности исполнения клиентами обязательств перед банком, в первую очередь, по погашению полученных от банка кредитов; проведения жесткой политики центрального банка по обязательному резервированию части привлеченных ресурсов как в белорусских рублях, так и в иностранной валюте; негативных изменений макроэкономической обстановки в стране, заключающихся в высоком уровне инфляции и девальвации при отсутствии роста валового внутреннего продукта, что приводит к значительному уменьшению в структуре пассивов доли средств корпоративного сектора при росте доли средств и депозитов физических лиц и др., - все это в целом можно назвать возникновением риска ликвидности. Одновременно следует понимать, что в банковской практике невозможно избежать рисков, связанных с кредитованием проблемных клиентов, с учетом того, что проблемы зачастую возникают уже после факта предоставления банковского кредита; с досрочным изъятием клиентами части депозитных средств; с ошибками размещения денежных ресурсов в неликвидные ценные бумаги и др.

В таких условиях, на наш взгляд, представляется целесообразным предложить целый спектр направлений совершенствования системы управления ликвидностью банка (рисунок 1).

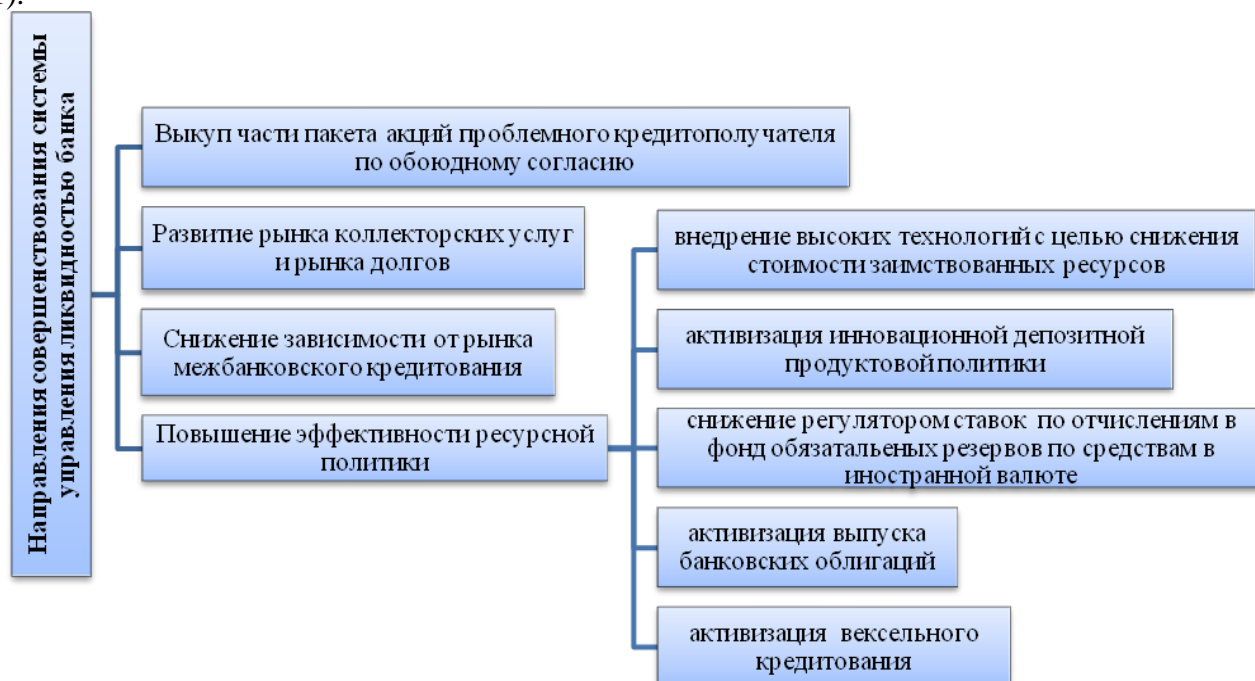


Рис. 1. Направления совершенствования системы управления ликвидностью банка

*Примечание – Источник: собственная разработка авторов.*

Как видно из данных рисунка 1, повышенный уровень рисков ликвидности доказывает необходимость предоставления банкам достаточно широкого круга

инструментов по совершенствованию системы управления ликвидностью не только на микроуровне, но и макроуровне.

Так, например, в случае разрешения регулятором банкам-кредиторам выкупать часть пакета акций проблемного кредитополучателя по обоюдному согласию, банки получают возможность избавиться от проблемных активов. Кроме этого данное разрешение выкупа акций будет способствовать активизации рынка банковских инвестиций.

Также и активизация создания рынка коллекторских услуг и рынка долгов позволит банкам избавляться от проблемных активов даже при условии потери части стоимости актива.

Можно рекомендовать банкам осуществлять эмиссию собственных акций в рамках, так называемой «народной эмиссии», то есть для продажи части капитала (около 10–15 %) клиентам и вкладчикам банка, что позволит не быть зависимыми от рынка межбанковского кредитования и увеличить размер собственного капитала с небольшим увеличением количества учредителей. Повышение эффективности ресурсной политики зависит как от деятельности самих банков, так и от регулятора в лице Национального банка Республики Беларусь.

В этом случае, на наш взгляд, изменение государственной политики должно осуществляться в нескольких направлениях. Традиционно множество белорусских банков обслуживают сферу внешнеэкономической деятельности и в этом случае в составе привлеченных средств клиентов значительный удельный вес приходится на денежные ресурсы в иностранной валюте. С отменой Национальным банком Республики Беларусь льгот по отчислению в фонд обязательных резервов по средствам в иностранной валюте, а также с появлением необходимости дополнительного финансирования ликвидности, банки столкнулись со значительным ростом размера данного фонда обязательных резервов (ставка составляет 17% [1; 2]). В таких условиях для банков важнее всего было бы добиться снижения размера такого показателя до нулевого уровня. Данная мера со стороны Национального банка Республики Беларусь может носить временный характер и даст возможность населению и субъектам хозяйствования адаптироваться к снижению ставок по депозитам в национальной валюте.

В части внедрения высоких технологий в настоящее время белорусские банки проводят достаточно активную деятельность, конкурируют за клиента на рынке интернет-банкинга, а также путем использования разнообразных маркетинговых подходов. Следовательно, для совершенствования системы управления ликвидностью банкам следует продолжить процесс внедрения высоких технологий, позволяющих снижать стоимость заимствованных ресурсов.

В рамках решения задачи активизации инновационной депозитной продуктовой политики банкам для пополнения ресурсов можно работать в направлении привлечения корпоративных клиентов на обслуживание за счет предложения выгодных кредитных или иных услуг, например, перекредитование по более низкой процентной ставке. Данная мера может носить временное уменьшение процентных доходов, однако приведет к их увеличению в будущем за счет улучшения условий возвратности денежных средств кредитополучателями.

Также в настоящее время белорусские банки достаточно успешно продают облигации собственного выпуска. Однако в регионах Республики Беларусь данный процесс проходит в значительно меньших объемах, чем в столице (г. Минск). Активизировать эмиссию облигаций банка представляется возможным сделать за счет использования рекламного бюджета продвижения услуги, то есть банки могут провести рекламные мероприятия на местах (в регионах) для будущих (существующих) клиентов, которые будут содержать информацию по разъяснению преимуществ такого инструмента по сравнению с обычным размещением денежных средств в виде депозитов.

Также предлагается использовать вексель банка для кредитования части постоянных клиентов. В отличие от прямого банковского кредита, вексельный кредит не нуждается в особом залоге и менее рискован, чем банковский кредит. В отличие от дебиторской задолженности, вексельный кредит не связывает оборотные средства кредиторов, ибо позволяет им расплачиваться векселями со своими поставщиками. При использовании

вексельного кредитування не происходит реального отвлечения денежных средств на период выдачи кредита. Устанавливая достаточно низкие процентные ставки по вексельным кредитам, банк дополнительно привлекает и новых клиентов.

Таким образом, предлагаемые направления совершенствования системы управления ликвидности позволят белорусским банкам снизить возникновение риска ликвидности, стабилизировать суммы получаемых доходов и достичь устойчивости банковского сектора в кризисных макроэкономических условиях страны.

#### Литература

1. Главная. Монетарная политика. Инструменты. Обязательные резервы. Нормативы обязательных резервов [Электронный ресурс] / Сайт Национального банка Республики Беларусь. – Минск, 2018. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/mp/ReserveRequirements/>. – Дата доступа: 14.05.2018.

2. Инструкции о порядке формирования банками и небанковскими кредитно-финансовыми организациями фонда обязательных резервов, размещаемого в Национальном банке Республики Беларусь, и признании утратившими силу некоторых нормативных правовых актов Национального банка Республики Беларусь, утвержденная Постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь 30.12.2015 г. №781 (в ред. Постановления Правления Национального банка Республики Беларусь от 27.02.2018 № 86) [Электронный ресурс] / Сайт Национального банка Республики Беларусь. – Минск, 2018. – Режим доступа: [http://www.nbrb.by/legislation/documents/pp\\_781.pdf](http://www.nbrb.by/legislation/documents/pp_781.pdf). – Дата доступа: 14.05.2018.

#### УДК 336.717

### КРИТИЧНИЙ АНАЛІЗ НАДАННЯ ПОСЛУГИ ОФОРМЛЕННЯ ПОЛІСУ ОСЦПВ ДЛЯ ЮРИДИЧНИХ ОСІБ У ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК»

**О.В.Макоткіна**

**В.М.Вареник**, к.е.н., доцент кафедри міжнародних фінансів, обліку і оподаткування  
Університет імені Альфреда Нобеля

Відповідно до Розпорядження Нацкомфінпослуг №3631 від 31.08.2017 «Про затвердження змін до Положення про особливості укладання договорів обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів», з 7 лютого 2018 року договори внутрішнього обов'язкового страхування автоцивільної відповідальності можуть укладатись в електронній формі [1].

Від 4 квітня 2018 року ПриватБанк розпочав продаж цифрових полісів автоцивільної відповідальності, оформлення яких проходить у режимі онлайн і не вимагає отримання паперового бланка поліса [2]. ПриватБанк – це банк унікальних можливостей не тільки для фізичних (приватних) осіб, а й для юридичних осіб (бізнесу). Адже не дарма Місія ПриватБанку – «Надавати банківські послуги з найкращою якістю обслуговування на прозорих і справедливих умовах усім жителям і компаніям країни» [3].

Серед різноманітних сервісів обслуговування клієнтів ПриватБанку, є поліс ОСЦПВ (Обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності автовласників на території України) для бізнесу. До головних переваг оформлення цього виду полісу у ПриватБанку належать:

- Онлайн-оформлення за 5 хвилин.
- Безкоштовна доставка.
- Страхові виплати – протягом 30 днів.
- Франшиза – 0 грн.
- Оплата з поточного рахунку компанії.

Також, поліс ОСЦПВ для юридичних осіб – це:

- По-перше, зручність і швидкість оформлення у будь-який вільний час;
- По-друге, безкоштовна доставка поліса у зручний для юридичних осіб час і місце;

- По-третє, якість виплат по страхових випадках (Банк виплачує їх протягом 30-ти днів);

- По-четверте, надається знижка 20% на кожний застрахований автомобіль, а також додаткова знижка до 30% за понад 5 застрахованих машин від однієї компанії.

За полісом ОСЦПВ для юридичних осіб страхується відповідальність власника автомобіля (водія) за шкоду, яку може бути завдано іншим учасникам дорожнього руху (третім особам) у результаті дорожньо-транспортної пригоди.

За відсутність такого поліса передбачено від 425 до 850 грн. Сам поліс ОСЦПВ для юридичних осіб коштує набагато дешевше, ніж у штрафі. У разі відсутності поліса підприємцю або підприємству доведеться за свій рахунок відшкодувати збитки потерпілим.

Ліміти відповідальності страхової компанії, тобто максимально встановлені можливі суми виплати за полісом:

- 50 000 грн на кожного потерпілого (за шкоду, що завдано майну: автомобілі, споруди та конструкції, що пошкоджені транспортним засобом під час руху);

- 100 000 грн на кожного потерпілого (за шкоду, що завдано життю та здоров'ю). Франшиза (це частина збитку, що не виплачується компанією в разі настання страхового випадку) дорівнює нуль гривень.

Термін дії договору становить один календарний рік. Укладання договорів на термін менше ніж один рік, але не менше 15 днів допускається винятково для транспортних засобів, які:

- Незареєстровані, стосовно періоду до моменту реєстрації;
- Тимчасово зареєстровані, саме на час до постійної реєстрації;
- Зареєстровані на території іноземних держав;
- Зобов'язані проходити обов'язковий технічний контроль. Це вантажні автомобілі; причепа до вантажних автомобілів; автобуси; автомобілі, що належать юридичним особам і що використовуються з комерційною метою, а також автомобілі, що використовуються як таксі.

Вартість страхового поліса ОСЦПВ для юридичних осіб залежить від об'єму двигуна, місця реєстрації власника, сфери використання автомобіля та строку дії договору.

Оформити поліс у ПриватБанку можна в онлайн режимі. Достатньо зробити декілька неважких кроків згідно інструкції на офіційному сайті ПриватБанку:

Крок 1. У «Приват24 для бізнесу» в меню «Послуги/Страхування» виберіть «Поліс ОСЦПВ для юр. осіб».

Крок 2. Оберіть тип транспортного засобу, місто реєстрації та зазначте, чи використовується автомобіль як таксі. Натисніть кнопку «Далі».

Крок 3. У графі «Який у Вас транспортний засіб?» оберіть зі списку марку та модель автомобіля, внесіть дані зі свідоцтва про держ. реєстрацію ТЗ: № кузова (VIN-код), держ. номер, рік випуску.

Крок 4. Зазначте дату набуття чинності договору й рахунок, з якого буде списано платіж за поліс.

Крок 5. Оберіть спосіб отримання поліса: безкоштовна доставка кур'єром або в будь-якому найближчому відділенні.

Крок 6. Натисніть «Оформити договір» [4].

Перелік страхових компаній, які акредитовано в ПАТ КБ ПриватБанк станом на 20.04.2018 року та які є партнерами за страхуванням ОСЦПВ для юридичних осіб наступний:

- Приватне акціонерне товариство «Страхова Група «ТАС»;
- Приватне акціонерне товариство «Українська Страхова Компанія «Княжа Вієнна Іншуранс Груп»;

- Приватне акціонерне товариство «Страхова Компанія «Вусо»;

- Приватне акціонерне товариство «Страхова Компанія «Уніка» [5].

Для максимальної зручності та терміновості юридичним особам надається можливість розрахувати вартість поліса онлайн. Достатньо знати вид транспортного засобу, об'єм

двигуна, де воно зареєстровано (місто) та чи використовується транспортний засіб в якості таксі.

Наприклад, якщо у юридичної особи легковий автомобіль з об'ємом двигуна до 1.6 куб. см., зареєстрований у місті Дніпро та транспортний засіб використовується в якості таксі, то вартість поліса становитиме 907 грн. 20 коп. А якщо таке ж саме авто, але зареєстровано у місті Київ, то вартість поліса становитиме 1 555 грн. 20 коп. на рік, тобто на 648 грн. більше.

З іншого боку, якщо на підприємстві є автобус для працівників, в якому посадочних місць більше 20 осіб, зареєстрований у місті Дніпро, то вартість полісу ОСЦПВ буде 1 814 грн. 40 коп. на рік. Та якщо у підприємства є вантажний автомобіль менше 2-ох тон, зареєстрований у місті Дніпро, вартість полісу дорівнюватиме 1 209 грн. 59 коп.

Отже, впровадження електронного полісу ОСЦПВ для юридичних осіб в ПриватБанку – це вагомий внесок у взаємодію між Банком та підприємствами. Це результат трудовіткої роботи багатьох спеціалістів. Оптимізація таких бізнес процесів зробить відносини Банку з юридичними особами більш ефективними, надійними, прозорими та довготривалими.

#### Література

1. Розпорядження Нацкомфінпослуг №3631 від 31.08.2017 «Про затвердження змін до Положення про особливості укладання договорів обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів». [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1197-17>

2. Офіційний сайт ПАТ КБ «ПриватБанк». Новини ПриватБанку: «ПриватБанк випише цифрову автоцивілку». [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://privatbank.ua/news/2018/4/4/privatbank-vipishe-cifrovu-avtocivilku>

3. Офіційний сайт ПАТ КБ «ПриватБанк». Про банк. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://privatbank.ua/about>

4. Офіційний сайт ПАТ КБ «ПриватБанк». Поліс ОСЦПВ для бізнесу. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://privatbank.ua/business/polis-osgpo-dl-a-juridicheskikh-lic>

5. Офіційний сайт ПАТ КБ «ПриватБанк». Перелік страхових компаній, які акредитовано в ПАТ КБ ПриватБанк станом на 20.04.2018 року. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [https://static.privatbank.ua/files/povniy\\_per\\_25\\_04.pdf](https://static.privatbank.ua/files/povniy_per_25_04.pdf)

## УДК 338

### АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В БАНКАХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Д.Э.Макушинская

Научный руководитель – старший преподаватель А.В.Митренкова  
Белорусский государственный университет транспорта

Потребительский кредит – это кредит, который предоставляется физическим лицам на приобретение потребительских товаров длительного пользования и услуг и который возвращается в рассрочку.

Сущностные признак потребительского кредита – кредитование конечного потребления. Потребительский кредит дает возможность населению потреблять товары и услуги до того, как потребители способны их оплатить. Тем самым потребительский кредит обеспечивает повышение жизненного уровня потребителей. В макроэкономическом плане потребительский кредит увеличивает совокупный платежеспособный спрос на предметы потребления и услуги, что стимулирует расширение объемов их производства. [1]

В Республике Беларусь потребительское кредитование – одна из востребованных населением банковских услуг.

На 01.01.2018 г. кредиты, выданные физическим лицам, составили 1141,3 млн руб.

Задолженность по кредитам, выданным в национальной валюте физическим лицам на потребительские нужды, на 01.12.2017 г. составила 2858,4 млн руб. Что касается кредитов на финансирование недвижимости, задолженность составила 5816,7 млн руб. [2]

Сравнивая с состоянием на 01.12.2016 г., задолженность по кредитам, выданным на потребительские нужды, выросла на 1190,7 млн руб., и выданным на финансирование недвижимости – выросла на 510,3 млн руб. [3]

Динамика задолженности по кредитам, выданным банками Республики Беларусь физическим лицам, представлена на рисунке 1.

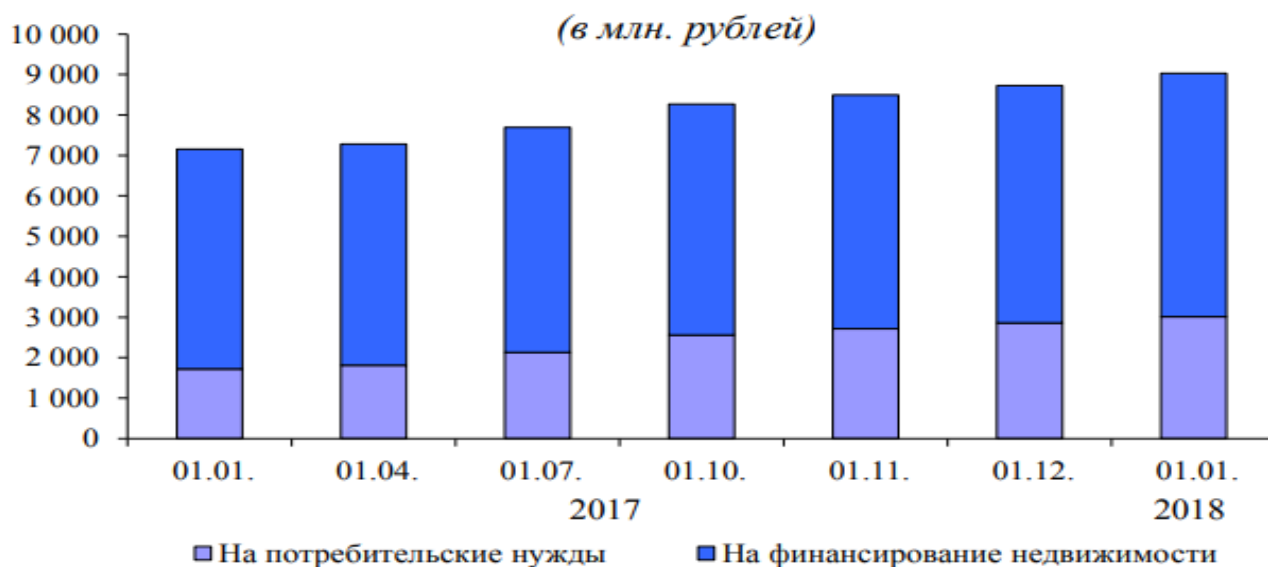


Рис. 1. Динамика задолженности по кредитам, выданным банками Республики Беларусь физическим лицам

На развитие банковской системы и на отношение общества к банкам оказывает влияние объём депозитов физических лиц, размещённых в банках.

Динамика объёма депозитов физических лиц, размещённых в банках Республики Беларусь, с 01.01.2017 по 31.01.2017 г. представлена на рисунке 2.

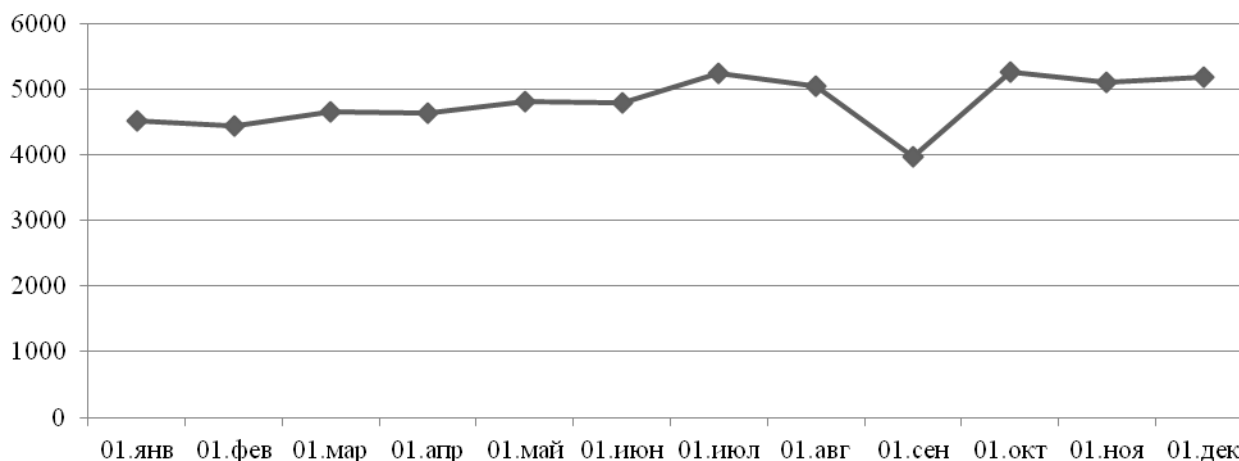


Рис. 2. Объём депозитов физических лиц, размещённых в банках Республики Беларусь за 2017 г., млн. руб.

Примечание – Источник: собственная разработка на основании данных [2]

Экономическая ситуация в стране оказывает существенное влияние на возможности банков и поведение потребителей. Если доходы населения существенно сокращаются, это сказывается на уровне потребления всех категорий услуг, в том числе банковских, что обуславливает пристальное внимание Национального банка к проблемам, связанным с



потребительским кредитованием. В Беларуси фаза накопления денежных средств физическими лицами сменилась фазой роста потребления ими материальных благ, в том числе и за счёт кредитов банков. В целом, на протяжении рассматриваемого периода наблюдается увеличение как объёмов депозитов населения, так и объёмов кредитования. Можно утверждать, что с ростом доходов происходило и увеличение количества потребляемых товаров и услуг, что и привело к увеличению объёмов кредитования.

На рост потребительского кредитования в 2017 году оказали влияние такие факторы как снижение ставки рефинансирования, т.к. вместе с ней снизились ставки по кредитам, и рост реальной заработной платы населения.

#### Литература

- 1 Лагутин - Кредитование: теория и практика: Учеб. пособие. - 2-е изд., - М.: - 2001.
- 2 Статистическая бюллетень / Национальный банк Республики Беларусь [электронный ресурс] – 2017. – Режим доступа: [http://www.nbrb.by/Publications/bulletin/Stat\\_Bulletin\\_2017\\_12.pdf](http://www.nbrb.by/Publications/bulletin/Stat_Bulletin_2017_12.pdf) – Дата доступа: 10.05.2018.
- 3 Статистическая бюллетень / Национальный банк Республики Беларусь [электронный ресурс] – 2016. – Режим доступа: [http://www.nbrb.by/Publications/bulletin/Stat\\_Bulletin\\_2016\\_12.pdf](http://www.nbrb.by/Publications/bulletin/Stat_Bulletin_2016_12.pdf) – Дата доступа: 10.05.2018.

**УДК 336.71 (477)**

### **ТЕРИТОРІАЛЬНА СТРУКТУРА БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ У ЗАХІДНОМУ РЕГІОНІ**

**Т.В. Мединська**, к.е.н., доцент кафедри фінансів, кредиту та страхування  
Львівський торговельно-економічний університет

**І.Л. Боднарюк**, к.е.н., доцент кафедри економіки та менеджменту  
ПВНЗ «Європейський університет», Рівненська філія

Банківська система України протягом останніх двох років перебуває в стані активної структурної трансформації: кількість банків зменшується, підвищуються вимоги до прозорості діяльності банків та капіталу банку. Зниження кількості учасників ринку та посилення нерівності між ними призводять до підвищення концентрації, яка, з одного боку, сприяє зростанню ефективності та потужності банківського ринку, а з іншого – може зумовити формування олігополії чи монополії на ринку.

В сучасних умовах функціонування та розвитку національної економіки ставляться підвищенні вимоги до банківської системи, яка в свою чергу повинна сприяти стійкому економічному зростанню та підвищенню конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів за умов поступової інтеграції у європейський та світовий економічний простір. Це вимагає від комерційних банків адекватного нарощування обсягів, оптимізації структури та вдосконалення організації ресурсної бази [4, с. 257].

Зміну кількості банківських установ протягом останнього десятиріччя можемо спостерігати за офіційними даними Національного банку України. Так, на початок 2006 року кількість банківських установ складала 165 одиниць. Протягом 2006-2009 років кількість банківських установ мала тенденцію до збільшення і на кінець даного періоду склала 184 одиниці. До початку 2013 року кількість банківських установ зменшилась до 176 одиниць. На початку 2014 року в банківській системі налічувалось 180 банків [1, с. 83]. Проте, у 2015-2016 рр. тенденція зміни кількості банківських установ пішла на спад і на 1 січня склала 117 банківських установ, а на 1 січня 2017 року – 96 банків, а на 1 січня 2018 року – 82 банки. Упродовж 2014-2016 років 82 банки були виведені з ринку. 17 банків були виведені з ринку в 2016 році, зокрема чотири банки за непрозору структуру власності, три - за порушення банківського законодавства в сфері фінансового моніторингу (ліквідація). Два банки обрали шлях самоліквідації.

Щодо територіальної структури банківської системи, то варто сказати, що вона є неоднорідною. Загалом кількість діючих структурних підрозділів в Україні станом на 01.07.2016 року складає 10822 одиниці, на 01.10.2016 року – 10718, станом на 01.01.2017 року – 10316 одиниць. Кількість, і відповідно, частка діючих структурних підрозділів банків різняться у регіонах країни. Так, 192 структурні банківські одиниці (1,77% загальної кількості) працює у Тернопільській області, 149 одиниць (1,38%) – у Луганській [1, с. 84].

Проаналізуємо більш детально територіальну структуру банківської системи у Західному регіоні. Загалом у західному регіоні станом на 01.01.2018 року функціонувало 2527 підрозділів – 23,35% від їх загальної кількості у вказаному періоді. Лідером, звичайно, є Львівська область, що обумовлено вищим рівнем економічного розвитку регіону, високим розвитком туризму та наявністю прикордонних зон і пунктів. Аналогічно і Закарпатська та Івано-Франківська області посідають лідируючі позиції завдяки цим самим факторам впливу (рис. 1).

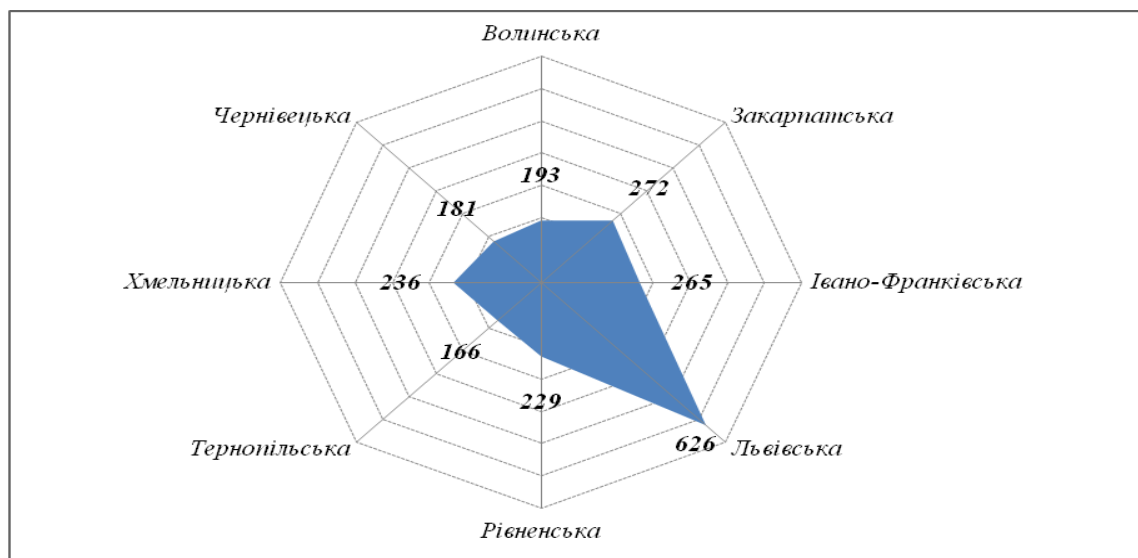


Рис. 1. Кількість діючих структурних підрозділів банків західного регіону України станом на 01.01.2018 р.

Побудовано авторами на основі даних джерела: [3]

Щодо територіальної структури банківських структурних підрозділів, то Львівська область формує 29%, Закарпатська та Івано-Франківська – по 12%, Хмельницька – 11%, Рівненська – 10%, Волинська та Чернівецька – по 9%, Тернопільська – 8% (рис. 2).

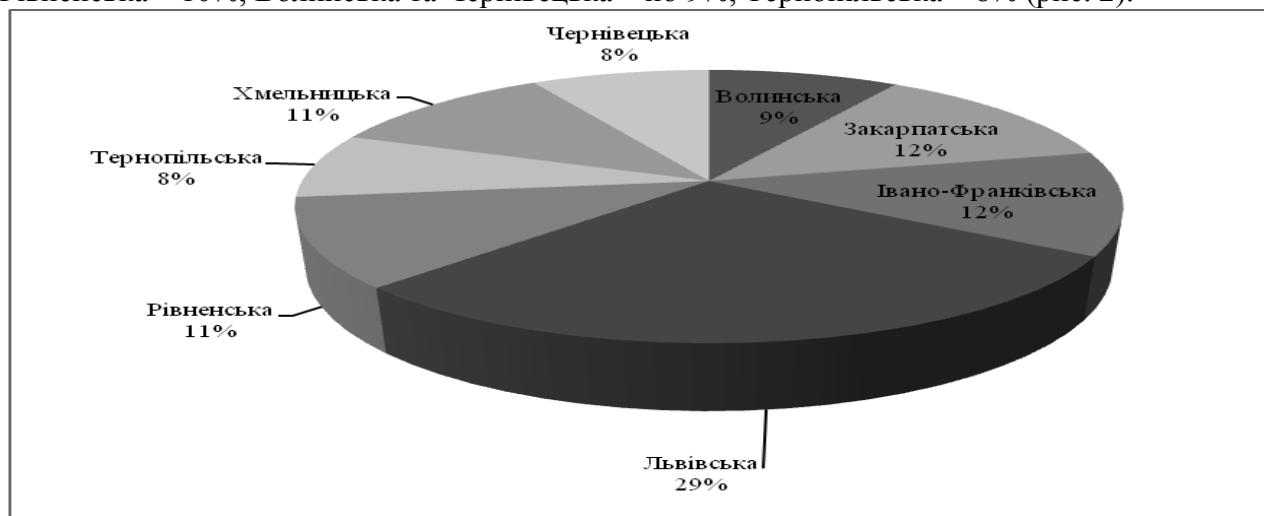


Рис. 2. Структура діючих структурних підрозділів банків західного регіону України станом на 01.01.2018 р.

Побудовано авторами на основі даних джерела: [3]

Загалом по Україні на 1 банківську установу кількість населення складає 3940,3 осіб. Щодо забезпеченості населення, підприємств, організацій та установ банківськими підрозділами, то зазначимо, що на 1 банківську установу у Львівській області – 3417,4 особи, а у Чернівецькій – 3787,4 особи, проте у першому випадку за рахунок великої кількості банківських установ, а у другому – за рахунок відносно невеликої кількості населення (рис. 3).

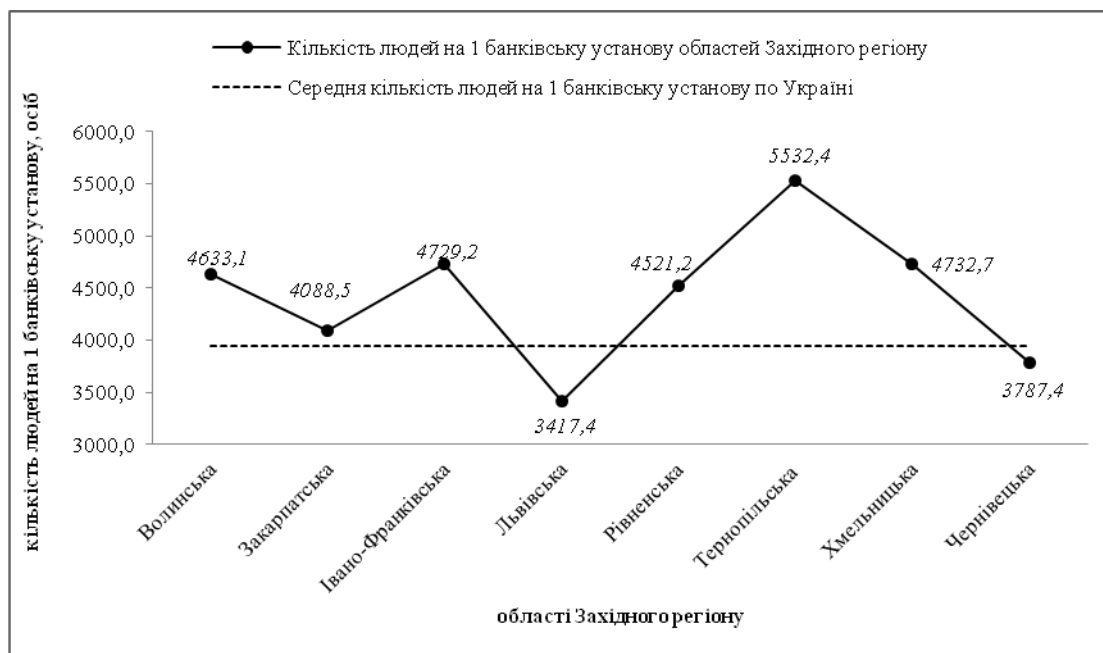


Рис. 3. Кількість людей на 1 банківську установу в Україні та в Західному регіоні станом на 01.01.2018 р.

Побудовано авторами на основі даних джерел: [2, 3]

В інших областях західного регіону цей показник є вищим за середній по Україні: у Закарпатській області 1 банківська установа забезпечує обслуговування 4088,5 осіб, у Рівненській – 4521,2 особи, у Волинській – 4633,1 особи, Івано-Франківській – 4729,2 осіб, Хмельницькій – 4732,7 осіб, Тернопільській – 5532,4 осіб.

Кількість суб'єктів господарювання на 1 банківську установу в Україні складає 57,7 одиниць. У чотирьох областях Західного регіону цей показник нижче показника по Україні: у Чернівецькій – 42,5 підприємства, у Закарпатській – 47,5, у Львівській – 48,5, у Рівненській – 51,3 підприємства.

Підсумовуючи вище наведене, зазначимо, що банківська інфраструктура Західного регіону України є достатньо розвиненою, на достатньому рівні забезпечує фізичних осіб та юридичних осіб банківськими послугами.

Сучасну банківську систему України варто розглядати як велику динамічну цілеспрямовану відкриту систему, яка характеризується наявністю значної кількості елементів, що виконують різні функції і мають багаторівневу ієрархічну структуру; динамічністю поведінки елементів, підсистем і системи в цілому; наявністю складних взаємозв'язків, включаючи зворотні; нерегулярністю впливу зовнішнього середовища та стохастичністю в поведінці системи, наявністю визначеної процедури прийняття рішень. Проте, в нинішніх умовах на функціонування банківської системи Західного впливає ряд ризиків та викликів, зокрема, фінансово-економічна криза та військові події на сході країни, а також безпрецедентна фінансова оборудка уряду щодо націоналізації найбільшої приватної банківської установи.

#### Література

1. Мединська Т. В. Банківська система України: територіальна структура та виклики сьогодення / Т. В. Мединська, І. Л. Боднарюк, С. О.Кропельницька // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону – Івано-Франківськ : Вид-во ДВНЗ «Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника», 2017. – Вип. 13. – Т. 2. – С. 80-89.

2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bank.gov.ua/Statist/index.htm>.
4. Фінансовий механізм забезпечення сталого розвитку соціально-економічних систем [Текст] : монографія / за заг. редакцією Л. І. Антошкіної, С. А. Навроцького. – Бердянськ : Видавець Ткачук О. В., 2016. – 283 с.

**УДК 336.71.078.3**

## **СУЧАСНИЙ СТАН КРЕДИТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ**

**І.Л.Мельничук,**

**В. І. Матвійчук**, к.е.н., доцент

Донецький національний університет ім. В. Стуса

Кредитний ринок в Україні є основним сегментом фінансового ринку, який передбачає можливість для суб'єктів господарювання швидко мобілізувати фінансові ресурси. Наявність розвинутого та ефективно функціонуючого кредитного ринку є основою активізації підприємницької діяльності та економічного розвитку держави в цілому. Враховуючи економічно-соціальний стан України, зокрема збільшення дефіцитності державного бюджету, рівень інфляції (14,01% станом на 1 січня 2018 року), зменшення купівельної платоспроможності населення і нестабільність грошової одиниці, слід дослідити стан та напрямки подальшого розвитку кредитного ринку України.

Дослідженню стану та напрямків розвитку кредитного ринку в Україні присвячено праці вітчизняних вчених, таких як Мороз А.П., Жукова Н.К., Г. Карпенко, Одінцова А, Солоділова К.В. та інші. Ситуація на кредитному ринку надзвичайно динамічно змінюється, отже завжди потрібно досліджувати це питання.

Метою дослідження є визначення сучасного стану кредитного ринку та напрямків його подальшого розвитку.

Кредитний ринок – це специфічна сфера економічних відносин, де об'єктом операцій виступає наданий на певних умовах у позику капітал. Кредитний ринок є важливою складовою фінансового ринку та безпосередньо впливає на розвиток національної економіки, забезпечуючи надходження фінансових ресурсів та стимулюючи зростання виробництва і рух капіталу всередині країни.

Необхідними умовами функціонування кредитного ринку є наявність кредиторів, що мають тимчасово вільні кошти; позичальників, які можуть вчасно і в повному обсязі виконати зобов'язання за кредитами; системи державного регулювання кредитного ринку, законодавчого і нормативного забезпечення. Надання вільних грошових коштів у позику має забезпечити кредитору відповідний рівень доходу при задовільному ступені ризику неповернення і компенсувати втрачені можливості від інвестування коштів в інші активи.

Кредитний ринок являє собою сукупність банківської системи та небанківських фінансово-кредитних установ і схематично представлений на рис. 1.

Сутність кредитного ринку слід характеризувати з огляду на його суб'єктно-об'єктний склад як сукупність регламентованих державою економічних відносин, що зумовлені рухом позикового капіталу між позичальниками і кредиторами на умовах кредитування за можливої участі фінансових посередників.

На сьогоднішній день український банківський сектор знаходиться у складному становищі: знижується прибуток, збільшується рівень банкрутства, поширюється «боротьба» за клієнтів тощо. Однак, не зважаючи на ці негативні тенденції, доцільно виділити такі банківські установи, які постійно посилюють свої позиції у банківському секторі України.

Отже, на лютий 2018 року до ТОП 10 надійних банків входять: Райффайзен Банк Аваль, Креді Агріколь Банк, Укрсиббанк, Ощадбанк, Укресімбанк, Кредобанк, Сітібанк Україна, ПроКредит Банк, Укргазбанк, Альфа-Банк. Найбільший збиток мають наступні діючі банки в Україні – ВТБ Банк, Укрсоцбанк, Кліринговий Дім і Банк Форвард.

Незважаючи на скандальні новини про нанесення Приватбанку шахрайським шляхом збитків в розмірі 5,5 млн. доларів, банку все ж вдалося залишити за собою перше місце в усіх українських рейтингах [1].

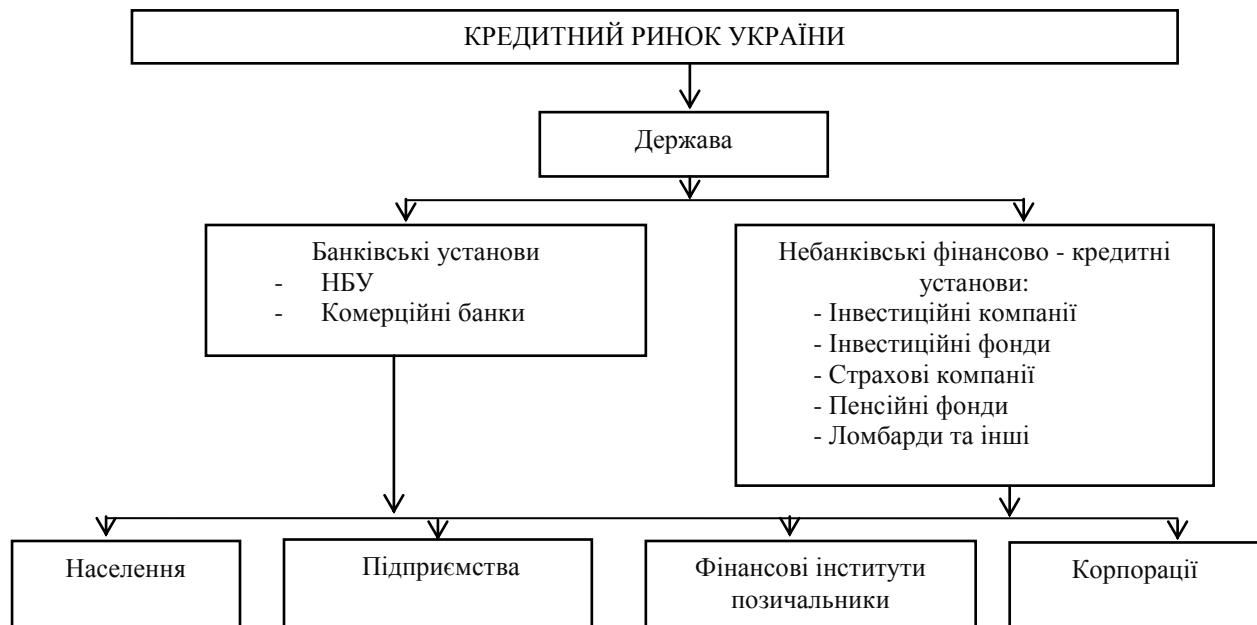


Рис. 1. Структура кредитного ринку

За даними рис. 2. можна побачити, що кількість банків в Україні щороку зменшується. Так, у 2018 році кількість банків зменшилася на 35, порівняно з 2016 роком, і на 21 банк – порівняно з 2017 роком. Це відбулося через політичну та соціальну нестабільність. Адже банківське кредитування для розвитку потребує досягнення умов макроекономічної стабільності.

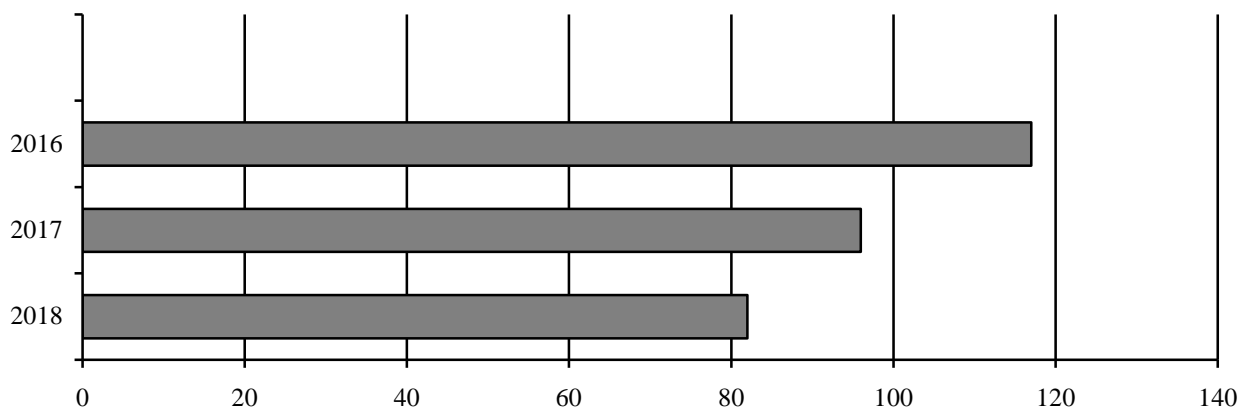


Рис. 2. Кількість комерційних банків України протягом 2016 – 2018 року

Протягом 2017 року банки України поступово нарощували обсяги кредитування в національній валюті. Загальні залишки за кредитами в гривні зросли на 13% порівняно з 2016 роком. Найбільш активно банки нарощували гривневе кредитування домогосподарств, передусім завдяки активізації споживчого кредитування - 569,4 млрд грн. Залишки за гривневими кредитами нефінансових корпорацій збільшилися на 8,7%.

Загальний портфель кредитів банків у національній валюті на кінець січня 2018 року залишився на рівні початку 2018 року і становив 571,6 млрд грн. Незначне скорочення обсягу корпоративних кредитів (на 3%) було компенсоване зростанням обсягу кредитів

населенню на 0,7%, зокрема, обсяг гривневих кредитів домогосподарств зріс за місяць на 3,9%, насамперед за рахунок споживчого кредитування.

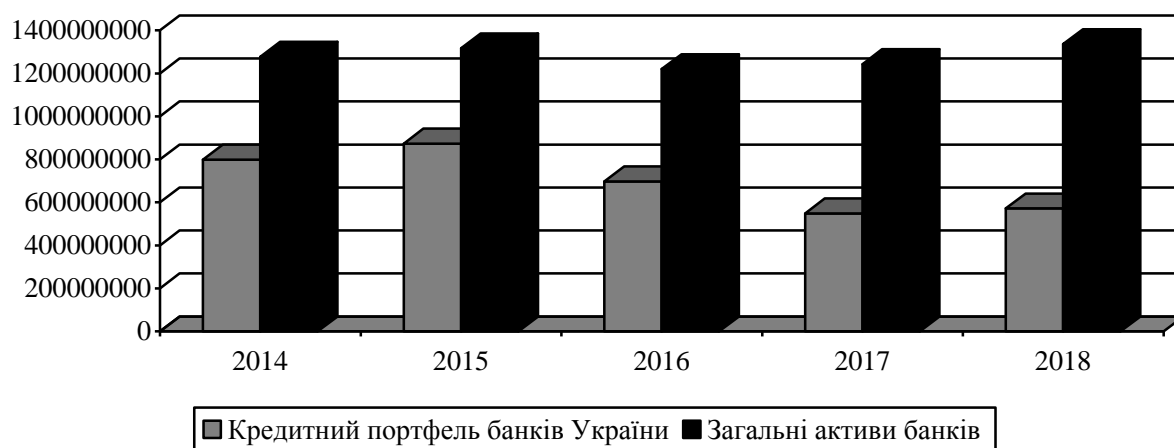


Рис. 3. Динаміка кредитного портфеля та активів банків України у 2014 – 2018 роках, тис. грн.

У січні 2018 року обсяг залишків за кредитами в іноземній валюті (у доларах) зріс на 11% для домогосподарства та 3,8% для корпоративних позичальників. Це відбулося за рахунок особливостей ведення бухгалтерського обліку під час поступового переходу на МСФЗ 9, та сум коригування процентних доходів за знеціненими фінансовими активами, які відносяться до операцій 2017 року.

В результаті підвищення НБУ облікової ставки з жовтня 2017 року на 3,5 п.п. до 17% річних, у січні 2018 року спостерігалось, що процентні ставки як за депозитами, так і кредитами в національній валюті також продовжували зростати, тож процентні ставки за новими кредитами у гривні підвищилися – до 29,7% річних для домогосподарств, і до 15,3% річних для бізнесу.

В подальшому, у 2018 році, таких великих банкрутств та закриття великих банків в Україні не передбачається. Банки вже сформували резерви, пройшли стрес-тести, більшість з них докапіталізовані. Також банківські установи можуть наростити кредитування населення. Про це свідчать опитування банків, які регулярно проводить НБУ [2]. Українські банки планують збільшити обсяги видачі споживчих кредитів населенню, але не очікують різкого зниження процентних ставок, максимум на 5%. Великі банки планують підвищувати стандарти кредитування, особливо для валютних кредитів, та очікується приріст корпоративного кредитного портфеля на 38%.

Єдиний сегмент, де кредитування «стоїть на місці» – це іпотека. Серед нових позик тільки 5% припадає на придбання нерухомості. Тому в іпотечному кредитуванні ситуація навряд чи зміниться. На зростання в цих сегментах істотно впливає цілий ряд факторів, таких як рівень депозитних ставок і, в тому числі, відсутність необхідних законів про захист прав кредиторів, збереження мораторію на стягнення майна.

Підводячи підсумки для досліджуваної проблеми можна зробити висновок, що розвиток кредитного ринку на даний час має тенденцію до зниження. Це пов'язано із скороченням кількості банківських установ, зменшенням кількості виданих іпотечних і споживчих кредитів, зростанням відсоткових ставок за кредитами. Головним фактором, що впливає на сучасний стан кредитного ринку в Україні, є політична та соціальна нестабільність. Кредит в ринковій економіці необхідний як фізичним, так і юридичним особам для ефективної діяльності і стимулювання їх розвитку. В роки фінансової кризи у населення знизилася довіра до банківських установ через відтік депозитів і високий рівень інфляції. Лише зараз незначною мірою починає зростати довіра до банківських установ і незначними темпами зростає обсяг кредитування як фізичних, так і юридичних осіб. Для

покращення ситуації на ринку потрібна стабільна політична, економічна, соціальна ситуація в країні, і також обов'язково – підтримка державою всього банківського сектору.

#### Література

1. Статистичний сайт «Фориншурер» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://forinsurer.com/rating-banks>
2. Офіційний Інтернет-сайт Національного банку України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.bank.gov.ua/control/uk/index>

#### УДК 330.322

### ПРАВОВЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

**А.А.Метрик**, старший преподаватель кафедры агробизнеса  
Белорусская государственная сельскохозяйственная академия

В настоящее время Республика Беларусь предлагает инвесторам благоприятные правовые условия для ведения бизнеса.

*На национальном уровне:*

- Конституция Республики Беларусь;
- Законом Республики Беларусь «Об инвестициях» [1], иностранным инвесторам закреплён не менее благоприятный режим, чем соответствующий режим для юридических и физических лиц Республики Беларусь, а также равные условия хозяйствования.

*На международном уровне:*

- подписано более 60 двусторонних соглашений об избежании двойного налогообложения;
- порядка 60 двусторонних соглашений о содействии в осуществлении (поощрении) и взаимной защите инвестиций;
- Сеульская конвенция об учреждении Многостороннего агентства по гарантиям инвестиций (Конвенция MIGA);
- Конвенция по урегулированию инвестиционных споров между государствами и физическими и юридическими лицами других государств (ICSID);
- другие международные договоры.

На территории Республики Беларусь инвестиции осуществляются следующими способами:

1. созданием коммерческой организации;
2. приобретением, созданием, в том числе путем строительства, объектов недвижимого имущества (за исключением случаев приобретения или строительства жилых домов, жилых помещений);
3. приобретением прав на объекты интеллектуальной собственности;
4. приобретением акций, долей в уставном фонде, паев в имуществе коммерческой организации, включая случаи увеличения уставного фонда коммерческой организации;
5. на основе концессии;
6. иными способами, кроме запрещённых законодательными актами Республики Беларусь.

Закон Республики Беларусь «Об инвестициях» гарантирует инвесторам:

- беспрепятственный перевод за пределы Республики Беларусь прибыли (доходов) и иных правомерно полученных денежных средств, связанных с осуществлением инвестиций на территории Республики Беларусь, а также платежей, производимых в пользу иностранного инвестора и связанных с осуществлением инвестиций, после уплаты установленных законодательством Республики Беларусь налогов, сборов (пошлин) и иных обязательных платежей в республиканский и местные бюджеты, государственные внебюджетные фонды;
- право на реализацию своих имущественных и неимущественных прав в

соответствии с законодательством Республики Беларусь;

- исключительные права на объекты интеллектуальной собственности;
- право на предоставление им земельных участков в пользование, аренду, собственность в соответствии с законодательством Республики Беларусь об охране и использовании земель;
- право создавать на территории Республики Беларусь коммерческие организации с любым объемом инвестиций, в любых организационно-правовых формах, предусмотренных законодательством Республики Беларусь, с учетом ограничений, установленных статьей 6 Закона Республики Беларусь «Об инвестициях»;
- право на льготы и преференции при осуществлении инвестиций в приоритетные виды деятельности, и в иных случаях, установленных законодательными актами Республики Беларусь и (или) международно-правовыми актами, обязательными для Республики Беларусь;
- право на привлечение в Республику Беларусь иностранных граждан и лиц без гражданства для осуществления трудовой деятельности;
- право на заключение договора (договоров) с Республикой Беларусь;
- защиту имущества от национализации и реквизиции;
- беспрепятственный перевод за пределы Республики Беларусь компенсаций для иностранных инвесторов;
- право на досудебное разрешение споров.

В Беларуси активно реализуется политика предоставления льготных условий для инвестирования, особенно в свободных экономических зонах, малых и средних городах, сельской местности, парке высоких технологий.

Дополнительные гарантии и преференции инвесторам предоставлены при реализации инвестиционных проектов в свободных экономических зонах, в Парке высоких технологий, в специальном туристско-рекреационном парке «Августовский канал», Индустриальном парке, в средних, малых городских поселениях, сельской местности, а также малому и среднему бизнесу [2, 3].

С 2009 г. успешно действует созданный институт «инвестиционных договоров с Республикой Беларусь» [4].

В стране действует Консультативный совет по иностранным инвестициям при Совете Министров Республики Беларусь, состоящий из представителей иностранных компаний, госорганов, представителей науки, в рамках работы которого налажен прямой диалог Правительства и инвесторов.

Действующие при Совете постоянные рабочие группы занимаются вопросами совершенствования инвестиционного законодательства, налоговых и таможенных условий работы на белорусском рынке и иными вопросами.

В целях защиты прав и законных интересов инвесторов с участием рабочей группы по совершенствованию инвестиционного законодательства в 2012 г. разработано и принято Положение о досудебном урегулировании споров (разногласий), связанных с осуществлением инвестиций [5], в соответствии с которым инвесторы, с которым заключен инвестиционный договор, для защиты своих прав, до обращения в суд имеют право обратиться в государственный орган для урегулирования споров, связанных с осуществлением инвестиций.

В целях совершенствования работы по привлечению иностранных инвестиций, повышения эффективности приватизационных процессов в Беларуси и обеспечения взаимодействия инвесторов с органами государственного управления создано государственное учреждение «Национальное агентство инвестиций и приватизации» путем преобразования республиканского унитарного предприятия «Национальное инвестиционное агентство».

Агентство призвано содействовать осуществлению прямых иностранных инвестиций, в том числе при приватизации государственного имущества. Агентство участвует в реализации государственной политики в сфере инвестиций и приватизации, мониторинге и



сопровождении реализации инвестиционных проектов и приватизации госимущества, создании положительного инвестиционного имиджа страны, предоставление полного пакета услуг инвестору.

В целях создания благоприятных условий для инвестиций, осуществляемых инвесторами государства на территории другого государства, признавая, что взаимное содействие осуществлению и защита таких инвестиций способствуют развитию деловой инициативы и увеличению благосостояния обоих государств, Республика Беларусь подписала порядка 60 соглашений о содействии в осуществлении (поощрении) и взаимной защите инвестиций.

В частности, соглашениями предоставлены гарантии:

- национального режима (каждая из сторон предоставляет инвесторам государства другой стороны режим не менее благоприятный, чем тот, который она предоставляет в аналогичной ситуации инвесторам своего государства и др.);
- режима наибольшего благоприятствования (каждая из сторон предоставляет инвесторам государства другой стороны режим, не менее благоприятный, чем тот, который она предоставляет в аналогичной ситуации инвесторам любого третьего государства др.);
- минимальных стандартов (каждая из сторон предоставляет инвестициям инвесторов государства другой стороны режим в соответствии с международным правом, включая справедливый и равноправный режим, защиту и безопасность и др.);
- экспроприации и компенсации;
- иные гарантии.

Государственная инвестиционная политика ориентирована на мобилизацию всех усилий по привлечению инвесторов, стимулирование реинвестирования и создание новых высокотехнологичных производств.

Стратегией привлечения прямых иностранных инвестиций предусмотрено привлечение прямых иностранных инвестиций в традиционные виды экономической деятельности. Будут развиваться кластеры: фармацевтический и по производству льнопродукции.

Сегодня основным направлением для достижения поставленных целей является курс на дальнейшую либерализацию условий хозяйствования, совершенствование правовых механизмов защиты инвестиций, способствующих активизации инвестиционной деятельности, создание равных, недискриминационных условий осуществления инвестиций для всех инвесторов.

Работа по формированию благоприятного инвестиционного климата и активизации привлечения прямых иностранных инвестиций в Республику Беларусь будет продолжена в направлениях обеспечения открытости деятельности органов государственной власти, соблюдения принципа конкурентности, равнозначных условий хозяйствования, с соблюдением прав и законных интересов инвесторов и других лиц, обеспечения их надлежащей защитой.

Усилия Правительства Республики Беларусь направлены на привлечение иностранных инвесторов и либерализацию условий для национальных инвесторов для создания новых производств, модернизации действующих предприятий с целью выпуска конкурентоспособной на мировых рынках продукции, тем самым обеспечив для инвесторов получение дохода, а для республики повышение уровня благосостояния ее граждан.

#### Литература

1. Закон Республики Беларусь от 12.07.2013 № 53-З «Об инвестициях».
2. Декрет Президента Республики Беларусь от 07.05.2012 № 6 (ред. от 11.09.2013) «О стимулировании предпринимательской деятельности на территории средних, малых городских поселений, сельской местности».
3. Декрет Президента Республики Беларусь от 22.09.2005 № 12 (ред. от 02.12.2013) «О Парке высоких технологий».
4. Декрет Президента Республики Беларусь от 06.08.2009 № 10 «О создании дополнительных условий для осуществления инвестиционной деятельности в Республике Беларусь» (в ред. Декретов Президента Республики Беларусь от 13.09.2010 № 7, от

06.06.2011 № 4, от 31.01.2013 № 3), Декрет Президента Республики Беларусь от 06.06.2011 № 4 «О внесении дополнений и изменений в Декрет Президента Республики Беларусь от 6 августа 2009 г. № 10».

5. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 14.02.2012 № 146 (ред. от 11.12.2013) «Об утверждении Положения о досудебном урегулировании споров (разногласий), связанных с осуществлением инвестиций».

## УДК 336.71

### НАПРЯМКИ ЗНИЖЕННЯ БАНКІВСЬКИХ ТАРИФІВ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ

А.А. Мещеряков, д.е.н., професор кафедри грошового обігу та банківської справи

О.О. Мельник, аспірант кафедри грошового обігу та банківської справи

Університет митної справи та фінансів

Сучасний банк є типовим виробником послуг нематеріальної сфери, який задовольняє потреби розширеного відтворення, обслуговуючи конкретні підприємства, які беруть в ньому участь, сприяє зростанню економіки в цілому.

Стабільність роботи сучасного банку передбачає широку диверсифікованість послуг, яка дозволяє зберігати клієнтів і залишатися рентабельними при несприятливій ринковій кон'юнктурі.

Останнім часом запити клієнтів банку, а як наслідок і його діяльність, пов'язані не тільки зі сферою реального виробництва. Усе частіше діяльність банку, орієнтуючись, зокрема на трастове обслуговування клієнтів, відривається від реального виробництва і направляється суто в сферу обігу, представлену насамперед фондовим і валютним ринками.

Актуальною проблемою фінансування, інвестування та кредитування підприємств в кризовій економіці може стати більш активне застосування банками пакетного обслуговування та проведення аналізу доходів та витрат від операцій з окремим клієнтом, або групою клієнтів.

У процесі довгострокового кредитування зарубіжні банки застосовують „кеп” – узгоджену максимальну ставку за кредитом, незалежну від майбутньої динаміки відсоткових ставок на ринку [1].

С.П. Прасолова наголошує, що на кредитному ринку, який характеризується високою конкуренцією, кредитор скоріше приймає ставку, а не встановлює її [2].

У результаті банки повинні не тільки знижувати ставки за кредитні ресурси, але й перебудовувати свою роботу відповідно до потреб клієнта.

Такий підхід до встановлення ціни за кредит може реалізовуватися відповідно до концепції „аналіз прибутковості клієнта”. Ця концепція передбачає, що банк, оцінюючи кожну кредитну заявку, повинен брати до уваги всі взаємини з клієнтом. Одним із напрямів реалізації даної концепції є метод встановлення відсоткової ставки за принципом „вартість-вигідність”, що складається з таких компонентів:

1) оцінка сукупних доходів і витрат, включаючи нараховані відсотки за кредит, комісію за зобов'язання надати кредит, комісію за управління готівковими коштами, відсотки по депозитах, вартість придбання кредитних ресурсів, заробітна плата банківських співробітників, вартість обробки інформації тощо;

2) оцінка чистої суми кредитних ресурсів, що розрахована як різниця між сумою кредиту наданого клієнту і середньою сумою його депозитів, зменшених на суму обов'язкових резервних відрахувань;

3) оцінка чистої ставки прибутку від усіх взаємин з клієнтом [2].

$$ЧСП = \frac{Д_{кп} - В_{кп}}{ЧР_{кпод}} \quad (1)$$

де ЧСП – чиста ставка прибутку, одержаного у результаті усіх взаємо-відносин із клієнтом;

$Д_{кп}$  – дохід, що отримано від кредитів та інших послуг, які надаються клієнту;

ВКП – витрати, пов’язані з наданням кредитів та інших послуг клієнту;

ЧР<sub>кпод</sub> – чисті ресурси, надані в кредит понад обсяг депозитів клієнта.

Приклад розрахунку чистої ставки прибутку, отриманого у результаті усіх відносин з клієнтом наведено в Таблиці 1.

Таблиця 1

Показники доходів та витрат банку від операцій з клієнтом

Показники	Сума грн.
<b>1. Джерела доходів банку від клієнта</b>	<b>433500</b>
Відсотковий дохід за кредитом	382500
Комісія за зобов’язання надати кредит	30000
Комісія за управління депозитами клієнта	6000
Плата за переказ коштів	2000
Плата за трастові послуги та ведення бухгалтерського обліку	13000
<b>2. Витрати на обслуговування клієнта</b>	<b>234000</b>
Відсоток за депозитом	44000
Вартість залучених кредитних ресурсів	160000
Операційні витрати за рахунками клієнта	25000
Вартість переказу коштів	1000
Вартість обробки інформації за кредитом та витрати на ведення бухгалтерського обліку	4000
Середня сума кредиту, наданого клієнту	3000000
Мінус середні залишки на депозитному рахунку клієнта (зменшені на суму обов’язкових відрахувань у резерви)	- 540000
Чисті ресурси, надані клієнту в кредит понад обсяг його депозитів	2460000

$$ЧСП = (433500 - 234000) / 2460000 = 0,08 (8\%).$$

Грунтуючись на концепції аналізу прибутковості клієнта, французькі банки проводять угруповання клієнтів (фізичних осіб) за такими показниками: сума щомісячного доходу, щомісячна кількість отримання грошей у банкоматі, залишки за рахунком, кількість виписаних за місяць чеків, кількість переказів з рахунку, користування Інтернет-послугами банку, проведення операцій з цінними паперами.

Придбання пакету послуг обходиться клієнтові дешевше, ніж сума включених у пакет послуг, що надаються окремо. Базовий пакет містить такий набір: кредитна карта, страхування платіжних коштів, доступ до дистанційного банківського обслуговування, овердрафт. Також у пакет може включатися безкоштовний переказ коштів, нижчі тарифи по операціях з пластиковими картами, надання інформації, що персоналізується, юридична допомога, пільгові тарифи на оплату подорожей або театральних квитків [3].

Слід зазначити, що „пакетне” обслуговування у банку повинно впроваджуватись на підставі економічного обґрунтування доцільності переходу на такі умови роботи для досягнення конкурентних переваг.

У випадку, якщо банк у цілях досягнення конкурентних переваг пропонує „пакетне” розрахункове обслуговування клієнтам, а доходи від нього не покривають витрат, слід проаналізувати можливість компенсувати їх іншими прибутковими статтями.

При цьому може використовуватися наступний підхід.

1. Визначення прибутку по кожному виду послуг.
2. Визначення питомої ваги прибутків по кожному виду послуг у загальному обсязі прибутку банку.
3. Розподіл збитків по розрахунковому обслуговуванню між прибутковими операціями пропорційно питомій вазі прибутків від окремих послуг у загальному прибутку банку.

На першому етапі це зменшить прибутковість, але при досягненні конкурентних переваг, виникне можливість пропонувати та продавати клієнтам більше популярних та прибуткових послуг.

Застосування „пакетного” обслуговування має мету комплексного задоволення усіх потреб споживача в послугах та є основою довгострокової стратегії банку, а підходи до

такого обслуговування повинні враховувати специфіку банківського бізнесу у цілому та специфіку роботи кожного конкретного банку.

#### Література

1. Прасолова С.П. Визначення ціни кредиту - основна складова кредитної стратегії банку в ринкових умовах /Прасолова С.П.// Вісник НБУ.– 2003. — № 3. — С. 52-54.
2. Прасолова С.П. Вдосконалення розрахунку ціни кредиту банку для забезпечення його конкурентоспроможності на фінансовому ринку України /Прасолова С.П. // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: Зб. наук. праць. — Т. 7. — Суми: ВВП "Мрія -1" Лтд, 2003.
3. Зубченко Л.А. Тарифы на услуги французских банков /Зубченко Л.А.// Банковские услуги. — 2005. — № 6. — С. 25-28.

### УДК 336.717.3

## РОЗВИТОК ДЕПОЗИТНИХ ОПЕРАЦІЙ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

**В.В. Мішенський**

Науковий керівник - к.е.н., доцент Н.П. Дуброва  
Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Головною метою банківського менеджменту у сфері політики мобілізації ресурсів слід вважати створення оптимальної ресурсної бази, яка за умови найменших видатків на формування фінансових ресурсів сприятиме підтримці стабільного рівня доходів, репутації банку на рівні, достатньому для залучення ним необхідних грошових ресурсів на вигідних умовах.

Важливим джерелом формування ресурсної бази банків є депозитні операції, сутність яких полягає в залученні тимчасово вільних коштів клієнтів (бізнесу та домашніх господарств) у банківську систему [1].

Відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність», депозит – це кошти в готівковій або в безготівковій формі, у валюті України або в іноземній валюті, які розміщені клієнтами на їхніх іменних рахунках у банку на договірних засадах на визначений строк зберігання або без зазначення такого строку і підлягають виплаті вкладникові відповідно до законодавства України та умов договору [2].

Депозит має ряд переваг в порівнянні з іншими джерелами формування банківських фінансових ресурсів, адже комерційні банки самостійно розробляють депозитну політику, а отже встановлюють вигідні процентні ставки, строки та мінімальні суми вкладів, що дозволяє одночасно управляти ліквідністю.

Якщо розглянути сучасний стан розвитку банківського ринку депозитних послуг, то простежується тенденція до зростання депозитного портфеля банківської системи. За даними національного рейтингового агентства «Рюрік» [3], протягом 2016 року сукупний обсяг клієнтського портфелю банківської системи України збільшився на 14,2% та станом на 01.01.2017 р. відповідав 807,07 млрд. грн. За строковим характером в клієнтському портфелі переважають короткострокові депозитні вклади строком до 1 року. Однак яскраво виражена тенденція щодо зменшення обсягу строкового ресурсу існує з початку 2014 року. Тенденція до зростання обсягу вкладів на вимогу встановилася з вересня 2015 року. Станом на 01.01.2017 р. їх сума відповідає 411,59 млрд. грн., що дорівнює 48,2% сукупного портфелю коштів клієнтів (42,5% на початок 2016 року). В цілому частка довгострокових депозитів протягом 2016 року скоротилася до 19,6% (20,3% на початок року). На сучасному етапі є ряд проблемних питань, які уповільнюють процес залучення кошти на банківські вклади. Зокрема, це низький рівень довіри населення до комерційних банків внаслідок їх масштабного банкрутства протягом останніх двох років, відсутність системи гарантування вкладів юридичних осіб, низькі процентні ставки в національній валюті у порівнянні з темпами інфляції. Так, темп інфляції в 2015 році становив 43,3%, а максимальні ставки за банківськими депозитами коливались на рівні 20 % - 22 %.

Ефективність роботи банку щодо залучення додаткових грошових коштів та забезпечення його конкурентоспроможності на ринку банківських послуг багато в чому залежать від впровадження нових депозитних продуктів. Однак важливо зазначити, що запровадження та розширення інноваційних банківських послуг має поєднуватись із постійним вдосконаленням традиційних напрямів обслуговування клієнтів.

Таким чином, сучасна депозитна політика вітчизняних банків потребує постійного вдосконалення. Серед основних напрямів підвищення її ефективності можна назвати:

1. Удосконалення нормативно-правового регулювання захисту коштів фізичних та юридичних осіб, що знаходяться на депозитному рахунку.

2. Вирішення проблеми асиметричності інформації через створення інформаційної системи доступності інформації щодо ліквідності, платоспроможності, прибутковості і рентабельності банків.

3. Спрощення режиму функціонування депозитних рахунків, а саме: порядку зарахування коштів на вклади, видачі готівки та перерахування з депозитних рахунків, застосування строкових вкладів із додатковими внесками.

4. Створення вигідних умов для активізації застосування банками цінових та нецінових методів маркетингової політики, що надає можливість запропонувати індивідуальним вкладникам більший комплекс високоякісних послуг, покращити якість обслуговування, підвищити зацікавлення фізичних і юридичних осіб у розміщенні своїх коштів на депозитних рахунках банку.

5. Покращення якості обслуговування клієнтів за рахунок використання нових інформаційних технологій у банківській сфері, а також підвищення кваліфікації працівників банку.

Зміцнення капітальної бази та забезпечення ефективної депозитної політики вітчизняних банків, інтеграція банківської системи України у світовий фінансовий простір значною мірою залежить від зростання обсягів капіталу. Достатній його рівень дає змогу банку зберегти платоспроможність і вплинути на рівень надійності банківської установи.

#### Література

1. Банківські операції: Підручник / За ред. А.М. Мороза. – К.: КНЕУ, 2014. – 476 с
2. Офіційний портал Верховної ради України [Електронний ресурс] – Доступ до ресурсу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>
3. Національного рейтингового агентства «РЮРІК» [Електронний ресурс] – Доступ до ресурсу: <http://rurik.com.ua/our-research/branch-reviews/1187/>

**УДК 338.242**

### **МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ВИЗНАЧЕННЯ РИЗИКІВ В КАЗНАЧЕЙСЬКІЙ СИСТЕМІ**

**І.В. Петлін**, к.е.н., доцент кафедри економіки та підприємництва  
ПВНЗ «Європейський університет», Львівська філія

З розвитком ринкових відносин зріс інтерес до визначення впливу ризиків на результати господарської діяльності та управління ними. Якщо говорити про казначейську систему касового виконання бюджетів, то їй теж притаманні певні ризики, а своєчасне їх прогнозування та вмiле управління ними є основним із завдань діяльності Державного казначейства України в сучасних умовах. Питання ідентифікації, вимірювання та управління цими ризиками є темою маловивченою, а отже надзвичайно актуальною і потребує уваги не тільки науковців, але і керівників та працівників ДКУ.

Казначейські ризики – це ймовірність настання подій, які негативно впливатимуть на здатність Державного казначейства, його структурних підрозділів та працівників виконувати відповідні функції, процеси, операції, або матимуть негативні фінансово-господарські, юридичні та/або інші наслідки.

У системі Державного казначейства ризики класифікуються за категоріями, групами, видами.

За категоріями ризики поділяються на:

- ризики, пов'язані з обслуговуванням бюджетів, розпорядників та одержувачів бюджетних коштів, інших клієнтів;
- ризики, пов'язані з управлінням наявними фінансовими ресурсами;
- ризики збільшення (накопичення) залишків коштів на ЄКР;
- ризики, пов'язані з веденням бухгалтерського обліку та складання звітності;
- ризики, пов'язані із здійсненням повноважень розпорядника коштів;
- ризики неефективного внутрішнього контролю в органах Державної Казначейської служби України.

Кожна з категорій ризиків поділяється на зовнішні та внутрішні групи ризиків.

Зовнішні ризики – це події, які є зовнішніми по відношенню до Державного казначейства та ймовірність виникнення яких не пов'язана з виконанням структурними підрозділами та працівниками Державного казначейства відповідних процесів, операцій.

Внутрішні ризики – це події, ймовірність виникнення яких безпосередньо пов'язана з виконанням структурними підрозділами та працівниками Державного казначейства відповідних процесів, операцій.

Група зовнішніх ризиків поділяється на такі види ризиків:

- законодавчі ризики;
- операційно-технологічні ризики;
- програмно-технічні ризики.

Група внутрішніх ризиків поділяється на такі види ризиків:

- законодавчі ризики;
- операційно-технологічні ризики;
- програмно-технічні ризики;
- кадрові ризики;
- фінансово-господарські ризики.

Законодавчі ризики – ризики, ймовірність виникнення яких пов'язана із відсутністю, суперечністю або нечіткою регламентацією виконання операції у відповідних нормативно-правових актах, законодавчими змінами тощо.

Операційно-технологічні ризики – ризики, ймовірність виникнення яких пов'язана із порушенням визначеного порядку виконання операції, зокрема термінів та формату подання документів, розподілу повноважень з виконання операції тощо.

Програмно-технічні ризики – ризики, ймовірність виникнення яких пов'язана із відсутністю прикладного програмного забезпечення або змін до нього відповідно до діючої нормативно-правової бази, неналежною роботою або відсутністю необхідних технічних засобів тощо.

Кадрові ризики – ризики, ймовірність виникнення яких пов'язана із неналежною професійною підготовкою працівників Державного казначейства, неналежного виконання ними посадових інструкцій тощо.

Фінансово-господарські ризики - ризики, ймовірність виникнення яких пов'язана із фінансово-господарським станом Державного казначейства, зокрема неналежним ресурсним, матеріальним забезпеченням тощо.

Перейдемо до більш детальної характеристики ризиків за категоріями.

*1. Ризики, пов'язані з обслуговуванням бюджетів, розпорядників та одержувачів бюджетних коштів, інших клієнтів.*

Застосування казначейської форми обслуговування Державного та місцевих бюджетів України покладає велику відповідальність на органи Державного казначейства та безпосередньо або опосередковано впливає на процес взаємовідносин органів казначейства з розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів. Про це свідчить те, що в сучасних умовах органи Державного казначейства являються одним із найактивніших учасників в процесі управління бюджетними коштами через реалізацію законодавчо прийнятих

механізмів та процедур виконання бюджетів відповідно до вимог бюджетного законодавства [1,с.161]. Тому, ефективне функціонування сучасної системи управління фінансовими ресурсами держави має бути пов'язане із раціональним та оптимальним використанням бюджетних коштів з налагодженим механізмом касового обслуговування та виконання бюджетів органами казначейства, в т.ч. у процесі їх взаємовідносин із розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів.

#### *2. Ризики, пов'язані з управлінням наявними фінансовими ресурсами.*

Основною причиною виникнення ризиків пов'язаних з управлінням наявним фінансовими ресурсами є неефективні управлінські рішення, які здатні призвести до розбалансування державного і місцевих бюджетів.

Оскільки основою функціонування держави є забезпечення реального й достатнього обсягу фінансових ресурсів, що акумулюються в централізованих і децентралізованих фондах грошових коштів, для реалізації внутрішніх і зовнішніх її функцій, тому, ефективність економічної політики має визначатися не лише тим, скільки коштів було мобілізовано до бюджету, а й тим, наскільки ефективно вони перерозподілені і освоєні.

#### *3. Ризики збільшення (накопичення) залишків коштів на єдиному казначейському рахунку.*

На сучасному етапі існують певні проблеми в розвитку Державного казначейства країни. Насамперед, не в повному обсязі реалізується виконання однієї з найважливіших функцій у життєдіяльності держави – функції оперативного управління доходами і видатками державного бюджету, в межах розподілу доходів і видатків державного бюджету.

Тому, передумовою ефективного контролю за бюджетними коштами є їх концентрація на єдиному банківському рахунку. Основним інструментом державного казначейства України є єдиний казначейський рахунок (ЄКР), що забезпечує реалізацію функцій управління потоками бюджетних коштів через їх консолідацію на єдиному рахунку. ЄКР – це консолідований рахунок, відкритий Державному казначейству України в НБУ для обліку коштів та здійснення розрахунків у системі електронних платежів НБУ. ЄКР консолідує кошти державного та місцевого бюджетів, фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування, коштів інших клієнтів, обслуговування яких здійснюється органами державного казначейства України згідно чинного законодавства.

Суть окресленого ризику полягає в тому, що розпорядники бюджетних коштів несвоєчасно отримують кошти, а відтак не можуть нормально функціонувати та якісно виконувати завдання, які покладаються на них.

Враховуючи, що залишки на ЄКР мають короткотерміновий вплив за загальний стан фінансової системи, саме це робить його привабливим інструментом для оперативного втручання в економіку. Ефективність цього інструмента можлива за умови оперативного аналізу та управління залишками коштів на ЄКР.

#### *4. Ризики, пов'язані з веденням бухгалтерського обліку та складання звітності.*

В сучасних економічних умовах, коли нормативно-правове забезпечення змінюється дуже швидко, бухгалтерський облік та податковий менеджмент дедалі частіше асоціюються з труднощами та ризиками. Зазначені ризики, зазвичай, пов'язані з неправильним веденням бухгалтерського обліку та складанням звітності з неточностями та помилками.

Основними ризиками, які виникають при веденні бухгалтерського обліку є [2]: ризик втрати конфіденційної інформації; ризик понесення додаткових витрат; ризик не отримати бажану економію; психологічний ризик; ризик невиконання договірних відносин та понесення відповідальності за помилки виконавця; ризик впливу суб'єктивного чинника; ризик невідповідності вартості послуг їх якості; ризик не врахування специфіки діяльності замовника; ризик втрати інтелектуальної власності та контролю над власними ресурсами; ризик відмови від послуг зовнішнього спеціаліста; ризик складності управління та відсутності гнучкості.

За результатами дослідження виокремлені наступні критерії класифікації та види ризиків у замовника: відносно діяльності замовника (операційний, фінансовий, контролю); за рівнем втрати та викривлення інформації (ризик розголошення конфіденційної інформації,

ризик втрати документації замовника, бухгалтерський ризик); за аспектом виникнення (психологічний, моральний, втрати репутації); за джерелом виникнення (суб'єктивний, об'єктивний), за можливістю передбачення (прогнозований, непрогнозований); за можливими наслідками (ризик в результаті якого замовник зазнає збитків; ризик в результаті якого замовник отримує передбачений рівень доходу).

#### *5. Ризики, пов'язані із здійсненням повноважень розпорядника коштів.*

Відповідно до законодавчо-нормативної бази органи Державного казначейства здійснюють попередній та поточний контроль за виконанням операцій з бюджетними коштами розпорядниками та отримувачами коштів бюджету, а також взаємодіють з іншими контролюючими органами.

Відповідно до законодавства на органи Державного казначейства покладено функції виконання видаткової частини Державного бюджету. Введення казначейської системи обслуговування операцій з бюджетними коштами дало змогу державі проконтролювати не результати виконання бюджетів всіх рівнів, а здійснити попередній та поточний фінансовий контроль за витрачанням бюджетних коштів безперервно та регулярно на всіх стадіях виконання бюджету за видатками.

Виступаючи в ролі безпосереднього суб'єкта бюджетного процесу, органи казначейства зацікавлені в провадженні ефективної системи контролю кожної операції під час виконання бюджету. Важливою характеристикою сучасного казначейського контролю є наявність в його системі складової внутрішнього контролю, що дає змогу керівництву органів Державного казначейства України отримати достовірні дані щодо здійснених операцій, методів, принципів та процедур контролю.

#### *6. Ризики неефективного внутрішнього контролю в органах державної казначейської служби України*

Контрольна діяльність органів казначейської служби у процесі касового виконання бюджету за видатками полягає в перевірці законності підстав для здійснення платежів відповідності платежів вимогам обліку і контролю за зобов'язаннями а також правильності оформлення платіжних документів. При недотриманні встановлених вимог органи казначейства відмовляють в оплаті видатків розпорядників і одержувачів бюджетних коштів та повертають документи для усунення причин через які було відмовлено в оплаті [3, с.410].

Причинами неефективного внутрішнього контролю в Державній казначейській службі України є:

- не визначені єдині правові засади здійснення внутрішнього контролю;
- не запроваджені єдині підходи та процедури здійснення внутрішнього контролю;
- не визначена оптимальна чисельності працівників служб внутрішнього контролю для забезпечення його ефективності т а ін.

З огляду на вищезазначене можна зробити висновок, що система внутрішнього контролю в органах Державної казначейської служби України потребує вдосконалення.

#### Література

1. Сізова М. В. Механізми оптимізації управління фінансовими ресурсами регіону через казначейську систему / М. В. Сізова // Роль менеджмент-освіти в контексті розвитку механізмів державного регулювання соціально-економічних процесів: IV Всеукр.наук.-практ.конф. – Донецьк: ДонДУУ, 2006. – С. 161–164.

2. Вигівська І. М. Сутність, класифікація та методи зниження ризиків при веденні бухгалтерського обліку на договірних умовах [Електронний ресурс] / І. М. Вигівська, Л. С. Скаун. – Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/1752/1/6.pdf>.

3. Державне казначейство України у документах, цифрах та особах 1995–2010: збірник матеріалів, присвячений 15-й річниці створення Державного казначейства України / Харченко С. І., Даневич О. С., Сушко Н. І. та ін. – К. : Піраміда, 2010. – 416 с.



## АНАЛІЗ НАУКОВИХ ПОГЛЯДІВ У ФОРМУВАННІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

Т. І. Поліщук

Хмельницький національний університет

Банківським установам, для підтримання конкурентоспроможності в сучасних умовах, необхідно визначати пріоритетні напрямки розвитку, пристосовуватися до змін зовнішнього середовища, використовувати нові технології організації управлінських процесів, змінювати стратегії діяльності, а отже, - здійснювати стратегічне управління.

Суттєвий внесок у розробку теоретичних та прикладних аспектів стратегічного управління й розроблення стратегій поведінки підприємства внесли такі відомі вітчизняні науковці, як В. Василенко, В. Герасимчук, І. Ігнат'єва, Г. Кіндрацька, А. Наумов, А. Наливайко, А. Поважний, В. Стадник, З. Шершньова та інші. Із зарубіжних вчених у теорію стратегічного управління підприємством та процесу формування стратегій управління ним вагомий внесок зробили П. Друкер, І. Ансофф, О. Віханський, А. Градова, М. Каплан, Д. Нортон, М. Портер, А. Стрікленд, А. Томпсон та інші.

Стратегічне управління визначається як вид діяльності, пов'язаної з визначенням цілей і задач організації та забезпеченням взаємовідносин між організацією і зовнішнім оточенням, що відповідає її внутрішнім можливостям і дозволяє залишатися сприйнятливою до зовнішніх вимог [1, с. 243].

Вивчаючи всі можливі визначення поняття «стратегічне управління», можна виділити чимало трактувань сутності поняття «стратегічне управління» в розумінні різних авторів (таблиця 1).

*Таблиця 1*

Трактування сутності поняття «стратегічне управління» в розумінні різних авторів

Автор	Сутність поняття
Д. Шендл К. Хатген [2, с. 67–62]	процес визначення та встановлення зв'язку організації з її оточенням, що полягає в реалізації обраних цілей і в спробі досягти бажаного стану взаємовідносин з оточенням шляхом розподілу ресурсів, що дозволить ефективно та результативно функціонувати організації та її підрозділам
Дж. Хіггенс [3, с. 93]	стратегічне управління є процесом управління з метою здійснення місії організації шляхом управління взаємодії організації з її оточенням
Л. Гітельман [4, с. 117]	у стратегічне управління включає «стратегічне планування та органічно пов'язані з ним тактичний та оперативний рівні реалізації планів, а також стратегічне забезпечення»
З. Шершньова [5, с. 117]	реалізація концепції, в якій поєднуються цільовий та інтегральний підходи до діяльності підприємства, що дає можливість встановлювати цілі розвитку, порівнювати їх з наявними можливостями (потенціалом) підприємства та приводити їх у відповідність шляхом розробки та реалізації системи стратегій

З огляду на приведені вище підходи відомих вітчизняних та зарубіжних вчених щодо сутності стратегічного управління на підприємстві можна зробити висновок, що подані трактування містять у собі подібні положення, їх можна назвати базовими для поняття «стратегічне управління».

Отже з поданого вище, можна зробити висновок, що стратегічне управління є безперервним процесом управління на підприємстві, що направлений на збереження його життєздатності та надбання конкурентних переваг на основі можливостей зовнішнього середовища та внутрішнього потенціалу підприємства.

## Література

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. / И. Ансофф – СПб. : Питер Ком, 1999. – 416 с.
2. Schendel D. E. Business Policy or Strategic Management Boarder View for an Emerging Discipline / D. E. Schendel, K. J. Hattch. – Academy of Management Processing, August, 1972. – 538 p.
3. Higgins J. M. Organisational Policy and Strategic Management / J. M. Higgins. – 2nd edition. – Chicago : The Dryden Press, 2003. – 824 p.
4. Гительман Л. Д. Преобразующий менеджмент : Лидерам реорганизации и консультантам по управлению: учебное пособие / Л. Д. Гительман. – М. : Дело, 2009. – 496 с.
5. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : навчальний. посібник / З. Є. Шершньова, С. В. Оборська. – К. : КНЕУ, 2009. – 384 с.

**УДК 336.71; 330.356**

### **АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ БАНКІВ ЯК ОСНОВНОГО ІНДИКАТОРА ЇХ КРЕДИТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ**

**С.П. Прасолова**, к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківської справи

**Т.О. Яремченко**, магістрант

Полтавський університет економіки і торгівлі

Необхідність забезпечення стабільного економічного зростання, структурних зрушень у національній економіці у посткризовий період висуває на перший план проблему генерування банківських ресурсів і спрямування їх у реальний сектор. Роль банків в структурній модернізації української економіки також посилюється і внаслідок низького інвестиційного потенціалу держави, недостатнього рівня розвитку фінансового ринку і обмежених власних можливостей підприємств. Відповідно, стійкий розвиток економіки, в т.ч. її важливої ланки – банківської системи, стає ключовою проблемою сучасності. Адже нестабільність національних економік, які посилюються нестабільністю розвитку банківських систем окремих країн, призводять до національних банківських криз, які мають дестабілізуючий вплив і на стан економічного розвитку країни. Саме тому, вирішення проблеми запобігання банківських криз та забезпечення подальшого розвитку економіки країни, такі вітчизняні науковці як В.В. Коваленко, Т.В. Майорова та інші пов'язують із створенням дієвого механізму забезпечення фінансової стійкості як окремих банків, так і всієї банківської системи [1; 2 с.44-46; 3, с. 288 - 298].

Розглядаючи управління фінансовою стійкістю банківської системи як складову фінансової безпеки країни, що визначає умови формування кредитного потенціалу країни, простежимо базові її індикатори у табл. 1.

Результати дослідження базових тенденцій змін основних індикаторів фінансової стійкості банків України, які характеризують їх вплив на економічне зростання України за 2010 – 2017 України свідчать про загальну негативну тенденцію до їх зниження. А саме, у аналізований період діяльність вітчизняних банків була неефективною і призвела до значних збитків (якщо у 2012 році спостерігалась позитивна рентабельність капіталу 3,26%, то у 2014 році вона набула від'ємних значень (- 31,95%), які до 2018 році тільки погіршувались, ряд.2 табл.1). Збитковість банківської діяльності у 2014 – 2017 роках призвела до скорочення капіталу вітчизняних банків та до відповідного зниження рівня достатності капіталу (з 20,83% у 2010 році до 12,31% у 2015 році та 16,10% у 2017 році, ряд.1 у табл.1), обумовивши відповідне скорочення кредитного потенціалу банківської системи країни.

Основною причиною таких негативних змін стало нарощування основних системних ризиків, перш за все кредитного, що, відповідно, призвело до погіршення якості кредитного портфеля вітчизняних банків. Про це свідчить зростання співвідношення недіючих (проблемних) кредитів до сукупних валових кредитів (з 15,27% у 2010 році до максимальних в аналізованому періоді 54,54% на кінець 2017 року, ряд. 5 табл.1).

Таблиця 1

Оцінка основних індикаторів фінансової стійкості банків України, які характеризують їх вплив на економічне зростання України за 2010 – 2017 рр., % [складено за офіційними даними [4, 5]]

Назва показника	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 <sup>1</sup> р.	2016 р.	2017 р.
1. Співвідношення регулятивного капіталу до зважених за ризиком активів	20,83	18,90	18,06	18,26	15,60	12,31	12,69	16,10
2. Норма прибутку на капітал	-10,26	-4,44	3,26	1,72	-31,95	-65,51	-122,17	-15,34
3. Співвідношення ліквідних активів <sup>2</sup> до сукупних активів	18,84	18,65	22,15	20,63	26,40	33,0	48,53	53,94
4. Співвідношення депозитів клієнтів до сукупних валових кредитів (крім міжбанківських)	56,01	61,19	69,80	73,34	64,45	71,22	80,51	84,59
5. Співвідношення недіючих кредитів <sup>3</sup> до сукупних валових кредитів	15,27	14,73	16,54	12,89	18,98	28,03	30,47	54,54
<b>6. Довідково:</b>								
- співвідношення кредитів, наданих банками України та ВВП;	68,98	63,38	57,78	62,64	64,32	49,36	41,87	34,08
- Норматив загальної суми інвестування по системі банків України (не більше 60%) Н12	3,35	3,24	3,48	3,15	2,97	1,10	0,60	0,22

У таблиці дані за 2015 – 2017 роки наведені на кінець 4 кварталу.

<sup>2</sup> Показник ліквідних активів (базових) включає активи з кінцевим строком погашення до 31 дня..

<sup>3</sup> До недіючих кредитів включаються кредити, класифіковані за найнижчим класом зі значним терміном прострочення

Така ситуація супроводжувалась формуванням на кінець аналізованого періоду значних монетарних диспропорцій – поєднанням величезного профіциту ліквідності з критичним дефіцитом коштів у реальному секторі. Зокрема, про це свідчить критичне зростання рівня співвідношень ліквідних активів до сукупних активів (з 18,84% у 2010 році до 53,94% у 2017 році, ряд.3 табл.1) та депозитів клієнтів до сукупних валових кредитів (крім міжбанківських) з 56,01% у 2010 році до 84,59% у 2017 році (ряд.3 табл.1), навіть за умов масового вилучення депозитів у 2014 році, коли значення зазначеного коефіцієнта досягало 64,45%. Значне відставання темпів зростання кредитів, наданих в економіку країни (порівняно з темпами зростання депозитів клієнтів), пояснювалось як погіршенням стану економіки України так і неефективним управлінням грошовою емісією і ліквідністю банківської системи з боку НБУ.

Тим самим, в Україні склалася ситуація, за якої погіршення рівня фінансової стійкості вітчизняної банківської системи засвідчило критичне зниження її кредитного потенціалу та призвело до відповідного зниження як інвестиційної активності самих банківських установ, так і інвестиційного потенціалу інших суб'єктів господарювання через можливість отримання кредитів чи залучення фінансових ресурсів через інструменти фондового ринку. Про це свідчить значне скорочення питомої ваги кредитів, наданих банками України у структурі ВВП (з 68,98% у 2010 році до мінімальних 34,08% у 2017 році, ряд.6.1 табл.1), а також значення нормативу загальної суми інвестування, що є непрямим показником активності інвестиційної діяльності банків (з 3,48% у 2012 році до мінімальних 0,22% на кінець 2017 року, ряд. 6.2, табл. 1).

Отже, можемо констатувати, що зниження фінансової стійкості вітчизняних банків, значною мірою обумовило і зниженням їх кредитного потенціалу, що стало проблемою не окремих банків, а усієї банківської системи. Вирішити ж цю проблему без втручання

державних механізмів забезпечення стабільності банківської системи неможливо. Зокрема, мова йде про необхідність перегляду стратегічних цілей монетарної політики Національного банку України в напрямку переходу від забезпечення цінової і фінансової стабільності (на основі таргетування інфляції) до фактичного стимулювання (навіть таргетування ВВП) економічного росту, що потребує відповідного переходу від жорстких антикризових заходів управління достатністю капіталів банків до цілеспрямованого неопротекціонізму, який у провідних країнах світу (США, Японії, Центральній Європі, Китаю) характеризується кількісним пом'якшенням монетарної політики центральних банків на основі стимулювання кредитування банками реального сектору економіки, малого і середнього бізнесу, а також шляхом створення додаткової ліквідності банків, тобто обґрунтовує розширення їх надлишкових резервів. Підтримка стійкого економічного зростання потребує, на нашу думку, зміни вектору кількісного пом'якшення не стільки на основі викупу проблемних активів центральним банком для очищення банківських балансів, скільки запровадження цільового фінансування реального сектору економіки на основі запровадження програм структурного рефінансування, які мають бути чітко регламентованими та носити виключно цільовий характер.

Така монетарна політика центральних банків дозволить досягти рівноваги між рівнем інфляції та темпами економічного зростання економіки країни та, відповідно, забезпечити відновлення як фінансової стійкості, так і кредитного потенціалу банківської системи України у посткризовий період. Це, відповідно, забезпечить зростання обсягів банківського кредитування пріоритетних галузей економіки, а також і їх ефективності. А саме, такі програми кількісного пом'якшення та структурного рефінансування дозволять банкам отримати прибуток при низькому рівні ризику, адже окрім програм із надання пільгових кредитів, центральні банки або їхні державні спеціалізовані агенти (банки розвитку) будуть надавати гарантії за кредитами і, таким чином дозволять уникати конфлікту інтересів між державною владою та приватним банківським бізнесом.

#### Література

1. Коваленко В.В. Роль банків у забезпеченні сталого розвитку реального сектору економіки України: монографія / За ред. В.В. Коваленко. – Одеса, ОНЕУ, 2016. – 244с.
2. Коваленко В.В. Стратегічне управління фінансовою стійкістю банківської системи: методологія і практика : монографія. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 228 с.
3. Майорова, Т.В. Інвестиційний процес і фінансово-кредитні важелі його активізації в Україні : монографія / Т. В. Майорова. — К. : КНЕУ, 2013. — 332, [4] с.
4. Індикатори фінансової стійкості та довідкові дані //Офіційне інтернет-представництво НБУ [Електронний ресурс]: - Режим доступу: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=44575](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44575) (дата звернення: 15.04.2018) – Назва з екрана.
5. Статистика валового внутрішнього продукту[Електронний ресурс]: - Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/vvp/ric/vvp.htm/> (дата звернення: 15.04.2018) – Назва з екрана.

## ВНЕДРЕНИЕ ЭЛЕКТРОННОГО УЧЁТА ДРЕВЕСИНЫ В РЕСПУБЛИКУ БЕЛАРУСЬ

**В.В. Пронюшкина,**

**В.А. Каратаева**

Научный руководитель – старший преподаватель А.А. Пузыревская  
Белорусский государственный технологический университет

В Беларуси ведется работа по созданию единой государственной информационной системы (ЕГАИС), которая позволит контролировать все этапы движения древесины.

В 2020 году ЕГАИС планируется ввести в опытную эксплуатацию, в 2021-м – в промышленную. В настоящее время для подтверждения происхождения лесной продукции в организациях Минлесхоза действует лесная сертификация.

Какой должна быть Единая государственная автоматизированная информационная система учета древесины и сделок с ней в Беларуси? Над этим вопросом не один год работают специалисты лесной отрасли.

Параллельно с межведомственными обсуждениями идет и поиск вариантов такой системы в других странах. Специалисты, изучают, как представлен учет древесины в Финляндии, России, Польше, Украине.

Рассмотрим пример учета древесины на украинском опыте.

Электронный учет древесины – система фиксации и оформления документов движения древесины с использованием устройств автоматизации на всех стадиях лесозаготовительных работ с занесением и передачей информации поштучно (штабельного) учета с использованием современных информационных технологий для дальнейшего использования в бухгалтерском и управленческом учете.

Система электронного учета древесины в Украине разрабатывалась с 2009 по 2012 год на базе австрийской, немецкой и украинской компаний.

Под электронным учетом древесины в Украине понимают:

- 1) маркировку древесины унифицированными маркерами с нанесением штрих-кода и идентичного ему цифрового кода для регистрации ее происхождения, технологических, качественных, и количественных показателей;
- 2) автоматическое считывание информации, помещенной в штрих-коде, и внесение ее в электронной форме в систему учета древесины;
- 3) автоматизацию процессов приемки и инвентаризации древесины, которая поступает с лесосек в места ее складирования, хранения и отгрузки;
- 4) учет древесины при реализации.

Электронный учет начинается с внесения разрешительных документов на рубку. Сами разрешительные документы выписываются на бумажных бланках с определенной степенью защиты (аналоги наших лесорубочных билетов). В лесхозе ввод разрешенных документов, единых справочников, привязку карманных персональных компьютеров к конкретным пользователям осуществляет системный администратор.

Электронный учет начинается с приемки лесопроductии на верхнем лесопромышленном складе. Технология электронного учета древесины включает операции поштучного учета при приемке, перемещении и реализации лесоматериалов. Под поштучным учетом понимают внесение и использование информации о породе, сортименте, сорте, длине, диаметре, объеме по каждому сортименту, хлысту или штабелю с привязкой к бирке. Для юридического подтверждения проведения хозяйственных операций используются бумажные документы, распечатанные на термопринтере и заверенные подписями материально ответственных лиц.

До недавнего времени для учета древесины применялись только карманные персональные компьютеры под управлением операционной системы WindowsMobile. Сегодня специалистами лесного инновационного-аналитического центра (ЛИАЦ)

розробтаны приложения для Android. Что позволяет использовать систему электронного учета на обычных смартфонах.

В рамках дальнейшего развития системы электронного учета древесины в этом году ЛИАЦ представил электронное приложение для возможности контроля легальности заготовленного леса и его перемещения. Речь идет о создании модуля «Контроль», который предназначен для Национальной полиции Украины. В ходе проверки полицейские смогут оперативно получать достоверную информацию из центрального сервера системы электронного учета древесины.

Полученный в Украину опыт будет использован при создании Единой государственной автоматизированной информационной системы учета древесины и в Беларуси. Например, специалисты Минлесхоза и Гослесагенства Украины были единодушны в том, что использование биркования при харвестерной заготовке нецелесообразно в связи с большими объемами таких заготовок.

А принимая во внимание украинский опыт, при создании Единой государственной системы электронного учета древесины в Беларуси Минлесхозу необходимо провести еще ряд мероприятий.

Прежде всего, разработать план мероприятий по созданию в Беларуси оператора Единой государственной автоматизированной информационной системы учета древесины и сделок с ней.

И, что, пожалуй, еще более важно, совместно с Минтрансом и Минфином разработать нормативно-правовую базу для использования специального провозного документа, оформляемого с использованием термопринтера, при осуществлении перевозки древесины автомобильным транспортом.

#### Литература

1. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016 – 2020 гг.

#### УДК 579

### ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ В УКРАЇНІ

О.С.Росва , асистент кафедри обліку та аудиту

Яновська Т.В.

Донецький національний університет економіки  
і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

Банківська установа – це багатофункціональна кредитна установа, яка виконує грошові, кредитні операції, надає фінансові послуги, які входять в банківську систему для надання послуг з обслуговування клієнтів у сфері економіки [1]. Ефективність діяльності банку є важливим критерієм розвитку економіки і наповнення державного бюджету, так як банки накопичують кошти від фізичних та юридичних осіб, а також поділяють ці кошти на умовний час між суб'єктами, які цього потребують в певний момент.

Податковий кодекс України, який набрав законну дію у 2011 році значно спростив роботу учасників податкової діяльності в Україні. Однак, застосування положень Податкового кодексу в реаліях сьогодення свідчать про те, що є неконтрольовані галузі й обмежені ділянки в оподаткуванні банківських установ, які потребують змін та вдосконалення. Залишаються невирішеними питання щодо податкового обліку страхових ресурсів, операцій з іноземними банкнотами, анулювання безперспективної заборгованості, досягнення банками функціонування податкових представників, щодо прибутку суб'єктів підприємницької діяльності та інші.

Згідно з Податковим кодексом, основними видами податків, які виплачують банківські установи є податок на нерухоме майно, податок на єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, податок на прибуток підприємств, плата за землю, податок на дохід фізичних осіб [3].

Оподаткування банківської установи – це одне з найважливіших питань економіки країни, так як тільки банки спроможні надавати можливості та грошові кошти для стійкості підйому держави. Це зобов'язує вправно організованих чітких дій щодо грошової, валютної та соціальної політики та тісного співробітництва з Національним Банком, Міністерством фінансів і Державною фіскальною службою. Мова йде про введення неподільного підходу до формування доходів і витрат за депозитними, валютними і кредитними операціями в бухгалтерському та податковому обліку.

Однак, існує потрібність в удосконаленні розмірів податків і скорочення бази оподаткування, яка має бути чіткою і прозорою.

На сьогоднішній день банки сплачують приблизно п'ятнадцять податків, кожний з них має свої предмети та об'єкти, сферу оподаткування, технологію розрахунків та звітність [2].

У зв'язку з цим, доречною є думка Проскури К.П. : «банківські установи повинні вкладати допоміжні кошти в бази для інформування, забезпечення відповідним технічним обладнанням, навчання та підготовку кадрів, що в першу чергу, виявляється на розцінці кредитування дійсного сектору в економіці» [4, с 177].

В контексті вище зазначеного нами запропоновано наступні шляхи вдосконалення системи оподаткування банківської діяльності:

- 1) забезпечити єдність визначення оподаткування операцій з цінними паперами на підставі відомостей бухгалтерського обліку;
- 2) посилити контроль за визначення вартості основних фондів та їх амортизації,
- 3) налагодження норм щодо анулювання банківськими установами безперспективної заборгованості за активними операціями.

Отже, проаналізувавши стан системи оподаткування банківської діяльності в Україні можна прийти до висновку, що прогрес та розвиток банківської системи України, а також вдосконалення оподаткування банківських установ - це два пов'язаних між собою напрями.

#### Література

1. Закон України «Про банки та банківську діяльність» від 07.12. 2000 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/T002121.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T002121.html)
2. Лист ДФС України від 08.02.2017 № 2991/7/99-99-15-02-01-17 «Про зміни в оподаткуванні податком на прибуток підприємств у 2017 році» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/zakonodavstvo/podatkove-zakonodavstvo/listi-dps/print-71214.html>
3. Податковий кодекс України від 02. 12. 2010 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://kodeksy.com.ua/podatkovij\\_kodeks\\_ukraini.htm](http://kodeksy.com.ua/podatkovij_kodeks_ukraini.htm)
4. Проскура К.П. Особливості оподаткування банківських установ у 2015 році / К.П. Проскура // Економічний аналіз: зб. наук. праць. – 2015. – Том 20. – 176-186 с.

УДК 336

## КРИЗА БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ, ЯК ЧИННИК ВПЛИВУ НА РІВЕНЬ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНИ

О.С.Роєва, асистент кафедри обліку та аудиту

Н.О.Кравченко

Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

З розвитком банківської системи України зростала і потреба у кадровому забезпеченні банківських установ. Банківські установи України, як правило, забезпечували робочими місцями велику кількість населення країни.

В умовах фінансової нестабільності, у банківських установах гостро постає проблема у забезпеченні грошовими коштами для виплати заробітної плати. Ці фінансові труднощі можуть бути тимчасовими, але в деяких випадках, керівництво банку приймає різні заходи по скороченню витрат, пов'язаних з оплатою праці, а саме: зменшення заробітної плати;

надання відпусток без збереження заробітної плати; встановлення неповного робочого часу; звільнення.

Економічні кризи 2008 та 2013 років, призвели до масового банкрутства та закриття банків, а отже більшість працівників банківської сфери залишилися без роботи.

Тому, розглянемо докладніше питання, що виникають у працівників при їх звільненні, а саме: що необхідно робітнику, коли він отримає статус «безробітний»?

В державній службі зайнятості громадянину України, який є безробітним, можуть підшукати роботу, запропонують підвищити кваліфікацію (або перевчитися), стануть виплачувати допомогу. Однак слід враховувати, що спосіб припинення трудових відносин має важливе значення для визначення суми допомоги по безробіттю та строку, з якого державна служба зайнятості почне його виплачувати. Тому проаналізувавши в цілому ситуацію, яка склалася в теперішній час маємо.

По-перше, порядок надання допомоги по безробіттю регулюється наступними законодавчими документами:

- Законом України «Про зайнятість населення»,
- Законом України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття»
- Законом України Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування
- Порядком надання допомоги по безробіттю, в тому числі його виплати для організації безробітними підприємницької діяльності.

По-друге, особі, яка втратила роботу, слід ще заслужити статус безробітного. Відповідно ст. 2 ЗУ «Про зайнятість населення» у випадку відсутності підходящої роботи рішення про надання громадянину статусу безробітного приймається державною службою зайнятості з восьмого дня від дати його реєстрації як особи, яка шукає роботу, в центрі зайнятості за його місцем проживання[1].

По-третє, як зазначає ЗУ «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття», безробітних можна поділити на дві категорії [2]. Для одержання більш-менш прийнятної допомоги по безробіттю (будемо враховувати, що це безробітні першої категорії) потрібно бути не тільки застрахованою особою. Необхідно також протягом 12 місяців, які передували початку безробіття, працювати на умовах повного або неповного робочого дня (тижня) або виконувати роботи (надавати послуги) відповідно громадсько-правовим договорам протягом не менше 26 календарних тижні та сплачувати страхові внески. До другої категорії попадуть особи, які не задовольняють всім перерахованим умовам та не застраховані особи.

По-четверте, Порядок № 613, особливу увагу приділяє робітникам з першої категорії, які втратили роботу по причинам, які від них не залежать. Такі причини перелічені в Порядку № 613. І якщо всі умови виконуються, то такий безробітний має право отримати допомогу по безробіттю, розрахунок якої здійснюється виходячи із середньої заробітної плати такої особи в залежності від страхового стажу і тривалості безробіття, починаючи з дати зарахування особи до числа безробітних.

Порядок розрахунку допомоги по безробіттю встановлено Порядку № 613 [4]. Але сума допомоги по безробіттю обмежена, відповідно цього Порядку вона «не може бути вищою середньої заробітної плати, яка склалася за всіма видами економічної діяльності в відповідній області за минулий місяць, і нижче встановленого законодавством розміру».

Таким чином, надання допомоги по безробіттю в Україні залежить від багатьох факторів, які регламентуються безліччю нормативних документів.

#### Література

1. Закон України «Про зайнятість населення» від 05.07.2012 № 5067- VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5067-17>
2. Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття» від 02.03.2000 № 1533-III - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1533-14>



3. Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 08.07.2010 № 2464-VI. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2464-17>

4. Порядок надання допомоги по безробіттю, в тому числі його виплати для організації безробітними підприємницької діяльності від 15.06.2015 № 613 зі змінами і доповненнями- [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0821-15#n14>

## **УДК. 368.13**

### **ПОЄДНАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ ТА СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ**

**Т.О.Смірнова**, к.е.н., доцент кафедри фінансів

**В.І.Ярута**

Національний університет «Львівська політехніка»

Злиття та співпраця між фінансовими секторами, комерційним банком, інвестиційним банкінгом та страхуванням, є хвилею майбутнього. У вітчизняній та зарубіжній літературі аналіз даного питання зробили Я. Бродякін, А. Лукінов, Н. Ткаченко, В. Фурман та інші.

Цю ідею вперше обґрунтував Фрідріх Райффайзен в останній чверті ХІХ століття, яка стала базою для створення сучасних форм банківського страхування та розвитку процесів злиття і поглинання в банківському та страховому секторах економіки, відомих у світі як «bancassurance» [4, с. 253- 255] .

Банкострахування увійшло на ринок з метою продажу як страхових, так і банківських продуктів, поєднуючи канали збуту і клієнтську базу партнерів, страхування банківських ризиків, а також доступ до внутрішніх фінансових ресурсів один одного, завдяки чому досягається збільшення ефективності діяльності обох секторів економіки. Воно отримало розвиток в різних формах в таких країнах, як США, країнах Європи (Франція, Великобританія, Іспанія, Португалія, Італія, Бельгія, Швейцарія), Латинської Америки і Азії (Японія, Південна Корея). Співробітництво між банками та страховими закладами було започатковане у сфері страхування кредитів. На сьогодні це співробітництво розвивається вже не лише по лінії простого взаємного обслуговування, але й набуває міжринкового, взаємопроникаючого характеру [5, с. 211–212].

Діяльність страхової компанії суттєво відрізняється від роботи інших фінансових установ: вона приймає на себе ризики суб'єктів господарювання, а також об'єктивно оцінює і управляє цими ризиками. У свою чергу банк як ніхто інший зацікавлений у мінімізації власних ризиків. Тому співпраця між банком і страховою компанією, при якій частина банківських ризиків передається на страхування, є взаємовигідною для обох фінансових установ. До основних переваг також можна зарахувати використання наявної мережі відділень та філій банку до дистрибуції страхових послуг клієнтам банку на всій території країни. Експерти-аналітики вважають, що співпраця банку зі страховою організацією є рентабельною вже тоді, коли прибуток банку від продажу страхових полісів становить не менше ніж 0,1% від загального прибутку банку [2, с.35-36].

Продаж страхових послуг корпоративним і індивідуальним клієнтам банків разом з наданням їм банківських послуг є досить ефективним. Розширення спектру послуг шляхом реалізації моделі фінансового супермаркету (вищою формою інтеграції банку та страхової компанії) дає змогу банкам залучити нових клієнтів і більш повно задовольняти їхні потреби, що позитивно впливає на імідж банку і дає додаткові конкурентні переваги для просування власних програм [1, с. 61].

Розвиток фінансових супермаркетів відбувається в основному у трьох формах:

- ✓ як відділення банку;
- ✓ як фінансова холдингова група;
- ✓ як незалежна установа [3, с. 202].

В Україні є ряд банків, що співпрацюють з страховими компаніями, такі як Банк Аваль, Приватбанк, Укрсоцбанк, Укрсиббанк, Надрабанк, Райффайзен банк Україна, Ідея банк, Кредо банк, Оксі банк та інші.

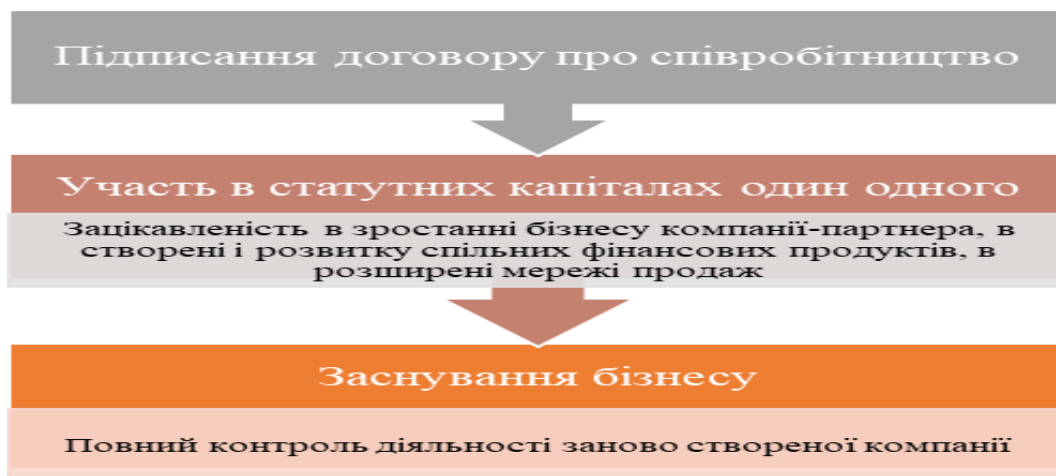


Рис. 1 Модель інтеграції банку і страхової компанії

Висновок. Таким чином, можна зробити висновок що, співпраця між банківськими і страховими установами ґрунтуються за рахунок єдності їх фінансових інтересів, створюються взаємовигідні умови їх діяльності. Ця послуга займає провідну позицію в формуванні доходів банків. Перевага покупки страхування в банку полягає не тільки в комфорті та економії клієнтом часу, але і в додаткових гарантіях на предмет надійності страхової компанії. Банки співпрацюють виключно з фінансово стійкими партнерами, попередньо аналізуючи історію їх діяльності на ринку та фінансові нормативи.

Основними течіями подальшого розвитку взаємодії банків і страхових організацій є: упорядкування законодавчої бази в частині можливостей масштабної взаємодії банків і страхових організацій; організацію банківсько страхових груп; розробку і впровадження нових спільних фінансових продуктів і послуг; розвиток і зміцнення різних видів партнерських взаємовідносин банків і страхових організацій.

#### Література

1. Костецький В. Фінансовий супермаркет як складова моделі системи підвищення якості надання фінансових послуг / В. Костецький, А. Богутов. // Світ фінансів. – 2017. – С. 61.
2. Гайдукевич Т. Б. Функціонування та взаємодія банківських та небанківських фінансових інститутів в Україні : 8.03050802 / Гайдукевич Тетяна Борисівна – Тернопіль, 2017. – С.35-36.
3. Кучеренко В. В. Форми інтеграції банківського і страхового капіталу в Україні : 08.00.08 / Кучеренко Віталій Вікторович – Переяслав-Хмельницький, 2017. – С.202
4. Рисін М. В. Зарубіжний досвід розвитку співпраці банків і страхових компаній / М. В. Рисін. // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Проблеми інтеграції України у світовий фінансовий простір. – 2013. – №1(99) – С. 253- 255.
5. М'якишевська О. М. Інтеграція бізнес-процесів банків і страхових компаній в контексті bancassurance / О. М. М'якишевська. // ДВНЗ «Київський національний університет імені Вадима Гетьмана». – 2016. – №2. – С. 211–212.

**БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ  
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ**

**О. І.Смулка, аспірант**

Львівський національний аграрний університет

Банківське (комерційне) кредитування як форма фінансового стимулювання інноваційної діяльності – це надання банками (як державними, так і комерційними) кредитів суб'єктам інноваційної діяльності на пільгових умовах для здійснення та активації такої діяльності. Застосування зазначеної форми розповсюджено в країнах, в яких в банках сконцентровано значні обсяги фінансових ресурсів, що обумовлює наявність можливості надання високоліквідних ресурсів потенційним інвесторам (ЄС, США). Кредитний договір між банком та суб'єктом інноваційної діяльності може передбачати безвідсоткове кредитування, кредитування під пільгові кредитні ставки, надання кредитів на пільгових умовах тощо, залежно від умов договору [4, с. 145-146].

Банківське кредитування як один із методів фінансування інноваційної діяльності дозволяє не тільки оновити матеріально-технічну базу, а й реалізувати інноваційні розробки та проекти, впровадження яких часто вимагає фінансових вкладень. Проте комерційні банки не поспішають фінансувати аграрний сектор через незадовільний фінансовий стан багатьох сільськогосподарських підприємств, відсутність ліквідної застави за кредитом, відсутність позитивної кредитної історії унеможливають отримання банківських кредитів, особливо на довготривалий термін.

Будь-яку інноваційну діяльність важко розглядати без її фінансового забезпечення. Більшість сільськогосподарських підприємств не в змозі самостійно покрити витрати, пов'язані з впровадженням інноваційної діяльності, так як внутрішніх джерел часто виявляється недостатньо. А деякі підприємства не в змозі покрити витрати з заробітної плати, не кажучи уже про інноваційну діяльність. Враховуючи політико-економічну нестабільність України, закордонні інвестори не поспішають фінансувати аграрний сектор, діяльність якого теж є зі значним ступенем ризику. Та саме кредит являється одним із основних методів забезпечення інвестиційно-інноваційного розвитку агроформувань. Інвестиційний кредит є важливою категорією ринкової економіки, що відображає реальні зв'язки і відносини економічного життя суспільства.

Зважаючи на значну потребу українських сільськогосподарських підприємств у кредитних ресурсах, постає необхідність удосконалення їх механізмів. Важливим напрямком подальшого розвитку процесу інвестиційного кредитування сільського господарства в Україні є формування прозорої системи взаємодії Кабінету Міністрів України, Міністерства аграрної політики та продовольства України, комерційних банків та Національного банку України [1, с. 60].

На сьогоднішній день кредитування вітчизняними банками сільськогосподарських підприємств не являється поширеною практикою. Найчастіше через фінансовий стан господарства та його спроможність забезпечити повернення позики.

Банківські установи можуть запропонувати своїм клієнтам біля 200 видів різноманітних банківських продуктів та послуг, але головним для сільськогосподарських підприємств було і залишається інвестиційне кредитування на довгостроковій основі. Саме довгострокові кредити можуть вивести сільськогосподарські підприємства з кризового стану, допоможуть здійснити повне технічне переозброєння виробництва із застосуванням інноваційної складової; поповнять оборотні фонди; зроблять вітчизняну продукцію конкурентоспроможною на світовому ринку. Проблема полягає в тому, що комерційні банки України не дуже позитивно ставляться до довгострокового інвестиційного кредитування переробних підприємств [1, с. 61]. Завдяки кредиту на придбання та модернізацію основних засобів можна було би здійснити придбання, ремонт, модернізацію техніки, розширити наявне виробництво, запровадити нові технології для здійснення інноваційної діяльності.

Не можна говорити про популярність банківського (комерційного) кредиту як інструменту фінансового стимулювання інноваційної діяльності серед сільськогосподарських підприємств, оскільки, з одного боку, він є ризикованим і неприбутковим для банків (надання пільгових кредитів позбавляє банки очікуваних прибутків, а висока ризикованість інноваційних проектів створює підстави для неповернення кредитів), а з іншого, – для суб'єктів інноваційної діяльності, оскільки за відсутності пільгового кредитування сплата платежів за кредитним договором не дозволяє розвивати інноваційний проект. [4, с. 146]. Тому важливу роль у використанні банківського кредитування повинні відігравати держава і державні банки, які і забезпечують пільгове кредитування суб'єктів інноваційної діяльності.

Прикладом державної підтримки інноваційної діяльності можуть стати урядові програми підтримки сільського господарства за умови доопрацювання в них умов ведення інноваційного бізнесу аграрними підприємствами. На сьогодні діє декілька програм для фермерів та агровиробників у галузях рослинництва, тваринництва, оновлення техніки та обладнання і кредитування. Сюди ж можна вписати умови здійснення інноваційної діяльності при відшкодуванні частини затрачених коштів та кредитування програм або ж закупівлю техніки чи біологічних активів.

Необхідно також і стимулювати комерційні банки для видачі інноваційних кредитів шляхом пільгового оподаткування чи використанні інших фінансових інструментів у операційній діяльності банків, які здійснюють фінансування інноваційних проектів.

Керуючись досвідом розвинених країн, фінансування інноваційного бізнесу можуть здійснювати спеціалізовані банки або ж універсальні банки, які створили спеціалізовані відділи чи департаменти інноваційного фінансування. Наприклад, у США використовують три види банківських установ, які можуть обслуговувати інноваційний бізнес:

1. Малі спеціалізовані банки, часто з активами, нижчими від 1 млн. дол. США, які надають кредити для малих та середніх підприємств, що перебувають на початкових стадіях розвитку і не приносять доходів. Такі підприємства мають помірні фінансові потреби.

2. Спеціалізовані банки, що обслуговують інноваційні фірми, які вже почали генерувати прибутки. Такі банки є більшими, ніж банки з попередньої групи, і мають значно більші можливості кредитування і задоволення фінансових потреб фірм, які перебувають у фазі інтенсивного розвитку.

3. Великі банки, які пропонують послуги для великих фірм, наприклад, за допомогою організації консорціумних кредитів. Таким банкам треба краще розуміти потреби інноваційного сектору, оскільки банки прагнуть до диверсифікації ризиків. Ці банки працюють, постійно конкуруючи з лізинговими фірмами і позикодавцями, які сконцентровані на фінансуванні активів [3, с. 68].

Створення фінансової структури, яка би займалась фінансуванням інноваційних проектів, підтримують й інші науковці. Ще у 2013 році Кабінетом Міністрів України було запропоновано створення державного банку розвитку із метою стимулювання та підтримки розвитку пріоритетних галузей економіки, реалізації інвестиційних та інноваційних проектів, залучення довгострокових зовнішніх інвестицій у національну економіку. Це мав би бути банк першого рівня, який надає ресурси комерційним банкам, щоб ті видавали довгострокові кредити (до 10 років) на модернізацію економіки. Проте, створення такої структури пов'язане з певними ризиками та має високу ймовірність несправедливого розподілу коштів між зацікавленими у фінансуванні інноваційних розробок. Тому, для успішного функціонування подібного органу, необхідно врахувати усі ризики та вивчити досвід країн, де успішно діють подібні програми.

У зв'язку з підвищеними ризиками інноваційної діяльності при розробці основних параметрів інноваційного кредиту пропонується [5, с.33 ]:

- частку власних коштів клієнта (прибуток, амортизація) в загальному обсязі фінансування інновацій із використанням кредитних ресурсів банку встановити на рівні не нижче 40–50%;

- збільшити вартість кредитних ресурсів банку на величину премії за ризик впровадження інновацій;
- підвищити вимоги до якості аналізу на стадії оцінки кредитоспроможності позичальників та поручителів;
- пріоритетним забезпеченням зобов'язань позичальника за інноваційним кредитом визначити поруку кредитоспроможних клієнтів банку;
- встановити високі вимоги до якості моніторингу інноваційних робіт, оцінки вартості бізнесу для цілей інноваційного кредитування попередньої оцінки ефективності проектних рішень тощо.

При цьому дуже важливим є укомплектування банківських кредитних підрозділів висококваліфікованими спеціалістами з досвідом фінансово-економічної роботи у сфері фінансування інноваційних проектів, інженерної роботи у науково-технічній сфері, оцінної діяльності в сфері оцінки бізнесу та інтелектуальної власності, а також ефективності проектних рішень.

Банківське кредитування інноваційної діяльності надасть фінансову підтримку тим господарствам, які мають бажання впроваджувати інновації, але у них недостатньо коштів для покриття витрат, пов'язаних з інноваційним бізнесом. Для цього потрібно надати відповідні заохочення для фінансових установ, які б займалися фінансуванням інноваційних розробок. Або ж створити для таких цілей окрему фінансову структуру, яка б працювала у сфері інноваційного кредитування.

Не можна опускати і ролі держави, яка повинна не тільки забезпечити нормативно-правову базу, а у створити відповідні умови для сприяння банківському кредитуванню. Також, державні органи теж можуть виступати кредиторами, або з здійснювати компенсацію витрат на інноваційну діяльність через урядові програми розвитку сільського господарства.

#### Література

1. Ботвіна, Н. О. Банківське кредитування інвестиційно-інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств. Економічний аналіз: зб. наук. праць. Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. Том 25. № 2. С. 58-62.
2. Державна підтримка сільського господарства: урядові програми 2018. Міністерство аграрної політики та продовольства України. URL: <http://dotacii.minagro.gov.ua/ua> (дата звернення: 9.05.2018)
3. Єпіфанова І. Ю. Аналіз фінансового забезпечення інноваційної діяльності вітчизняних підприємств у сучасних умовах. Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Львів, 2012. № 722. С. 65-69.
4. Козієнко І. С. Кредитне стимулювання інноваційної діяльності: зарубіжний досвід. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Право. Ужгород, 2014. Вип. 27(2). С. 145-148.
5. Майорова Т., Урванцева С. Підвищення ролі банківського інвестиційного кредиту в інноваційному розвитку економіки України. Вісник Національного банку України. Київ, 2014. № 3. С. 30-35.

**УДК 336.717.061.1**

## **ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКУ**

**Ю.В. Сорока**

Науковий керівник - к.е.н., доцент О.О. Олійник  
Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Банківський портфель в економічній літературі визначається як сукупність активів і пасивів банку, що відповідно складається з портфеля активних та портфеля пасивних операцій банку. Здійснення активних операцій банківськими установами є найважливішим джерелом отримання прибутку, адже саме вони приносять банку більше 90% загального доходу. Таким чином, кредитні операції становлять більшу частину банківського портфеля активних операцій та є цілісним об'єктом управління, який характеризується специфічними

його особливостями [1, с. 58]. Однак для поглиблення розуміння ролі кредитного портфеля в діяльності банку доцільно дослідити трактування сутності цього поняття науковцями.

Таблиця 1

Наукові підходи до трактування поняття «кредитний портфель»

Автор	Визначення
С.Г.Арбузов	Кредитний портфель - сукупність усіх банківських позик, що структуровані за певними параметрами відповідно до завдань визначеної кредитної політики банку.
Ю.В.Бугель	Кредитний портфель – набір кредитних інструментів для досягнення встановлених цілей.
А.С. Кокін, К.Г. Шумкова	Кредитний портфель - результат діяльності банку по наданню кредитів.
О.І. Лаврушин	Кредитний портфель - це сукупність виданих позик, які класифікуються на основі критеріїв, пов'язаних з різними чинниками кредитного ризику або способами захисту від нього.
А.И. Пашков	Кредитний портфель - сукупність коштів, які розміщуються у вигляді зобов'язань (міжбанківські кредити, кредити юридичним особам, кредити фізичним особам).
Г.С. Панова	Кредитний портфель - величина мобілізованих коштів у вигляді кредитів, виданих торговельно-промисловим організаціям, фінансово-кредитним установам, приватним установам за мінусом резерві ліквідності.
В.А. Челноков	Кредитний портфель відображає вибір напрямків кредитних вкладень в залежності від їх прибутковості та ступеня ризику.

Досліджені наукові підходи доповнюють один одного та допомагають сформулювати комплексне визначення цього поняття. Таким чином, з усього вищенаведеного можна зробити висновок, що кредитний портфель – інструмент управління активними операціями банку, метою здійснення яких є підвищення ефективності діяльності, що досягається шляхом надання позичок за різними напрямками кредитування з врахуванням встановлених вимог.

За допомогою рисунку 1 розглянуто основні цілі формування кредитного портфеля.

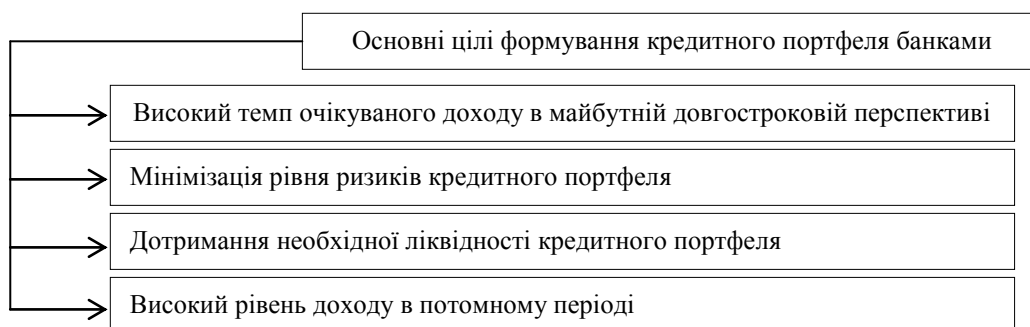


Рис.1. Основні цілі формування кредитного портфеля банками

Так, виходячи з наведеного можна зробити висновок, що як економічна категорія «кредитний портфель» відтворює три ключові взаємопов'язані між собою аспекти банківської діяльності – дохідність, ліквідність і ризик. [2,с.110]

При формуванні кредитного портфеля необхідно враховувати такі ризики:

1. Кредитний ризик - при якому позичальники можуть бути не в змозі погасити свій борг;
2. Ризик ліквідності - при якому у банку виявиться недостатньо коштів для виконання платіжних зобов'язань у встановлені терміни;
3. Процентний ризик - ризик змін процентних ставок, що негативно позначаються на прибутку банку.

Структура кредитного портфеля банку може вважатися задовільною в тому випадку, якщо питома вага кредитів без забезпечення, сумнівних для повернення, прострочених і пролонгованих складає не більш 50%.

Пролонгований кредит – кредит, за яким продовжено термін погашення суми основного боргу. Необхідність пролонгації (реструктуризації) кредиту може бути обумовлена затримкою надходжень коштів, за рахунок яких позичальник здійснює платежі за кредитом, через фінансову кризу або інші непередбачені обставини.

З погляду забезпечення повернення позичок Національний банк України пропонує виділити три групи кредитів, що різняться за ступенями ризику:

1. Перша група - забезпечені позички;
2. Друга група - недостатньо забезпечені позички;
3. Третя група - незабезпечені позички.

Процес формування кредитного портфеля банком визначають у три етапи:

I етап – визначення загальних положень і цілей кредитної політики, створення апарату управління кредитними операціями;

II етап – відбір конкретних об'єктів кредитування для включення їх у кредитний портфель;

III етап – аналіз стану кредитного портфеля та оперативне управління виявленими відхиленнями від оптимального стану [3].

Отже, важливими елементами ефективного управління кредитами комерційного банку є: ретельно розроблена кредитна політика, визначення пріоритетних напрямків кредитування, якісне управління портфелем, ефективний контроль за кредитами і добре підготовлений для цієї роботи персонал.

#### Література

1. Говоруха С. Підходи до визначення поняття «кредитний портфель» та аналіз його характеристик / С. Говоруха // Вісник Львівського університету. – 2012. – Вип. 39. – С. 125–127
2. Дзюблюк, О. Механізм забезпечення якості кредитного портфеля й управління кредитним ризиком банку в період кризових явищ в економіці [Текст] / О.Дзюблюк // Журнал європейської економіки - 2010. - № 1. - С. 108-125.
3. Гавчук І. Формування кредитного портфеля комерційного банку / І. Гавчук, М. Марич [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/gavchuk-is-marich-mg-formuvannyakreditnogo-portfelya-komertsynogo-banku>

УДК 336.774

### **ПРОБЛЕМНЫЕ КРЕДИТЫ БАНКОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И СПОСОБЫ ИХ СОКРАЩЕНИЯ**

**Д.С. Страпко,**

**В.А. Шпаковский**

Полесский государственный университет

Банковская деятельность неразрывно связана с различного рода рисками (кредитный, операционный, рыночный и т.д.), которые возникают в процессе взаимодействия банка с внешней средой. Кредитный риск, то есть вероятность невозврата выданных банком кредитов, предоставляет наибольшую угрозу для функционирования субъектов финансового рынка, так как кризисные явления в работе вызывает в первую очередь политика банка в области формирования и управления кредитным портфелем. Поэтому предотвращение, минимизация и управление проблемными кредитами является приоритетным вопросом в деятельности банков.

Для Республики Беларусь вопрос управления проблемными кредитами имеет высокую актуальность, так как показатели просроченной и пролонгированной задолженности по кредитным портфелям банков приближаются к верхнему порогу допустимого уровня. На практике Национальным Банком рассчитывается коэффициент проблемных кредитов (“качества кредита”) путем отношения остатка задолженности по счетам просроченной и сомнительной задолженностей за минусом резерва на потери по

сомнительным долгам к чистому кредитному портфелю. При значении данного показателя более 5% считается, что у банка имеются проблемы с возвратностью кредитов. А в случае превышения доли проблемных кредитов в кредитном портфеле в более чем 10% свидетельствует о начале кризиса в деятельности банка.

Таблица 1

Динамика просроченной и пролонгированной задолженности по кредитам, выданным банками Республики Беларусь секторам экономики за период 2015-2017 гг. (млн. бел. руб.)

Показатели	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018
Общая сумма кредитов, выданных банками	41329,3	48589,0	30807,9
Просроченная и пролонгированная задолженность по кредитам	864,5	1422,4	1474,7
Доля проблемной задолженности в общей сумме кредитов, %	2,1	2,9	4,8

Примечание: Источник – собственная разработка на основании данных источника [2]

Данные таблицы 1 позволяют сделать вывод о том, что доля просроченной и пролонгированной задолженности по кредитам за рассматриваемый период увеличилась более чем в 2 раза и на конец 2017 года составила 4,8%. Ухудшение качества кредитного портфеля банков свидетельствует о необходимости совершенствования управления кредитными рисками. В Республике Беларусь в настоящее время управление рисками осуществляется в соответствии с Инструкцией об организации системы управления рисками в банках, открытом акционерном обществе «Банк развития Республики Беларусь», небанковских кредитно-финансовых организациях, банковских группах и банковских холдингах, утверждённой Постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь № 550 от 29.10.2012 [1].

Реализация кредитного риска - основная причина возникновения просроченной и пролонгированной задолженности по кредитам. В таблице 2 представлены данные по изменению объёмов проблемной задолженности по кредитам банков Республики Беларусь за период с 2014 по 2016 гг.

Таблица 2

Динамика просроченной и пролонгированной задолженности по кредитам, выданным банками Республики Беларусь секторам экономики за период 2015-2017 гг. (млн. бел. руб.)

Показатели	01.01.2016	Уд. Вес, %	01.01.2017	Уд. Вес, %	01.01.2018	Уд. Вес, %
Просроченная и пролонгированная задолженность по кредитам	864,5	100	1422,4	100	1474,7	100
государственные коммерческие предприятия	296,1	34,2	737,6	51,9	718,5	48,7
частный сектор	517,6	59,9	633,5	44,5	701,8	47,6
физические лица	49,9	5,8	48,7	3,4	44,5	3
небанковские финансовые организации	0,9	0,1	2,6	0,2	10	0,7
в том числе:						
1. В национальной валюте	280,2	32,4	458,1	32,2	282,5	19,2
2. В иностранной валюте	584,4	67,6	964,3	67,8	1192,2	80,8

Примечание: Источник – собственная разработка на основании данных источника [2]

Из данных таблицы можно сделать вывод, что размеры просроченной и пролонгированной задолженности по кредитам с каждым годом значительно увеличиваются. В 2016 году по сравнению с 2015 годом этот показатель увеличился на 557,9 млн. руб. или 64,5%, а в 2017 году по сравнению с 2016 годом возрос на 3,7% или 52,3 млн. руб. При этом, наибольшую задолженность имеют государственные коммерческие предприятия, задолженность которых в 2017 году составила 48,7% от общей суммы. Задолженность по



кредитам в частном секторе в 2017 году по сравнению с 2016 годом увеличилась на 68,3 млн. руб., в удельном весе данный показатель стал на 3,1% больше и составил 47,6% от общей суммы задолженности. Причинами данных изменений, как со стороны государственных предприятий, так и частного сектора, могут являться низкая конкурентоспособность производимой продукции и отсутствие стабильного рынка сбыта собственной продукции, что влечёт за собой низкую рентабельность и, как следствие, образование проблемной задолженности по кредитам. Также на это могут влиять ошибочное прогнозирование поведения рынка и собственных возможностей; невыполнение договорных обязательств между предприятиями и др.

Если рассматривать данные по кредитованию физических лиц, представленные в таблице 2, то можно отметить снижение просроченной и пролонгированной задолженности по кредитам за анализируемый период. Одной из причин положительной динамики является общая направленность процентной политики Национального банка на постепенное снижение процентных ставок в экономике, что привело к снижению стоимости кредитов и, следовательно, к повышению платежеспособности физических лиц.

Просроченная и пролонгированная задолженность по кредитам в иностранной валюте в 2015-2016 гг. в 2 раза превышает задолженность в белорусских рублях, а в 2017 году - в 4 раза. Одной из причин этого может являться тот факт, что государственные коммерческие предприятия и частный сектор, на которые приходится большая часть всей проблемной задолженности, используют кредиты в иностранной валюте для расчетов с зарубежными поставщиками.

Возможными методами управления проблемными кредитами, а также способами их сокращения могут быть:

- реструктуризация задолженности по кредиту: увеличение сроков платежей, отсрочка уплаты общей суммы задолженности, изменение способа начисления процентов. Данный метод ведет к уменьшению долговой нагрузки субъекта хозяйствования в текущем периоде и тем самым позволяет повысить или восстановить его платежеспособность;
- предоставление клиенту возможности рефинансирования задолженности;
- взыскание задолженности по кредиту с гарантов и поручителей;
- требование возврата задолженности с должника в судебном порядке.

Таким образом, управление проблемными кредитами — один из наиболее важных аспектов банковской практики. От правильности выбора метода работы с такими кредитами зависит не только успешность нахождения оптимального решения в случаях возникновения у клиентов проблемной задолженности по обязательствам, но также стабильность и репутация самих банков.

#### Литература

1. Инструкция об организации системы управления рисками в банках, открытом акционерном обществе «Банк развития Республики Беларусь», небанковских кредитно-финансовых организациях, банковских группах и банковских холдингах [Электронный ресурс] // Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь, 29 окт. 2012 г., № 550 (в ред. Постановления Правления Национального банка Республики Беларусь от 29 июня 2016 г. № 361). - Режим доступа: [http://www.nbrb.by/Legislation/documents/PP\\_550\\_2016.pdf](http://www.nbrb.by/Legislation/documents/PP_550_2016.pdf). – Дата доступа: 14.02.2018.

2. Просроченная и пролонгированная задолженность по кредитам, выданным банками Республики Беларусь секторам экономики [Электронный ресурс] // Статистический бюллетень. Ежегодник (2007-2016): Национальный банк Республики Беларусь. – Режим доступа: [http://www.nbrb.by/publications/bulletinYearBook/Stat\\_Bulletin\\_Yearbook%202016.pdf](http://www.nbrb.by/publications/bulletinYearBook/Stat_Bulletin_Yearbook%202016.pdf). – Дата доступа: 15.02.2018.

## РЕСУРСНА БАЗА ЯК ДЖЕРЕЛО ФОРМУВАННЯ КРЕДИТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ БАНКІВ

**Н.В.Тарасевич**, к.е.н., доцент кафедри банківської справи  
Одеський національний економічний університет

Банківська система України функціонує в складних умовах, вона перебуває під впливом глобалізації економіки та інтеграції у світовий фінансовий простір, а зміни, які відбуваються у напрямках та темпах її розвитку, кардинально впливають на внутрішню та зовнішню економічну стабільність держави. На тлі негативного впливу наслідків фінансової кризи на діяльність банківської системи України суттєво зростає роль ресурсної бази банків, яка визначає не тільки кредитоспроможність, а й можливість зростання доходів, прибутку та загальноекономічного потенціалу банку.

В таких умовах особливої актуальності набуває аналіз пасивів банків, що формують ресурсний потенціал банківської системи та обумовлюють її кредитно-інвестиційні можливості. Як відомо, пасиви банку складаються з власних коштів (капітал) і зобов'язань (залучені та запозичені ресурси). Структура та динаміка пасивів банківської системи України представлені в таблиці 1.

*Таблиця 1.*

Структура ресурсної бази банківської системи України (розраховано автором за матеріалами [1])

Показники	Період						
	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018
Власний капітал, млн.грн.	155 487	169 320	192 599	148 023	103 713	123 784	163 597
-у % до пасивів	14,7	15,0	15,0	11,2	8,3	9,9	12,2
Зобов'язання, млн. грн.	898 793	957 872	1 085 496	1 168 827	1 150 672	1 132 515	1 172 761
-у % до пасивів	85,3	85,0	85,0	88,8	91,7	90,1	87,8
Пасиви, млн.грн.	1 054 280	1 127 192	1 278 095	1 316 852	1 254 385	1 256 299	1 336 358

Представлені в таблиці 1. дані свідчать про зростання обсягів фінансових ресурсів банківської системи України на 26,7%. Головним джерелом ресурсів банків залишаються залучені та запозичені кошти, які складають на протязі останніх років 85-92% від загального обсягу ресурсів банківській системи.

Питома вага власного капіталу у структурі ресурсів банків України є незначною, але має важливе значення для ефективного здійснення банківської діяльності. За період з 2012 до початку 2018 року власний капітал банків динамічно зростав, загальне його збільшення за цей період складало 5,2%. Але с початку 2014 року по 2016 рік власний капітал банків скоротився на 21,4%. Це негативне явище являється наслідком значних збитків, яких зазнала банківська система України впродовж 2014-2016 років. Відносно позитивною являється динаміка зростання власного капіталу впродовж 2016-2017 років, незважаючи на присутність збитків банківського сектору економіки.

Зобов'язання банку переважають у загальному обсязі ресурсів, якими володіють банки, та посідають важливе місце в структурі банківських ресурсів. Сукупний обсяг зобов'язань українських банків зріс на 30,5% за період дослідження. Наведені показники свідчать про загальне нарощування розміру ресурсної бази банків України, що вказує у цілому на позитивну динаміку впродовж 2012-2017 років. Але за 2015-2016 роки обсяг зобов'язань українських банків скоротився, що також було наслідком загальних негативних змін в банківському секторі вітчизняної економіки. При цьому якщо на початок 2012 року питома вага зобов'язань банків в структурі банківських ресурсів складала 85,3%, то на початок 2018 року вона дорівнювала в структурі банківських ресурсів 87,8%. Зростання частки зобов'язань в структурі банківських ресурсів свідчить про послаблення фінансової стійкості українських банків, це також являється наслідком значного зменшення обсягу

власного капіталу банків за рахунок збитків економічної діяльності банків. Зменшення обсягів власних фінансових ресурсів банків за останній рік досягло критичної межі.

Впродовж 2016-2017 років ситуація дещо покращилася, спостерігається тенденція щодо зростання розміру власного капіталу та перевищення наближення його значення до рівня початку 2012 року. Це сприяло підвищенню питомої ваги власного капіталу до рівня 12,2%. Деталізацію та динаміку окремих складових зобов'язань банків представлено у таблиці 2.

Таблиця 2.

Динаміка зміни структури зобов'язань банків України (розраховано автором за матеріалами [1])

Показники	Період											
	01.01.2013		01.01.2014		01.01.2015		01.01.2016		01.01.2017		01.01.2018	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Кошти банків	213 710	22,3	209 501	21,9	296 882	25,4	287 668	25,0	126 329	11,1	89 233	7,6
Кошти юридичних осіб	227 725	23,8	234 948	21,6	261 372	22,4	317 626	27,6	369 913	32,7	403 927	34,4
Кошти фізичних осіб	369 906	38,7	433 726	40,0	416 371	35,6	389 060	33,8	437 152	38,6	478 565	40,8
Інші залучені кошти	32714	3,4	44505	4,1	49090	4,2	46027	4,0	108850	9,6	110 640	9,4
Інші зобов'язання	112929	11,8	133527	12,3	144934	12,2	110464	9,6	90271	8,0	90396	7,7
Зобов'язання	956983	100	1085496	100	1168827	100	1150672	100	1132515	100	1172761	100

За даними таблиці 2., можна зробити висновок, що зобов'язання банківської системи з початку 2013 року збільшилися на 22,5%, і склали на 1.01.2018 року 1 172,8 млрд. грн. Зростання обсягу зобов'язань відбувається значною мірою за рахунок коштів клієнтів, які складають 75,2% загальних зобов'язань. За період дослідження кошти клієнтів банківської системи України збільшилися на 47,7 %, та на 1.01. 2018 року склали 882,5 млрд. грн. Таке зростання зумовлено насамперед впровадженням нових ІТ-рішень; інтернет-маркетингового напрямку, вдосконаленням можливостей дистанційного обслуговування, підвищенням якості обслуговування та запропонованими банками різноманітними депозитними програмами [2, с.179]. Кошти банків за аналізований період скоротилися в цілому на 58,2%, але вони значно змінили свою частку, яка складає станом на 01.01.2018 року 7,6% у складі загальних зобов'язань банку.

Зростання фінансової напруженості негативно вплинуло на банківський сектор України та призвело до суттєвого обмеження спроможності банків залучати фінансування на міжнародних фондових та кредитних ринках. Цей економічний спад, в першу чергу пов'язаний з швидким падінням української національної валюти та спадом виробництва, мав негативний вплив на фінансовий сектор залучення та запозичення фінансових ресурсів [3, с.135].

Вкладники банків також зазнали негативного впливу погіршення фінансово-економічної ситуації, включаючи девальвацію гривні. Протягом 2014-2015 років клієнтський депозитний портфель населення зменшився на 10,3%. Причиною цього була політична нестабільність та девальваційні очікування громадян, та як наслідок – недовіра до національної валюти, що в, свою чергу, зумовлює значний інтерес до скуповування готівкової іноземної валюти та вилучення валютних депозитних вкладів. Клієнтський депозитний портфель юридичних осіб збільшився за період дослідження на 77,4%, при цьому також зросла його частка у сукупних зобов'язаннях банківської системи до 34,4%. Частка коштів клієнтів - фізичних осіб на 1.01.2018 року складала 40,8%, при цьому вперше з початку 2016 року продемонструвавши зростання. Обсяг залучених коштів від юридичних

осіб показав випереджаючі темпи зростання порівняно з іншими складовими зобов'язань банківської системи.

В цілому, варто відзначити, що в останні роки спостерігається тенденція щодо зміни структури клієнтського портфелю вітчизняних банків, при якій вирівнюється частка коштів фізичних та юридичних осіб. При цьому депозити населення перестають бути основним джерелом формування ресурсної бази банків України. В таких умовах однією з важливіших завдань банківської діяльності є оптимізація ресурсної бази, яка визначає масштаби розвитку банків та підвищення об'єму прибутку [4, с.176].

Зростання обсягів залучених банками коштів від фізичних та юридичних осіб впродовж останнього року виступає позитивним фактором в фінансовій стабілізації банківської системи України. Основним джерелом фондування кредитних операцій банківського сектору залишаються кошти фізичних та юридичних осіб. Портфель коштів клієнтів складає на 1.01.2018 року 75,2% зобов'язань банківської системи України, демонструвавши тенденцію постійного нарощування в порівнянні з початком 2013 року (62,5%).

Таким чином, в період фінансової кризи структура депозитного портфелю банків змінюється, коли переважним джерелом збільшення ресурсної бази становлять короткострокові кошти. Це робить ресурсну базу нестабільною та стримує видачу банками довгострокових кредитів для розвитку економіки України. В цих умовах збільшується значення депозитної політики банків по залученню строкових пасивів, що безпосередньо поєднується з їх можливостями адекватно та ефективно використовувати залучені ресурси. Ці обставини зумовлюють необхідність вдосконалення ресурсної політики банків з метою подальшого розвитку вітчизняної банківської системи та наближення її до світового рівня.

Таким чином, можна зазначити, що розвиток вітчизняної банківської системи відбувається під впливом негативних як внутрішніх так і зовнішніх тенденцій, тому активізація кредитної діяльності банків повинна супроводжуватися поверненням довіри клієнтів до банківських установ, формуванням надійної та стійкої ресурсної бази з невисокою їх вартістю. Для підтримання своєї ресурсної бази на належному рівні, банки повинні відзначити оптимальну депозитну політику стосовно залучення нових клієнтів, яка веде до зростання дешевих ресурсів, та проводити належну роботу з формування стабільної частини ресурсів за рахунок залучення такого перспективного виду, як депозити фізичних осіб. Основними стратегічними напрямками банків у сфері залучення коштів клієнтів повинні бути: розширення обсягів залучених депозитних коштів, що перебувають тимчасово у його розпорядженні; вдосконалення старих й упровадження нових форм і методів залучення різних категорій вкладників; проведення науково-дослідницької та аналітичної роботи; активне використання реклами; розширення ділових контактів з клієнтами.

#### Література

1.Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.

2.Тарасевич Н.В. Проблеми та напрямки розвитку ринку кредитування фізичних осіб / Н.В.Тарасевич // Аграрний вісник Причорномор'я. Економічні науки. Збірник наукових праць.-2009. - №49. – С.177-182.

3.Тарасевич Н.В., Тарасевич А.П. Сучасний стан розвитку ринку державних запозичень в Україні/ Н.В.Тарасевич, А.П.Тарасевич // Вісник соціально-економічних досліджень. Збірник наукових праць.-2012.-№1 (44). – С.129-139.

4.Тарасевич Н.В., Гурба Н.О.Сучасні аспекти залучення та утримання клієнтів банку / Н.В.Тарасевич, Н.О.Гурба // Молодий вчений: науковий журнал.-2016.-№5(32). – С.175-177.

## РОЛЬ БАНКОВ В РАЗВИТИИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

О.В.Тропец

Полесский государственный университет

Банковская система оказывает существенное влияние на стимулирование экономического роста. С помощью банковских кредитов осуществляется финансовая поддержка предприятий, что в свою очередь положительно влияет на развитие реального сектора экономики.

Белорусские предприятия в процессе своей деятельности часто сталкиваются с проблемой нехватки финансовых ресурсов для обновления основного капитала по причине низкой рентабельности, которая не позволяет им найти источники для самостоятельного финансирования. В связи с этой проблемой в стране отмечается активизация деятельности банков в области финансирования реального сектора экономики.

Если проанализировать сумму выданных кредитов реальному сектору экономики по видам деятельности на основании материалов банков ЗАО «Абсолютбанк», ОАО «Белгазпромбанк» и «Приорбанк» ОАО в течение трех лет, наблюдается существенный рост объемов кредитования национальной экономики в каждом из этих банков (таблица 1).

*Таблица 1*

Кредиты клиентам по видам деятельности в отдельных банках Республики Беларусь за период 2015 - 2017 гг., млн. руб.

По видам деятельности	ЗАО «АбсолютБанк»				ОАО «Белгазпромбанк»				«Приорбанк» ОАО			
	2015	2016	2017	откл.	2015	2016	2017	откл.	2015	2016	2017	откл.
Оптовая и розничная торговля, ремонт автомобилей и мотоциклов	11,7	16,7	27,7	16	461,25	466,55	542,04	80,79	418,84	481,9	590,26	171,42
Обрабатывающая промышленность	30,2	9,98	13,7	-16,6	686,82	634,03	882,5	195,7	604,52	612,77	645,16	40,64
Потребительские нужды	2,63	7,31	10,1	7,5	16,09	104,42	116,29	100,2	12,25	16,69	36,05	23,8
Операции с недвижимым имуществом	0,6	0,55	0,18	-0,42	160,43	52,06	70,62	-89,81	34,7	20,59	24,96	-9,74
Строительство	0,04	0,04	0,14	0,1	96,6	75,65	93,41	-3,19	72,28	113,49	81,13	8,85
Другие виды деятельности	0,3	0,25	2,37	2,07	167,86	223,02	352,09	184,2	125,71	215,99	301,51	175,8
<b>Итого:</b>	<b>45,5</b>	<b>34,9</b>	<b>54,1</b>	<b>8,63</b>	<b>1589,1</b>	<b>1555,73</b>	<b>2056,95</b>	<b>467,9</b>	<b>1268,3</b>	<b>1461,4</b>	<b>1679,1</b>	<b>410,77</b>

*Примечание – Источник: собственная разработка на основании [1-3]*

Данные таблицы свидетельствуют о преобладающем росте объемов кредитования отраслей оптовой и розничной торговли, ремонта автомобилей и мотоциклов. Сумма кредита по операциям с недвижимым имуществом в рассматриваемых банках уменьшается.

На основе проведенного анализа можно выделить основные проблемы банковского кредитования реального сектора экономики в Республике Беларусь:

1. Большинство предприятий берут кредиты у банков из-за недостаточного количества собственных ресурсов. Исходя из этого следует, что предприятиям необходимо

разрабатывать эффективные инвестиционные проекты, которые позволят увеличить собственные средства не прибегая к кредитованию.

2. Невозможность расширения объемов кредитования предприятий реального сектора экономики из-за существенных кредитных рисков, связанные с финансовой нестабильностью целого ряда предприятий реального сектора, отсутствием у кредитополучателя длительной, причем положительной, кредитной истории и надежного обеспечения кредитов.

3. Необходимость осуществления мониторинга финансовой стабильности у предприятий. Обеспечению финансовой стабильности будет способствовать реализация мероприятий по ограничению системных рисков, сокращению объемов и оптимизации форм оказания государственной финансовой поддержки, совершенствованию надзора в реальном секторе экономики.

Таким образом, в Республике Беларусь банки играют важную роль в развитии реального сектора экономики, посредством предоставления кредитов предприятиям они обеспечивают эффективное использование финансовых ресурсов и заметно увеличивают финансовую стабильность предприятий.

#### Литература

1. Годовая финансовая отчетность за период с 2015 по 2017 гг. [Электронный ресурс]. ЗАО «Абсолютбанк» – Режим доступа: [https://absolutbank.by/o-banke/finansovaya-otchetnost/po-nacziionalnyim-standartam/godovaya-buhgalterskaya-\(finansovaya\)-otchetnost-\(nsfo\).html](https://absolutbank.by/o-banke/finansovaya-otchetnost/po-nacziionalnyim-standartam/godovaya-buhgalterskaya-(finansovaya)-otchetnost-(nsfo).html). – Дата доступа: 15.04.2018

2. Годовая финансовая отчетность за период с 2015 по 2017 гг. [Электронный ресурс]. ОАО «Белгазпромбанк» – Режим доступа: [http://belgazprombank.by/about/finansovie\\_pokazateli/finansovaya\\_otchetnost/finansovaya\\_otchetnost\\_rb/godovaya\\_fo\\_rb/godovie\\_buhgalterskie\\_otcheti\\_po\\_formam/](http://belgazprombank.by/about/finansovie_pokazateli/finansovaya_otchetnost/finansovaya_otchetnost_rb/godovaya_fo_rb/godovie_buhgalterskie_otcheti_po_formam/) – Дата доступа: 15.04.2018

3. Годовая финансовая отчетность за период с 2015 по 2017 гг. [Электронный ресурс]. «Приорбанк» ОАО – Режим доступа: <https://www.priorbank.by/godovaa-finansovaa-otchetnost> . – Дата доступа: 15.04.2018

#### УДК 336.71:004.4(045)

#### **СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ БАНКА В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ**

**А.В. Хапова**, м.э.н., старший преподаватель кафедры «Маркетинг и сервис»

Казахский агротехнический университет им. С. Сейфуллина

Изучение современного развития финансово-экономических отношений общества позволяет рассматривать рынок банковских услуг в двух смысловых ипостасях. В узком смысле рынок банковских услуг представляет собой сегмент финансового рынка, где в качестве основных функционирующих субъектов выступают банковские институты, а объектами являются исключительно специфические банковские услуги и продукты. В широком смысле рынок банковских услуг выходит за рамки традиционного понимания финансового рынка, что обусловлено предоставлением на нем услуг финансового и нефинансового характера, свойственных институтам других видов бизнеса, таких как консультирование, предоставление информации, доверительные услуги, аренда и хранение, оказание маркетинговых услуг и других.

В современных условиях рынок банковских услуг является, с одной стороны, средством реализации проводимых экономических преобразований, а с другой стороны - их индикатором. Такая его двойственная роль связана с особым местом банков в экономике. От бесперебойности функционирования банков зависит воспроизводственный процесс в целом в силу того, что банки мобилизуют сбережения населения, предприятий, государства и трансформируют их в инвестиции. Они участвуют в инновационных процессах, являются проводниками денежно-кредитной политики государства.

Банки являются одним из центральных звеньев современной экономики. Развитие их деятельности - необходимое условие создания рыночного механизма. Деятельность банков

очень многообразна. В современном обществе они выполняют самые разнообразные операции. Выполняя свои функции, банк производит различные операции, связанные с привлечением и размещением денежных средств, осуществляет платежи между предприятиями, хранение ценных бумаг. [1].

Банки не просто хранилища денег и кассы для их выдачи и предоставления в кредит. Они представляют мощный инструмент структурной политики и регулирования экономики, осуществляемой путем перераспределения финансов, капитала в форме банковского кредитования инвестиций, необходимых для предпринимательской деятельности, создания и развития производственных и социальных объектов. Банки могут направлять денежные средства, финансовые ресурсы в виде кредитов в те отрасли, сферы, регионы, где капитал найдет лучшее, эффективное применение.

Кредитная деятельность является одним из приоритетных направлений в работе банка. Политика банка в этой области основывается на предоставлении надежных и выгодных ссуд, не только приносящих доход банку и его вкладчикам, но и способствующих повышению рентабельности клиентов-заемщиков.

Для поддержания прибыльности многие банки сейчас переориентируются на высоко маржинальные продукты, спешно форсируют розничный бизнес и направления работы с МСБ.

Банк осуществляет кредитование клиентов за счет собственных средств, в рамках различных государственных программ финансирования, а также за счет средств иностранных финансовых институтов.

За 2017 год кредитный портфель корпоративного бизнеса и МСБ вырос на 11,5%, или на 170,5 млрд тенге, и достиг 1 659,1 млрд тенге.

Основной вклад в рост объемов кредитования внесли кредиты субъектам МСБ, которые показаны на рисунке 1.

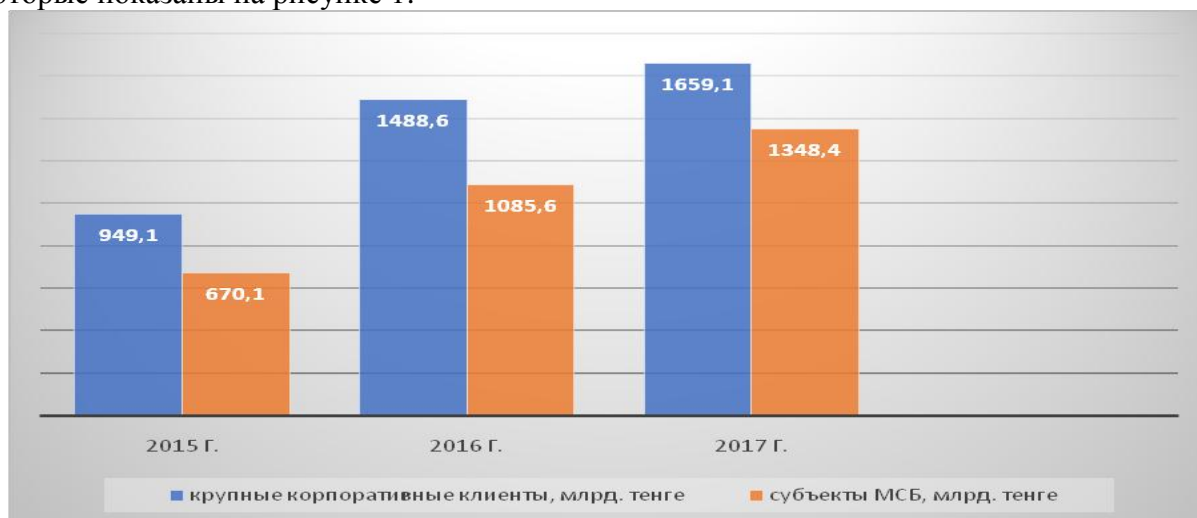


Рис. 1. Кредиты, выданные крупным корпоративным клиентам и субъектам МСБ

Объем ссудного портфеля физических лиц по итогам 2017 года составил 203,7 млрд тенге. При этом основную долю в портфеле розничных займов занимают кредиты на покупку автомобилей (73,8%). Динамика и структура розничных кредитов указана на рисунке 2.

Степень участия самого клиента в пассивных операциях не велика, хотя роль его денежных средств, размещенных в банке, естественно, значительна для банка. Важную роль отводят банки предоставлению услуг клиентам при проведении активных операций, среди которых помимо кредитных выделяются операции с ценными бумагами (фондовые операции), проводимые банками, как в рамках самостоятельной политики, так и по поручению и за счет клиента. [2].



Рис. 2. Динамика и структура розничных кредитов

Для оценки финансовой эффективности маркетинговой стратегии разработано достаточно большое количество показателей, регулярный мониторинг и оптимизация которых могли бы позволить банку значительно улучшать свое положение на рынке.

Практически, полное участие клиента предполагает следующая группа банковских услуг: доверительных и комиссионно-посреднических, проводимых по поручению клиентов и на комиссионных началах

Для анализа конкурентной среды были использованы три параметра: объем активов, показатель рентабельности капитала (ROaE) и позиция банка по активам на рынке на конец 2016 года. Ближайшими конкурентами Банка являются Народный банк, Qazkom, дочерний банк России «Сбербанк», а также KaspiBank в части розничного бизнеса в соответствии с рисунком 3.

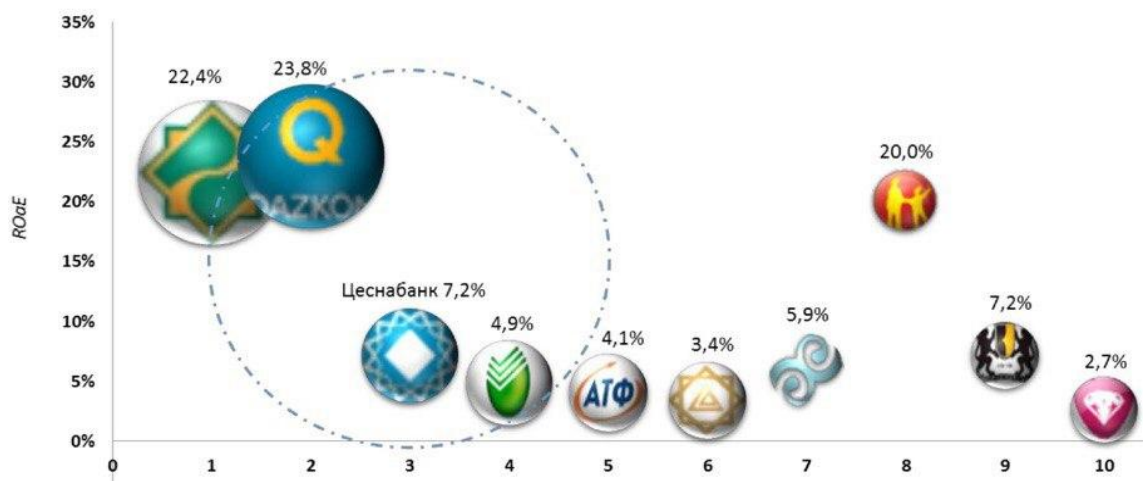


Рис. 3. Позиция на рынке по основным рыночным показателям

Конкуренция на рынке банковских услуг будет усиливаться, а стабильность и развитие банков будут определяться эффективностью системы управления рисками и возможностью акционеров поддерживать капитал банков.

Привлечение большего числа клиентов нацелено на получение большей прибыли через предоставление большего объема банковских услуг. А так как банковская услуга – это товар, за который банк получает плату, то банковский маркетинг имеет своей целью увеличение прибыли, и его необходимость для банка очевидна. Основным же элементом банковского маркетинга является коммуникационная функция – то есть продвижение. Для



того чтобы маркетинговая деятельность в банке приносила прибыль, коммерческим банкам нужно следить за изменениями, происходящими в этой сфере [3].

Сегодня банки Республики Казахстан, как и другие организации, действующие в рыночной среде, должны учитывать меняющиеся условия, и именно широкое применение маркетинга позволяет изучить рынок, подготовить адекватные решения, оперативно реагировать на подъемы и спады деловой активности и тем самым обеспечить устойчивость банка в быстро меняющемся мире бизнеса.

#### Литература

1. Крилевский. Н.А. Основные пути развития клиентской базы банка / Н.А. Крилевский // Деньги и кредит. - 2015. - № 1. С. 32.
2. Официальный веб-сайт предприятия [www.tsb.kz](http://www.tsb.kz).
3. Лунев. Н.Н. Анализ качества функционирования коммерческого банка / Н.Н. Лунев, В.А. Москвин // Банковское дело. - 2016. - №12,- С.28.

УДК 336.7

### ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ НА ІНВЕСТИЦІЙНОМУ РИНКУ

**О.Й.Шевцова**, д.е.н., професор завідувач кафедри банківської справи  
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Інвестиційний ринок України на сучасному етапі потребує значних ресурсних «вливань» та розвитку його фінансової інфраструктури щодо законодавчо-нормативних та інституційних аспектів.

Особливу активність на інвестиційному ринку у цьому напрямку здійснюють банківські установи, які є універсальними фінансовими посередниками, а також спроможні виконувати функції основних учасників інвестиційного ринку. Як основні учасники інвестиційного ринку банківські установи виконують функції емітентів та інвесторів.

Емісійну активність банків активізує Національний банк України. Основне завдання регуляторного органу в цій ситуації полягає в спонуканні банків до нарощення статутного капіталу. Необхідність підвищення рівня капіталізації всієї банківської системи, а також те, що банки в Україні є акціонерними товариствами, дає змогу здійснювати періодичні додаткові емісії акцій. До 10 відсотків акціонерного капіталу банків обертається на фондовому ринку, який представляє сегмент інвестиційного ринку й визначає ринкову вартість окремих акцій і капіталу в цілому. Наступний етап - це формування дивідендної політики банку.

Важливим видом банківської активності на інвестиційному ринку є також виконання операцій торгівлі цінними паперами на основі наявного портфелю цінних паперів з торгових та інвестиційних цілей. Обсяг діяльності банку у якості інвестора достатньо обмежена регулятором та відповідним законодавством. Тому підвищення прибутковості діяльності в цьому напрямку визначається спекулятивними операціями з цінними паперами та можливістю отримання банком комісійного доходу від його професійної діяльності торговця цінними паперами. Комісійна, а також комерційна торгівля цінними паперами - це один з видів посередницької діяльності банку на інвестиційному ринку.

Можливість надання кредитів суб'єктам господарювання забезпечена виконанням банку своєї основної функції кредитора на кредитному ринку. Для інвестиційного ринку цей вид діяльності віднесено до посередницької, яка дає можливість перерозподіляти ресурси між власниками - клієнтами банку та тими, хто потребує тимчасово вільних коштів для здійснення інвестиційної діяльності.

Обмеженість довгострокової ресурсної бази, високий рівень ризиків та недостатність розвитку відповідних інвестиційних інструментів, високе боргове навантаження та погіршення якості кредитного портфелю [1, 2] не дає змоги активізувати банківське довгострокове інвестиційне кредитування.

У той самий час, як стверджують результати опитування про умови кредитування за 3кв 2017 року НБУ, попит корпорацій на кредити зростає. ключовим фактором цього зростання виступає потреба бізнесу в інвестиціях [3]. Але банки погіршили оцінки закредитованості великих підприємств (28% проти 24% у II кварталі 2017 року), а також повідомили про підвищення кредитного та операційного ризиків. Банки очікують зростання і кредитів, і якості кредитних портфелів. Факторами, що позитивно впливають на динаміку кредитних портфелів банків стали зниження відсоткових ставок, подовження строків та збільшення розміру кредитів.

Рівень активності банків щодо здійснення інвестиційно-кредитних операцій проаналізовано за результатами застосування рейтингового методу за загальним обсягом наданих кредитів у 2015-2017 рр. у таблиці.

*Таблиця.*

Рейтингова позиція банків України за обсягом наданих кредитів,  
2015-2017 рр.

Банк	01.01. 2015 р. Питома вага, %	Позиція	01.01. 2016 р. Питома вага, %	Позиція	Станом на 01.01.17, тис. грн.	01.01. 2017 р. Питома вага, %	Позиція
ПриватБанк	18,47	1	24,9	1	54 691 631	9,65	3
Ощадбанк	7,93	2	9,2	2	66 194 494	11,68	1
Укрексімбанк	5,96	3	7,71	3	58 426 564	10,31	2
Промінвест-банк	4,41	4	4,46	5	27 155 978	4,79	6
Сбербанк	4,31	5	6,31	4	40 393 785	7,13	4
Райффайзен Банк Аваль	3,40	6	3,54	7	28 003 966	4,94	5
Альфа-Банк	2,93	7	3,85	6	25 629 498	4,52	7
ОТП Банк	1,83	8	1,88	8	15 211 493	2,69	8
Усього по банківській системі	100,00		100,00		566 511 619	100,00	

*Джерело: побудовано автором на основі [4]*

В 2015-2017 роках відбувалося скорочення загальної величини наданих кредитів усього по банківській системі на 307 099 217 тис. грн. Окремим фактором скорочення стало зниження обсягів кредитування ПАТ ПриватБанком, що займав першу позицію за обсягом наданих кредитів у 2014-2015 рр, а в 2016 році опинився на третій позиції рейтингу. Понад 90% корпоративного портфеля банку станом на 01.01.15 р. становили кредити надані компаніям, пов'язаними із акціонерами. Списання банком частини кредитів пов'язаним особам, було причиною такого різкого зменшення наданих кредитів ПриватБанком [5]. Це вплинуло і на зміну рейтингової позиції інших банків.

Активізація процесів довгострокового кредитування можлива за умов застосування кількох кредитних джерел - розвитку синдікованих кредитів в Україні, залучення інвестиційного капіталу банків з іноземними власниками та відповідної участі держави у таких процесах щодо оцінки важливих інвестиційних проектів для економіки країни.

#### Література

1. Андрос С.В. Банківське інвестиційне кредитування інвестиційних проектів//Економічний вісник НТУУ«КПІ», 2017. – №14 <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/108721>
2. Марченко О.В. Оцінка кредитно-інвестиційної діяльності банку/ О.В. Марченко, Ю.М. Золотопуп// Молодий вчений, 2017. –№2(42) . – С.283 – 287.
3. Аналітичний звіт «Опитування про умови кредитування 3кв 2017 року НБУ <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=52647578>

4. Шевцова, О.Й. Конкурентна позиція банку на кредитному ринку: методичні особливості оцінки [Текст] / О.Й. Шевцова, Сидорчук Н.О.// Науковий вісник Херсонського державного університету . Серія Економічні науки, 2017. – Вип. 27.С.89 – 93.

5 Націоналізація та ПриватБанк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minfin.com.ua>.

### **УДК 658.3**

## **СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ**

**О.С.Шкут**, старший викладач кафедри банківської справи

**А.В.Шевченко**

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

У посткризовий період розвитку економіки України спостерігається негативна тенденція зниження довіри потенціальних клієнтів, партнерів та інвесторів до банківської системи. Необхідно зазначити, що окремі установи банківської системи з недостатнім обсягом капіталу, проблемним кредитним портфелем, незбалансованою структурою активів і пасивів стають збитковими та, як результат, неплатоспроможними. Тому серед сучасних методів регулювання діяльності банківського сектора значна увага приділяється саме процедурі реструктуризації з метою забезпечення фінансової стійкості банків та їх стабільного розвитку.

Загалом, фінансова реструктуризація представляє собою комплекс заходів з реструктуризації грошового зобов'язання та/або господарської діяльності боржника. Порядок здійснення процедур реструктуризації банків визначає Національний банк України відповідно до Закону України «Про фінансову реструктуризацію» [1]. Цей Закон визначає умови та порядок проведення процедури добровільної фінансової реструктуризації боржника із вжиттям заходів, передбачених даним Законом.

Фінансова реструктуризація здійснюється з метою [1]:

- 1) сприяння відновленню господарської діяльності боржників, які перебувають у критичному фінансовому стані, шляхом реструктуризації їхніх грошових зобов'язань та/або їхньої господарської діяльності;
- 2) підтримки стабільності фінансової системи;
- 3) забезпечення доступу боржників до фінансування для відновлення їхньої господарської діяльності.

Тема реструктуризації є вкрай актуальною для сучасного банківського сектору нашої держави, тому що впродовж останніх років в його функціонуванні простежуються певні внутрішні фінансові та структурно-інституціональні прогалини. В такій ситуації доречно вивчити наявні проблеми банківської системи та вирішити їх за допомогою проведення реструктуризації, зокрема – у напрямі виведення з ринку банків-банкрутів та оздоровлення фінансово нестабільних банків [4, С. 205].

Так, «очищення» банківської системи України від неблагонадійних банківських установ наглядно спостерігається при аналізі динаміки кількості зареєстрованих банків протягом останніх років (рис. 1).

Починаючи з 01.06.2016 р. Правлінням НБУ було прийнято декілька рішень про надання згоди на самоліквідацію банківських установ. Першими випадками такої самоліквідації стали ПАТ «Фінанс Банк» та ПАТ «Інвестиційно-Трастовий Банк» [3]. З огляду на високу ризикованість банківської діяльності в Україні, що існує та з високою вірогідністю буде зберігатися ще достатньо довгий час в майбутньому, багато з власників комерційних банків, особливо невеликих, можуть вибрати самоліквідацію як більш раціональний, ніж продовження діяльності варіант.

Враховуючи затверджений НБУ графік збільшення мінімального обсягу статутного капіталу банків, в подальшому можна очікувати нових випадків самоліквідації комерційних банків в Україні або їх злиття. Так, станом на 11.07.2020 мінімальний обсяг статутного капіталу банку має бути не меншим за 300 млн. грн., 11.07.2022 – не меншим за 400 млн. грн., 11.07.2024 – не меншим за 500 млн. грн. [3].

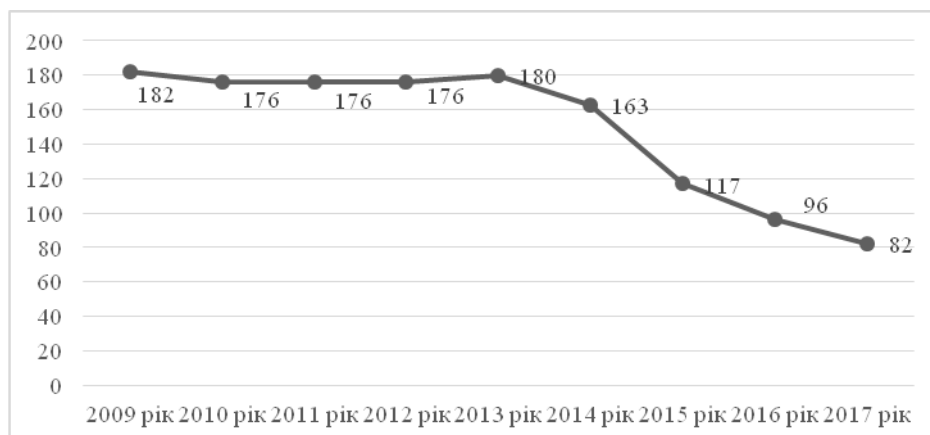


Рис. 1. Динаміка зміни кількості банків в Україні за 2009 – 2017 рр. [2]

Майбутня реструктуризація банківського сектора нашої держави мусить бути направлена на 2 цілі:

- 1) забезпечення стійкості, тобто «виживання» фінансово-кредитної установи;
- 2) відновлення конкурентоспроможності фінансово-кредитної установи на ринку та послідовне збільшення рентабельності її діяльності.

З викладеного зрозуміло, що процедуру реструктуризації можна проводити не тільки по відношенню саме до проблемних банків, але й до банків, що мають певні фінансові труднощі. По-перше, кінцевим результатом реструктуризації повинно стати дійсне відновлення життєдіяльності банку як самостійної установи або об'єднавшись з іншою установою в результаті злиття капіталів. Проте якщо в результаті не буде досягнуто поставленої мети, то проведена робота з реструктуризації зведеться до продовження існування проблемного банку і, як наслідок, його активи і надалі будуть погіршуватися, що може привести до ліквідації установи [5, С. 117]. По-друге, зростання ефективності функціонування, розширення сфери діяльності й залучення більшої кількості учасників, кредиторів і вкладників буде сприяти зміцненню й розвитку всієї банківської системи в цілому [4, С. 211].

На сьогоднішній день одним із найважливіших напрямків оздоровлення банківської системи України є нарощування активів, тобто їх капіталізація. Підвищення капіталізації банків є важливим фактором забезпечення стабільного функціонування банків, оскільки саме достатній обсяг статутного капіталу забезпечує економічну самостійність та стійкість банку. Проте тут слід зазначити, що нарощування капіталу банківських установ внаслідок об'єднання може вирішити проблему щодо досягнення мінімального розміру капіталу в деяких банківських установах, проте в цілому розмір капіталу банківських установ у банківській системі не збільшиться.

Наступним кроком в процесі реформування є повернення довіри до гривні та підтримка дедоларизації депозитів, що при надзвичайних змінах валютного курсу неможливе. Відносно цього випадку в прогнозах НБУ підвищення розмірів і долі гривневих вкладів до 80 % [3].

Зниження процентних ставок за позиками може бути важливим кроком у реформуванні банківського сектора. Окрім того, потрібне зміцнення зовнішнього та внутрішнього контролю за кредитними операціями. Потрібні більш високі вимоги до

позичальника, створення сучасних якісно інших підходів до організації взаємозв'язків із ним [5, С. 199].

Отже, процедура реструктуризації банківських установ передбачає фінансове оздоровлення і забезпечення стійкої та стабільної діяльності банківського сектора загалом, збільшення ступеня концентрації капіталу банків на засадах їх реорганізації шляхом злиття і поглинання, а також впровадження більш сучасних й надійних аспектів банківського регулювання і нагляду.

#### Література

1. Закон України «Про фінансову реструктуризацію» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1414-19>.
2. Офіційний веб-сайт Міністерства Фінансів України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://minfin.com.ua/ua/>.
3. Офіційний веб-сайт Національного банку України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://bank.gov.ua>.
4. Радова Н. В. Оцінювання ефективності банківських злиттів і поглинань [Текст] / Н. В. Радова // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 10 (136). – С. 203-211.
5. Терещенко О. О. Управління фінансовою санацією підприємств [Текст]: підручник / О.О. Терещенко. – К. : Вид-во КНЕУ, 2006. – 552 с

УДК 336

### РЕФІНАНСУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ АКТИВІЗАЦІЇ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ

**Н.В. Захарченко**, к.е.н., доцент кафедри економіки та моделювання ринкових відносин

**М.В. Краснов**

Одеський національний університет імені І.І.Мечникова

Розвиток ринкових відносин та процеси реформування банківської системи в Україні висувають нові вимоги щодо підвищення ліквідності та стійкості банків України. У цьому сенсі актуальним є забезпечення повноти виконання ролі кредитора в особі Національного банку. Саме в тому важливого значення та актуальності набуває один із ефективних інструментів оздоровлення банківської системи та активізації кредитної діяльності – це рефінансування.

В широкому значенні – це надання кредитів банкам Національним банком України під відповідне забезпечення. Цей інструмент базується на функції Національного банку України як «кредитора в останній інстанції». Відповідно до ст. 7, 25 Закону України «Про Національний банк України», виступаючи у ролі кредитора останньої інстанції, НБУ організовує систему рефінансування (кредитування) банків, встановлює порядок і умови рефінансування, здійснює операції рефінансування, забезпечуючи тим самим регулювання ліквідності банківської системи [2].

В той же час, згідно нормативно-правових актів України, рефінансування банків розглядається у вузькому сенсі і виступає як операції з надання банкам кредитів у встановленому Національним банком України порядку.

Окрім цього забезпечує передбачене ст. Закону України «Про банки і банківську діяльність» право банків при нестачі коштів для здійснення кредитування клієнтів і виконання, прийнятих на себе зобов'язань звертатися за отриманням кредитів до НБУ на визначених ним умовах [3].

Вагомим інструментом грошово-кредитного регулювання є облікова ставка, яка взаємодіє з політикою рефінансування Національного банку України.

Облікова ставка НБУ, або ставка рефінансування – норма відсотка, що стягується Національним банком України при рефінансуванні комерційних банків. Вона є монетарним інструментом, за допомогою якого Нацбанк встановлює для суб'єктів

грошово-кредитного ринку орієнтир щодо вартості залучених та розміщених грошових ресурсів.

Станом на 12.04.2018 року Правлінням Національного банку України на засіданні з питань монетарної політики було прийнято рішення щодо встановлення ставки на рівні 17,0 % річних [5].

Аналізуючи динаміку облікової ставки протягом 2001 – 2018 рр. можна констатувати, що найнижчою облікова ставка була у 2003 – 2004 рр. – на рівні 17 %, а найвищою – в 2001 р. (25 %) та в 2015 р. (27 %). Станом на такий же період рік назад (травень 2017 р.) облікова ставка складала 13 %. За словами в.о. глави НБУ Якова Смолія, більш жорстка монетарна політика сприятиме поступовому зниженню споживчої інфляції та її поверненню в цільовий діапазон до середини 2019 року – приблизно 5,8% [4].

Національний банк у 2017 році отримав на погашення заборгованості за кредитами рефінансування неплатоспроможних банків 2.1 млрд. грн.

З метою сприяння створенню умов для кредитної підтримки процесів економічного зростання Національний банк вживатиме заходів щодо вдосконалення своїх інструментів з підтримки ліквідності банківської системи. Така робота спрямовуватиметься насамперед на посилення спроможності фінансових інституцій та їх клієнтів належним чином управляти ризиками, притаманними реалізації фінансових проєктів. З метою хеджування ризиків зміни умов ліквідності в середньостроковій перспективі Національний банк розгляне можливість проведення процентних тендерів з рефінансування на термін до п'яти років з плаваючою ставкою. Зазначені операції рефінансування проводитимуться на прозорих засадах, принципах рівного доступу, їх ціноутворення ґрунтуватиметься на ключовій ставці, що одночасно сприятиме посиленню процентного каналу монетарного трансмісійного механізму.

Застосування зазначеного інструментарію сприятиме посиленню потенціалу банківського сектору щодо кредитування підприємств реального сектору економіки (зокрема підприємств середнього та малого бізнесу, експортоорієнтованих, імпортозамінюючих та високотехнологічних).

Для стимулювання кредитної активності банків та прискорення темпів економічного зростання Національний банк за умови зниження інфляційних ризиків знижуватиме мобілізації ну спрямованість своїх операцій з регулювання ліквідності банківської системи.

Досліджуючи означені проблеми встановлені переваги і недоліки рефінансування банків, а саме, до переваг відносять:

- підвищення рівня ліквідності банків;
- зниження облікової ставки Національного банку України;
- стабілізацію ситуації на міжбанківському кредитному ринку.

Недоліками механізму рефінансування банків з боку Національного банку України та зміни облікової ставки є:

- непрозорість і часта зміна умов політики рефінансування та облікової ставки;
- недієвість кредитів рефінансування Національного банку України та облікової ставки;
- неоднакове ставлення Національного банку України до різних банків та ін.

Таким чином, основною метою рефінансування є регулювання ліквідності банків на виконання Національним банком функції кредитора останньої інстанції. Економічна сутність механізму рефінансування на мікрорівні полягає у підтримці ліквідності банків, а на макрорівні – у розширенні грошової маси в економіці країни. Кредити рефінансування для банків є джерелом тимчасових ліквідних коштів, доступність яких залежить від фінансового стану банків та цілей грошово-кредитної політики. Вони надаються банкам під відповідне забезпечення, перелік видів якого визначається центральним банком виходячи із ситуації на грошово-кредитному ринку [1, с. 133]. Перспективи активізації кредитної діяльності банків передбачають подальшу лібералізацію умов рефінансування з використанням зарубіжного досвіду, зокрема, поступове зниження облікової ставки, рефінансування різних банків з метою іпотечного кредитування, кредитування малого і середнього бізнесу.

## Література

1. Глосарій банківської термінології [електронний ресурс]. – режим доступу : [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=123604&cat\\_id=123320](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123604&cat_id=123320)
2. Про Національний банк України : Закон України від 20.05.1999, № 679-XIV: [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/679-14>
3. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000, № 2121-III : [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>
4. Підвищення облікової ставки НБУ. Хто постраждає? Як це вплине на інфляцію ? [Електронний ресурс].– Режим доступу: <https://uk.etcetera.media/pidvishhennya-oblikovoyi-stavki-nbu-hto-postrazhdaye-yak-tse-vpline-na-inflyatsiyu.html>
5. <https://index.minfin.com.ua/ua/banks/nbu/refinance/>

УДК 336

### КАПІТАЛІЗАЦІЯ В БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

**Н.В. Захарченко**, к.е.н., доцент кафедри економіки та моделювання ринкових відносин

**Д.М. Бянов**, магістр

Одеський національний університет імені І.І.Мечникова

Найбільш важливим показником, який характеризує фінансову стійкість окремих банків і банківської системи в цілому, є банківський капітал, який становить основу діяльності банківської установи. Тому, важливим є забезпечення надійного способу формування, управління, використання капіталу банку та дотримання необхідного його розміру для забезпечення розвитку банківської системи в цілому.

Загальним показником, що найбільш точно демонструє рівень забезпеченості капіталом окремого банку та системи загалом, є рівень капіталізації. Зміцнення ресурсної бази банків, інтеграція банківської системи України у світове співтовариство здебільшого залежатимуть від зростання обсягів власних капіталів банків. Такі процеси як концентрація капіталу, зростання конкуренції та вплив іноземного банківського капіталу на національну економіку, впливають на активізацію процесів формування власного капіталу банків.

У вітчизняній законодавчій базі поняття капіталізація банку визначається зокрема як участь у формуванні та /або збільшенні статутних капіталів банків шляхом придбання акцій первинної емісії (часток у статутному капіталі) банку чи акцій додаткової емісії (додаткових вкладів) банків в обмін на державні облигації України та /або придбання зазначених акцій за кошти державного бюджету України [4].

На думку В.В. Коваленко та К.Ф. Черкашиної, “капіталізація – це комплекс дій, спрямованих на реальне збільшення обсягу капіталу банку шляхом реінвестування отриманого прибутку, залучення грошових коштів та їх еквівалентів ззовні, а також за рахунок концентрації та консолідації”[1].

Низка вчених (Л. Возна, В. Міщенко, Т. Момот та ін.) схиляються до думки щодо визначення поняття «капіталізація» в наступному: 1) капіталізація – це процес реалізації майна підприємства для збільшення капіталу; 2) це перетворення доданої вартості, у вигляді нерозподіленого прибутку в капітал, на розширення виробництва шляхом збільшення активів; 3) це – перетворення доходу у вартість; 4) визнання окремої статті витрат приростом капітальних активів, а не витратами звітного періоду; 5) це показник ринкової ціни банку, розрахований множенням вартості акцій на їхню кількість; 6) це процес формування фіктивного капіталу шляхом випуску акцій, облигацій, заставних листів іпотечних банків, інших цінних паперів тощо [2].

Слід зазначити, що проблема капіталізації банківської системи для України – це ключове питання загальної фінансової стабільності, належного обслуговування банками взятих на себе грошових зобов'язань. Рівень капіталізації банківських установ в Україні визначають величиною власного капіталу. Нині доводиться констатувати вельми високий

рівень капіталізації банківської системи України : фактичне значення показника адекватності капіталу (Н2) майже вдвічі перевищує нормативне значення , хоча для деяких банків актуальним залишається завдання збільшення обсягів капіталу.

Станом на 01 січня 2017 року ліцензію Національного банку України мали 96 банківських установ (в т.ч. 38 банків з іноземним капіталом). З початку 2016 року кількість функціонуючих банківських установ скоротилася на 21.

Певним кроком на шляху впровадження міжнародних стандартів Базель -III в українську практику стало збільшення статутного капіталу банку.

Враховуючи затверджені НБУ графік збільшення мінімального обсягу статутного капіталу банків , в подальшому можна очікувати нових випадків самоліквідації комерційних банків в Україні . Нагадаємо, згідно з Постановою правління НБУ №242 від 07.04.2016 р. станом на 11.07.2017 р. мінімальний обсяг статутного капіталу банку має бути не меншим за 200 млн. грн. До 11.07.2018 р. його обсяг має бути збільшений вже до 300 млн. грн. Збільшення мінімального обсягу статутного капіталу банківських установ триватиме щорічно до 500 млн. грн. станом на 11.07.2024 р.

Протягом 2016 року 43 банківські установи збільшили статутний капітал на загальну суму 105,72 млрд. грн. Слід зазначити, що акціонери усіх груп збільшували статутний капітал переважно з метою підтримки власного бізнесу.

Наразі Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо запобігання негативному впливу на стабільність банківської системи » від 04.07.2014 р. №1586-VII, мінімальний розмір статутного капіталу на момент державної реєстрації юридичної особи, яка має намір здійснювати банківську діяльність, збільшено з 120 млн. грн. до 500 млн. грн. З метою виконання положень Закону, НБУ розроблено графік поступового приведення статутного капіталу у відповідність до вимог, а саме до розміру, не меншого, ніж: 120 мільйонів гривень – до 17 червня 2016 року; 200 мільйонів гривень – до 11 липня 2017 року; 300 мільйонів гривень – до 11 липня 2018 року; 400 мільйонів гривень – до 11 липня 2019 року; 450 мільйонів гривень – до 11 липня 2020 року; 500 мільйонів гривень – до 11 липня 2024 року. Згідно з повідомленнями регулятора, станом на початок 2016 року в Україні функціонувало 19 банківських установ, обсяг статутного капіталу яких був меншим за 120 млн. грн. За підсумком 2016 року кількість таких установ скоротилась до трьох і”[5].

Таким чином, схвалення законопроекту про збільшення мінімального розміру статутного капіталу банку до 500 млн грн. сприятиме підвищенню рівня капіталізації банків та, відповідно, зниженню ризиків для вкладників і, як наслідок, збільшенню довіри до банків з боку їх клієнтів.

З метою підвищення рівня капіталізації та надійності установ банківської системи України, банкам було б доцільно:

- поліпшити якість капіталу та забезпечити достатній рівень покриття ним ризиків, що приймаються банками;

- пришвидшити процес завершення переходу банківської системи України на умови Базель-II та розпочати підготовку до впровадження стандартів Базеля-III;

- стимулювати залучення власного банківського прибутку для інвестицій у капітал шляхом звільнення від оподаткування частини прибутку кредитних установ , спрямовану на підвищення рівня їх капіталізації , стимулювати інвесторів звільненням від податків на прибуток, який спрямовується на капіталізацію банків;

- стимулювати приплив капіталу у банки за рахунок активного залучення коштів акціонерів, у тому числі портфельних інвесторів;

- з метою уникнення можливого деструктивного впливу міжнародних фінансових потоків на банківську систему України , потрібно встановити економічну межу оптимального впливу зарубіжного капіталу на вітчизняні банки на рівні 40-45% від капіталу усіх банків;

- збільшувати показник адекватності капіталу через консолідацію банківської системи України (консорціумне кредитування , створення банківських об'єднань, злиття банків , їх реорганізація) [3].



Отже, новий рівень капіталізації банків може бути досягнутий за рахунок наступних загальноекономічних факторів: легалізації капіталу ; суттєвої зміни рівня корпоративного управління; створення привабливих податкових та фінансових умов для інвестицій у банківський сектор економіки ; зниження рівня діючих в Україні ризиків ; підвищення рейтингу України.

#### Література

1. Коваленко В. В. Капіталізація банків: методи оцінювання та напрямки підвищення [Текст]: [монографія] / В.В.Коваленко, К.Ф.Черкашина. – Суми: ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2010. – 153с.
2. Міщенко В. Капіталізація банківської системи України: сьогодення та перспективи /В.Міщенко //Вісник НБУ. – 2013. Вип. 7. – С. 11 – 17.
3. Островська Н.С. Капіталізація банківської системи : сучасний стан та перспективи у трансформаційних умовах розвитку економіки України /Н.С. Островська, О.Ю. Швець : [Електронний ресурс ]. – Режим доступу: [http://bses.in.ua/journals/2017/21\\_2017/30.pdf](http://bses.in.ua/journals/2017/21_2017/30.pdf)
4. Про першочергові заходи щодо запобігання негативним наслідкам фінансової кризи та про внесення змін до деяких законодавчих актів України : Закон України від 31.10.2008 р. No 639- VI. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/639-17>.
5. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо запобігання негативному впливу на стабільність банківської системи » від 04.07.2014 р. №1586-VII : Закон України від 31.10.2008 р. No 639- VI . – [Електронний ресурс ]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1586-18>

**ЗМІСТ**  
**СОДЕРЖАНИЕ**

**СЕКЦІЯ 1. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ, ІНВЕСТУВАННЯ ТА КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ В КРИЗОВІЙ ЕКОНОМІЦІ**

**СЕКЦИЯ 1. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ, ИНВЕСТИРОВАНИЯ И КРЕДИТОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В КРИЗИСНОЙ ЭКОНОМИКЕ**

Аладко О.С., СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	Филипеня Д.С.	ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ	5
Аксьонова Л.О.	ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПРОЕКТНОГО ФІНАНСУВАННЯ ЗА ДОПОМОГОЮ ЕКСПОРТНО-КРЕДИТНИХ АГЕНСТВ		7
Андросова О. Ф.	ФУНКЦІЇ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ В СУЧАСНОМУ УПРАВЛІННІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ		9
Базіль А.О.	МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ САНАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ		10
Batazhok S.G.	INSTRUMENTS OF FINANCIAL SUPPLY OF AGRICULTURAL BUSINESS OF UKRAINE		12
Беглякова А.В., ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	Паршутич О.А.	ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ ДЛЯ	13
Біла С.О.	ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРІОРИТЕТИ ТА ОСОБЛИВОСТІ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ АРАБСЬКОГО БАНКУ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ АФРИКИ (АБЕРА)		15
Біла Г.І.	СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЧНОГО ОНОВЛЕННЯ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ		18
Бобрівник Р. В.	УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ РЕЗУЛЬТАТОМ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ		20
Бобровская Ж.В.	ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКСПОРТА В КРИЗИСНОЙ ЭКОНОМИКЕ		22
Богаревич Н. О.	ФИНАНСОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ СПОРТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННОЙ МОДЕЛИ НАЦИОНАЛЬНОГО СПОРТА		24
Богуславська С. І.	ІННОВАЦІЙНІ МЕТОДИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ		26
Бондарева Ю.А., БЕЛАРУСЬ	Дубровская О.Е.	ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ НАЛОГОВОГО УЧЕТА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ В РЕСПУБЛИКЕ	29
Бондарчук М.К.	АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ СТРУКТУР ВЗАЄМОДІЇ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ І РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ		32
Верчук Д. Р.	ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ		34
Виклюк М.І.	СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО ОБГРУНТУВАННЯ ДУАЛІСТИЧНОЇ МОДЕЛІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ БЕЗПЕКИ У ФІНАНСОВІЙ СИСТЕМІ		36

Вискарка О.А., І.Г. Аберніхіна ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЙНИМ ПРИБУТКОМ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	39
Віблій П.І., Лашик І.І., Вітовець Ю.Ю. ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ В УКРАЇНСЬКІЙ ЕКОНОМІЦІ	42
Галкина И.В. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ	44
.Гельман В.М. ПРОФЕСІЙНО-КЛАСИФІКАЦІЙНА СИСТЕМА ТА ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕНДЕНЦІЙ У HR-СФЕРІ	46
Голячук Н.В., Голячук С.Є. АНАЛІЗ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ЛІСОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ВОЛИНСЬКОЇ ОБЛАСТІ	48
Грисюк Т. М., Іщук Л. І. МЕХАНІЗМ СТАБІЛІЗАЦІЇ ТА ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ДЕРЖАВНОГО ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ	50
Давидович Н.Н. АКЦИОНЕРНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ	52
Дем'янчук М.А. РІВНІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ	55
Дехтяр Н. А., Дейнека О. В. ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ	57
Діденко С.В. ФУНКЦІЇ РИНКУ ДЕРИВАТИВІВ В АСПЕКТІ АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	60
Dragan O.O. DIRECTIONS OF ACTIVATION OF INVESTMENT LOAN AGROINDUSTRIAL ENTERPRISES	62
Дубровка М.С., Куликов А.М. ДИНАМИКА ІНВЕСТИЦІЙ В ОСНОВНОЇ КАПІТАЛ В РЕСПУБЛІКЕ БЕЛАРУСЬ	64
Дубровка М.С., Нарушевич Г.Г. ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ЭКОНОМИКЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ. ИХ ДИНАМИКА И ПРИВЛЕЧЕНИЕ	67
Дун Сін'їн КРИТИЧНИЙ АНАЛІЗ НАЙПОШИРЕНІШИХ МЕТОДІВ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ	70
Журавльова Т.О. ДО ПИТАННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ФІНАНСОВОЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ	72
Завербний А.С. ПРОБЛЕМИ ТА МОЖЛИВОСТІ ІНВЕСТУВАННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ ЗА УМОВ ЄВРОІНТЕГРУВАННЯ	74
Засемчук Н.А. ФИНАНСИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	76
Захарова Ж.С. ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА	77
Захарченко В.І., Дараков О. А. ПІДХОДИ ДО РОЗРОБКИ АВТОМАТИЗОВАНИХ СИСТЕМ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	79
Захарченко Н.В., Маслій Н.Д., Осіпова М.С. ПОДАТОК НА ВИВЕДЕНИЙ КАПІТАЛ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ ЗАСІБ СТИМУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	81
Захарченко В. І., Сорока Л. М. РОЗВИТОК ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ РЕГІОНУ НА ОСНОВІ ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ЙОГО ГОСПОДАРЮЮЧИХ СУБ'ЄКТІВ	83

Здановская Н.В. АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ «ФИНАНСОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ»	86
Истомин Л.Ф. АНАЛИЗ МОДЕЛЕЙ ИНВЕСТИРОВАНИЯ КРИЗИСНЫХ РЕГИОНОВ	88
Ищук Л.І., Гарбарчук О. НАПРЯМИ ЗБІЛЬШЕННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА	91
Капцевич Д. О., Куликов А.М. ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕСПУБЛИКУ БЕЛАРУСЬ	93
Касян С. Я. ЛОГІСТИЧНІ І КОМУНІКАЦІЙНІ СКЛАДОВІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	96
Киреева Е.Ф. СПЕЦИАЛЬНЫЕ НАЛОГОВЫЕ РЕЖИМЫ ДЛЯ СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ БЕЛАРУСИ	99
Кисільова І.Ю. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИКІВ	101
Ковалёв Д.О. УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ	102
Коваленко М.О. АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ФУНКЦІОНУВАННЯ І УПРАВЛІННЯ В ГІРНИЧОДОБУВНІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ	106
Козловский В. В., Ярмантович В. А. ИНВЕСТИЦИИ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ФАКТОР РОСТА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА	108
Колеснік Я.В. ВЕНЧУРНЕ ФІНАНСУВАННЯ ЯК ОДИН З ПЕРСПЕКТИВНИХ МЕТОДІВ ІННОВАЦІЙНОГО ІНВЕСТУВАННЯ	111
Кондратюк С.В. УПРАВЛЕНИЕ НАЛОГАМИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	112
Конопацкая В.А., Хомич А.В. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ КРАУДЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	115
Конюшок О.Ю., Володько Ю.А. ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ КАК ИНДИКАТОР ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	118
Костюкевич Е. А. СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	121
Кравець Д. М. ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ	124
Кравченко А.В., Ковалева Т.С. ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	126
Крилова О.В. ОСОБЛИВОСТІ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ	128
Кузьмина Д.В. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИНОСТРАННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	130
Лабуда А.Ю. УПРАВЛЕНИЕ РАСХОДАМИ ОРГАНИЗАЦИЙ СФЕРЫ ОБРАЩЕНИЯ	132
Лашик І.І., Віблій П.І., Рутковська О.Є. ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛКИ КРИПТОВАЛЮТИ ЯК ІНВЕСТИЦІЙНОГО ІНСТРУМЕНТУ	135

Левковець Н. П. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗОВОЇ ЕКОНОМІКИ	137
Лешух І.В. ІНСТИТУЦІЙНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФОРМ ПРОСТОРОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ В ПОЛЬЩІ	139
Линенко А.В. КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ УКРАЇНСЬКИМИ ОБ'ЄДНАННЯМИ ПІДПРИЄМСТВ	141
Локотькова А.І. КЛАСИФІКАЦІЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ	143
Лукашевич В.А., Дробыш В.А. РАЗВИТИЕ ФАКТОРИНГА КАК ФОРМЫ РАСЧЕТНО-КРЕДИТНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКЕ	145
Макаренко Ю.П., Макаренко А.П. НЕОБХІДНІСТЬ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ЩОДО ВИРШЕННЯ ПРОБЛЕМИ ДИСПАРИТЕТУ ЦІН НА ПРОДУКЦІЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ	148
Макарчук Б.В., Борисюк О.В. ХАРАКТЕРНІ РИСИ СТРАХУВАННЯ МАЙНА ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ	149
Маленицький Д. С. СУТНІСТЬ ТА ЕТАПИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА	150
Матвеенко М.Н. ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ ФИНАНСИРОВАНИЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ	152
Матяс В.А. О КРЕДИТОВАНИИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ В КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ	154
Метрик Л.В. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА АГРОПРОМЫШЛЕННЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СТРУКТУР В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	156
Мисник О. В. ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЕМ	159
Михайлова Н.В. ОСНОВНІ СКЛАДОВІ СИСТЕМИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	162
Мороз В.М. ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В КРИЗОВІЙ ЕКОНОМІЦІ	164
Москальова О.О., Зайцев О.В. КРАУДФАНДИНГ: «СВІЙ» ЧИ ЗАКОРДОННИЙ?	166
Небава М. І., Заюков І. В. ДЕТЕРМІНАНТНА МОДЕЛЬ ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ	169
Нестерова А.А. ПЕРСПЕКТИВЫ ОФФШОРНОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	171
Никитенко А. А. ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА И ЕЁ ОСОБЕННОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	173
Нікітіна А.В., Лопатін С.В. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ	176
Нікіфорова Л.О. ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ СТАРТАПІВ В УМОВАХ КРИЗОВОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	178
Овечкина О.М. ИНВЕСТИЦИИ ТУРЕЦКОЙ РЕСПУБЛИКИ В СТРОИТЕЛЬНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	180
Однорог М.А. ПРОБЛЕМИ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	183

Олійник О.О., Шевченко Т.С. РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ В УМОВАХ ПОСТКРИЗОВОГО ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ ТА СТИМУЛЮВАННЯ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	186
Онiщенко М.Л., Дутченко О.О. СУЧАСНИЙ СТАН ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНУ	189
Остаповець А. П. ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ ЗДІЙСНЕННЯ МИТНОГО КОНТРОЛЮ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	191
Откаленко О.М. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УСТАНОВАХ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ	194
Павленко О.П., Сергієнко В.П. УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ПІДПРИЄМСТВІ В КОНТЕКСТІ ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО РЕНТАБЕЛЬНОСТІ	195
Панченко Р.С. ФІНАНСУВАННЯ, КРЕДИТУВАННЯ ТА ІНВЕСТУВАННЯ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ УКРАЇНИ, ЯК ШЛЯХИ БОРОТЬБИ З ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ КРИЗОЮ	197
Паньків І.С. ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ФІНАНСІВ ПІДПРИЄМСТВ ТА ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ В КРИЗОВІЙ ЕКОНОМІЦІ	200
Пестис М.В., Сивук А.І., Язубец Л.А. ІНВЕСТИЦІЇ В СЕЛЬСЬКОМУ ХОЗЯЙСТВЕ РЕСПУБЛІКИ БЕЛАРУСЬ	202
Пирог О.В. ТРАНСФОРМУВАННЯ СТРУКТУРИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	205
Платоненко Е. И. К ВОПРОСУ ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ В СЕЛЬСЬКОМУ ХОЗЯЙСТВЕ	207
Полевая Ю.И. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ ТРАНСПОРТЕ	210
Попкова А.С. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В БЕЛАРУСИ	212
Проказюк О.В. МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЮДЖЕТНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ	215
Ралкова Ю.В., Кравченко А.В. ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА	216
Редьква О.З., Цеханович В.Б. ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА ІНВЕСТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ	218
Rudych O.O. BANKING LENDING INVESTMENT ACTIVITIES AGRICULTURAL ENTERPRISES	220
Савастєєва О.М. ОГЛЯД АКТУАЛЬНИХ ПРОБЛЕМИ КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ	222
Савчук Л. С. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ	223
Самоховец М.П. ФИНАНСИРОВАНИЕ АГРАРНОГО СЕКТОРА РЕСПУБЛІКИ БЕЛАРУСЬ В РАМКАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ	225
Сельдюкова Ю. А. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА В СЕЛЬСЬКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	228
Сильванович В.И. СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕНДЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СЕЛЬСЬКОМУ ХОЗЯЙСТВЕ БЕЛАРУСИ	230

Скрипченко К.Г., Гернего Ю.О. СОЦІАЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЇ ЯК ПРОЯВ СОЦІАЛЬНО-ВІДПОВІДАЛЬНОЇ ПОВЕДІНКИ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ	232
Смесова В.Л.	235
ДЕСТРУКТИВНІ ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ І РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ	
Тарасов С.Р. УПРАВЛІННЯ ІНДИВІДУАЛЬНИМ КРЕДИТНИМ РИЗИКОМ В УМОВАХ ЦИКЛІЧНОСТІ ЕКОНОМІКИ	237
Тkachenko K.V. PROBLEMS OF FORMATION OF INVESTMENT RESOURCES OF THE ENTERPRISE	240
Ткачук Р.Є., Дем'янчук М.А. УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА	242
Трушкіна Н.В. ЩОДО ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ТРАНСПОРТНОЇ СФЕРИ В УКРАЇНІ	244
Фиц Даниель, Вишнякова И.В. АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ЭКОНОМИКУ ПОЛЬШИ	247
Фролова Н.Л. ДОСЛІДЖЕННЯ СВІТОВОГО ДОСВІДУ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ У СФЕРІ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ	249
Харівська Х.В. ФІСКАЛЬНА РОЛЬ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ КРИЗИ	250
Хрусь Е.А., Синкевич А.И. АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ	253
Чернышева И.Е. ПРОБЛЕМЫ ПРЯМОГО ИНОСТРАННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	256
Чубарова Н.Э. ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	259
Шелудько С. А. ТРАНСФОРМАЦІЯ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ПРОЦЕСИ КРЕДИТУВАННЯ ТА ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ	262
Шило Ж.С. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КРЕДИТНОГО РИНКУ В КРИЗОВІЙ ЕКОНОМІЦІ	265
Шорец Т.В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КОНТРОЛЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЦЕЛЕВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В ОРГАНИЗАЦИЯХ АГРАРНОГО СЕКТОРА	267
Шпак Л.Л. ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СВОБОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНЫ «ГРОДНОИНВЕСТ»	269
Юрченко Н.І. ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО ПРОДУКТУ В ІНДУСТРІЇ ТУРИЗМУ	272
Яценко І. В., Гришко Н.Є. АКТИВІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	274

**СЕКЦІЯ 2. БАНКІВСЬКА ТА ПАРАБАНКІВСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ –  
НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ, СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ,  
ПРОДУКТИ, ПОСЛУГИ**

**СЕКЦИЯ 2. БАНКОВСКАЯ И ПАРАБАНКОВСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:  
НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ, СОВЕРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ  
РАЗВИТИЯ, ПРОДУКТЫ, УСЛУГИ**

Бараненко Н.В. ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКА	276
Березіна О. Ю. МЕТОДОЛОГІЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ СТРЕС-ТЕСТУВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	278
Бондарчук М.К., Пендрак З.В. ПЕРСПЕКТИВИ ІНВЕСТУВАННЯ В ОВДП	281
Борисюк О. В., Даркевич А. І. БАНКІВСЬКА СИСТЕМА УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ	283
Буркальова О.А., Линенко А.В. СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ ЛІКВІДНОСТІ В УКРАЇНІ	284
Бутенко В.В., Мельник А.С. ЕЛЕКТРОННІ ГРОШІ ТА ЇХ РОЛЬ У РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННИХ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ	286
Валова О. А., Арутюнян А. Г. ПРОБЛЕМНАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ В БАНКАХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	288
Васильчук А. Ю., Белова І. В. ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ БАНКУ	291
Воюш І.Н. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ БАНКОВ И СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	293
Герасименко В. В. НОВІ ВИМОГИ ДО КАПІТАЛУ БАНКІВ УКРАЇНИ ЯК УМОВА ПОСИЛЕННЯ КРЕДИТНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	295
Горбунова Г.Є. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКІВ	298
Гридюшко Е.Н. КРЕДИТОВАНИЕ АГРАРНОЙ ОТРАСЛИ: ОПЫТ БЕЛАРУСИ	300
Гриценко Т.В., Бровко Л.І. НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЙ В УКРАЇНІ	302
Демиденко В.І., Василенко Д.В. СТАТИСТИЧНІЙ ПІДХІД ДО ПРОГНОЗУВАННЯ НОРМАТИВІВ БАНКІВСЬКОЇ ЛІКВІДНОСТІ	304
Драний В.О. УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ	306
Журавльова Т.О., Лисенко К.А. МІСЦЕ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ	308
Захарченко В.І., Аверіхіна Т.В. РОЗВИТОК ІНСТРУМЕНТУ АУТСОРСИНГУ В ПРОЦЕСІ ІНФОРМАТИЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОЇ СФЕРИ	310
Ільчук П. Г., Постернак І. В. ДОСЛІДЖЕННЯ СТРУКТУРИ ЧИСТИХ АКТИВІВ БАНКІВ УКРАЇНИ	313
Кльоба Л.Г. ЦИФРОВІЗАЦІЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ – ВАЖЛИВИЙ НАПРЯМ КОНЦЕПЦІЇ РОЗВИТКУ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	316



Коробова Н.М. АСПЕКТЫ БАНКОВСКОГО КОНТРОЛЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ	318
Коць О. О., Гоменюк В. В. ЗАХОДИ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ РИНКУ ПЛАТІЖНИХ КАРТОК В УКРАЇНІ	320
Коць О. О., Ільчук П. Г., Карпів О. В. СУЧАСНИЙ СТАН ТА НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРОБЛЕМНИМИ КРЕДИТАМИ БАНКІВ	322
Кульчицька О.В. БЕЗПЕКА ЕЛЕКТРОННИХ ПЛАТЕЖІВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ	323
Ларіонова К.Л., Голик Т.М. МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ РИЗИКОМ БАНКУ	325
Ларіонова К.Л., Свідзінська Т.О. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙ В БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ	328
Леонovich Т.И., Забавский К.Л. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЛИКВИДНОСТЬЮ БАНКА	331
Макоткіна О.В., Вареник В.М. КРИТИЧНИЙ АНАЛІЗ НАДАННЯ ПОСЛУГИ ОФОРМЛЕННЯ ПОЛІСУ ОСЦПВ ДЛЯ ЮРИДИЧНИХ ОСІБ У ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК»	333
Макушинская Д.Э. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В БАНКАХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	335
Мединська Т.В., Боднарюк І.Л. ТЕРИТОРІАЛЬНА СТРУКТУРА БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ У ЗАХІДНОМУ РЕГІОНІ	337
Мельничук І.Л., Матвійчук В. І. СУЧАСНИЙ СТАН КРЕДИТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ	340
Метрик А.А. ПРАВОВЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	343
Мещеряков А.А., Мельник О.О. НАПРЯМКИ ЗНИЖЕННЯ БАНКІВСЬКИХ ТАРИФІВ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ	346
Мішенський В.В. РОЗВИТОК ДЕПОЗИТНИХ ОПЕРАЦІЙ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ	348
Петлін І.В. МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ВИЗНАЧЕННЯ РИЗИКІВ В КАЗНАЧЕЙСЬКІЙ СИСТЕМІ	349
Поліщук Т. І. АНАЛІЗ НАУКОВИХ ПОГЛЯДІВ У ФОРМУВАННІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ	353
Прасолова С.П., Яремченко Т.О. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ БАНКІВ ЯК ОСНОВНОГО ІНДИКАТОРА ЇХ КРЕДИТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ	354
Пронюшкина В.В., Каратаева В.А. ВНЕДРЕНИЕ ЭЛЕКТРОННОГО УЧЁТА ДРЕВЕСИНЫ В РЕСПУБЛИКУ БЕЛАРУСЬ	357
Роева О.С., Яновська Т.В. ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ В УКРАЇНІ	358
Роева О.С., Кравченко Н.О. КРИЗА БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ, ЯК ЧИННИК ВПЛИВУ НА РІВЕНЬ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ	359
Смірнова Т.О., Ярута В.І. ПОЄДНАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ ТА СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ	361
Смулка О. І. БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	363

Сорока Ю.В. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКУ	365
Страпко Д.С., Шпаковский В.А. ПРОБЛЕМНЫЕ КРЕДИТЫ БАНКОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И СПОСОБЫ ИХ СОКРАЩЕНИЯ	367
Тарасевич Н.В. РЕСУРСНА БАЗА ЯК ДЖЕРЕЛО ФОРМУВАННЯ КРЕДИТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ БАНКІВ	370
Тропец О.В. РОЛЬ БАНКОВ В РАЗВИТТИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ В РЕСПУБЛІКЕ БЕЛАРУСЬ	373
Хапова А.В. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ БАНКА В ЦИФРОВОЙ ЕКОНОМІКЕ	374
Шевцова О.Й. ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ НА ІНВЕСТИЦІЙНОМУ РИНКУ	377
Шкут О.С., Шевченко А.В. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ	379
Захарченко Н.В., Краснов М.В. РЕФІНАНСУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ АКТИВІЗАЦІЇ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ	381
Захарченко Н.В., Бянов Д. М. КАПІТАЛІЗАЦІЯ В БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	383

Наукове видання

**ФІНАНСУВАННЯ, ІНВЕСТУВАННЯ  
ТА КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ:  
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ  
В КРИЗОВІЙ ЕКОНОМІЦІ**

Матеріали міжнародної науково-практичної  
інтернет- конференції  
20 травня 2018р.

присвяченої 15-річчю кафедри фінансів та банківської  
справи  
Дніпровського державного аграрно-економічного  
університету

Частина 1

*Подається в авторській редакції*

Відповідальни редактор – Демчук Н.І., д.е.н., професор  
Упорядник – Вишнякова І.В., к.е.н., доцент