

Сумський державний університет
Навчально-науковий інститут бізнес-технологій «УАБС»

**ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ
ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ**

МАТЕРІАЛИ

IV Всеукраїнської науково-практичної on-line-конференції
(Суми, 21–22 листопада 2019 року)

У двох частинах

Частина 2



Суми
Сумський державний університет
2019

УДК 336.71(477)
П78

Редакційна колегія:

І. О. Школьник, д-р екон. наук, проф.
(головний редактор);
І. В. Бело́ва, д-р екон. наук, доц., проф.;
І. І. Д'яконо́ва, д-р екон. наук, проф.;
І. І. Реку́ненко, д-р екон. наук, проф.;
С. В. Леоно́в, д-р екон. наук, проф.;
О. В. Кузьме́нко, д-р екон. наук, проф.

*Рекомендовано до видання
вченою радою Сумського державного університету
(протокол № 7 від 13 грудня 2019 року)*

Проблеми та перспективи розвитку фінансово-кредитної системи України : збірник матеріалів ІV Всеукраїнської науково-практичної on-line-конференції : у 2 ч. (м. Суми, 21–22 листопада 2019 року) / Навчально-науковий інститут бізнес-технологій «УАБС» Сумського державного університету. – Суми : Сумський державний університет, 2019. – Ч. 2. – 160 с.

Збірник містить тези доповідей учасників ІV Всеукраїнської науково-практичної on-line-конференції «Проблеми та перспективи розвитку фінансово-кредитної системи України» (м. Суми, 2019 р.).

Розрахований на фахівців фінансової та банківської систем, керівників і спеціалістів підприємств усіх форм власності, науковців і студентів закладів вищої освіти.

УДК 336.71(477)

© ННІ БТ «УАБС» СумДУ, 2019

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. ПУБЛІЧНІ ФІНАНСИ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РЕФОРМУВАННЯ	7
HOLOVKO A., ZAKHARKINA L. REGIONAL AND SECTORAL ANALYSIS OF INVESTMENT IN UKRAINIAN ECONOMY	7
ШКОЛЬНИК І.О., ГАВРИШ Ю.С., ІВАНЧЕНКО А.О. ДОСЛІДЖЕННЯ ТРАНСПАРЕНТНОСТІ МІСЦЕВИХ ФІНАНСІВ	9
КОНЄВА Ю.Ю., БУХТІАРОВА А.Г. ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ НА РІВЕНЬ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ	12
КОНОНЕНКО С.В., МОРДАНЬ Є.Ю. БЮДЖЕТНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ М. СУМИ	15
СЕКЦІЯ 2. КОРПОРАТИВНІ ФІНАНСИ: СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТА ВИКЛИКИ	19
БОРОНОС В.Г., ВІДМЕНКО Ю.В. ПРОЦЕС ОПТИМІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ ВПЛИВУ НА ЙОГО ВАРТІСТЬ	19
БУХТІАРОВА А.Г., ГАВРИШ Ю.С. ПОРІВНЯННЯ МЕТОДИК ОЦІНКИ РІВНЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	22
ПАХНЕНКО О.М., МАРТИНЕНКО К.В. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ .	25
ЖУРАВКА О.С., РЕВА В.С. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ДТП ТА РОЛЬ СТРАХОВИКІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ БЕЗПЕКИ ДОРОЖНЬОГО РУХУ	29
МОРДАНЬ Є.Ю., РЯБУХА А.Ю. СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	33
ЦИБУЛЬНЯК А.С., ТАРАСЕНКО С.В. ОСОБЛИВОСТІ ДИЗАЙНУ ЯК ФАКТОРУ ЗРОСТАННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ФІНАНСОВИХ КОМПАНІЙ: МІЖНАРОДНИЙ РОЗРІЗ	37

ЖУРАВКА О.С. ДІЯЛЬНІСТЬ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В СИСТЕМІ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	39
МОРДАНЬ Є.Ю., СУМЧЕНКО А.О. СУТНІСТЬ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБ'ЄКТА УПРАВЛІННЯ.....	43
ПОЛІЄНКО М.А., ТАРАСЕНКО С.В. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ КОРПОРАЦІЙ.....	49
ВЕРХОГЛЯД А.С., БУХТІАРОВА А.Г. НАУКОВО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТЬ ВЛАСНИЙ ОБОРОТНИЙ КАПІТАЛ ТА ЧИСТИЙ ОБОРОТНИЙ КАПІТАЛ.....	51
МОРДАНЬ Є.Ю., СОЛОМАХА А.О. СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ПІДХОДІВ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ	55

СЕКЦІЯ 3. ФІНАНСОВИЙ РИНОК В УМОВАХ РОЗВИТКУ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....61

TVEREZOVSKA O., ZAKHARKIN O. FINANCIAL INCLUSION AS A DRIVER FOR THE FINANCIAL SECURITY PROVISION IN UKRAINE	61
HULAK V., OTROSHCHENKO L. INNOVATIVE DIGITAL APPLICATIONS IN FINANCIAL SECTOR	64

СЕКЦІЯ 4. БАНКІВСЬКА СИСТЕМА: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПОГЛЯД У МАЙБУТНЄ

СИСОЄВА Л.Ю., БІЛЕЦЬ А.С. УПРАВЛІННЯ ПРОБЛЕМНИМИ КРЕДИТАМИ В БАНКАХ УКРАЇНИ	68
КРИВИЧ Я.М., БУРНОС Ю.О. УПРАВЛІННЯ КЛІЄТСЬКОЮ БАЗОЮ БАНКУ	72
БІЛОНОЖКО А.В., СИСОЄВА Л.Ю. СУТНІСТЬ КРИЗИ У БАНКУ ТА ФАКТОРИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ЇХ ВИНИКНЕННЯ	74
БОНДАРЕНКО Є.К., ШУМЕЙКО Ю.О. СУТНІСТЬ ТА СПЕЦИФІКА ІННОВАЦІЙ В БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ.....	78

БУРЦЕВ О.Г., КРИВИЧ Я.М. ДИСТАНЦІЙНЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ КЛІЄНТІВ БАНКІВ ТА ЙОГО РОЗВИТОК В УКРАЇНІ ТА СВІТІ	82
КОТЕНКО О.В., СИСОЄВА Л.Ю. РОЛЬ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКУ КРАЇНИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ	85
СИКСА О.М., БЄЛОВА І.В. НЕОБХІДНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ ФІНАНСОВОГО НАГЛЯДУ В УКРАЇНІ	89
ЧУБ В.О., КРИВИЧ Я.М. ІНСТРУМЕНТАРІЙ ПРОГНОЗУВАННЯ БАНКІВСЬКИХ КРИЗ.....	93
ГАЙДАК К.М., ЛЮТА О.В. ЛІКВІДНІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ: ЇЇ СУТНІСТЬ ТА ВИДИ.....	96
БОЧКАРЬОВА Т.О. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ БАНКІВСЬКОГО НАГЛЯДУ У ЄВРОЗОНІ.....	100
ШВИДЬКО І.О., БУХТІАРОВА А.Г. ФІНАНСОВИЙ МОНІТОРИНГ У БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ.....	104
ШЕВЧУК С.В., МАЛИШ Д.О. ВПЛИВ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ТА ПОЛІТИЧНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ НА КУРС ГРИВНІ	108
ШЕРСТЮК І.В., КРИВИЧ Я.М. МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ БАНКУ НА ПРИКЛАДІ ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК»	111
СЕКЦІЯ 5. ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ В УМОВАХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ТА ІНСТИТУЦІЙНИХ ЗМІН	113
ГРИЦЕНКО О.І., ЗАЛІЗНА Ю.С. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА	113
БУРДЕНКО І.М., КАПЛЕНКО А.О., УСТИК Є.С. ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ ТА ЗАПОЗИЧЕННЯ ДОСВІДУ ІНШИХ КРАЇН СВІТУ	117
СЕМЕНЧЕНКО А.М., БУРДЕНКО І.М. ПРАКТИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА РЕМОНТ ТА ПОЛІПШЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ	121

ПРИВАЛОВА І.І., БУРДЕНКО І.М. ОБЛІК ТА АНАЛІЗ АДМІНІСТРАТИВНИХ ВИТРАТ НА ПРИКЛАДІ ДОЧІРНЬОГО ПІДПРИЄМСТВА «ЗАВОД ОБВАЖНЕНИХ БУРИЛЬНИХ ТА ВЕДУЧИХ ТРУБ» 125

СЕКЦІЯ 7. СУЧАСНІ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ У ФІНАНСОВО-КРЕДИТНІЙ СИСТЕМІ 129

HUMENNA Y., EREMENKO A. RELATIONSHIP BETWEEN DIGITAL TECHNOLOGIES AND BANKING SECTOR..... 129

ДІНЦЬ Р.О., КОЙБІЧУК В.В. ВИКОРИСТАННЯ ГРАВІТАЦІЙНОГО ПІДХОДУ ДЛЯ МОДЕЛЮВАННЯ ПОШИРЕННЯ ІНФОРМАЦІЇ В СУСПІЛЬСТВІ 131

БРАТУШКА С.М., ЛОСИНА Є.С. СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ДИНАМІКИ КІБЕРАТАК НА ФІНАНСОВІ УСТАНОВИ 133

КУЗЬМЕНКО О.В., КОЛОМІЄЦЬ С.В., КОЛОТІЛІНА О.В. ОПТИМІЗАЦІЯ КЛЮЧОВИХ ІНДИКАТОРІВ СОЦІО-ЕКОНОМІКО-ПОЛІТИЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ З МЕТОЮ ВИХОДУ НА ТРАЄКТОРІЮ СТІЙКОГО ЗРОСТАННЯ 137

КОЙБІЧУК В.В., РОЖКОВА М.С. МОЖЛИВОСТІ ТА НАСЛІДКИ ЗАСТОСУВАННЯ ВЕЛИКИХ ДАНИХ В СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖАХ..... 141

ОЛІЙНИК В.М., БАРАНОВА А.О. АНАЛІЗ КРЕДИТУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ..... 145

ЯРОВЕНКО Г.М., НЕЧЕПОРЕНКО І.Д. СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ КІБЕРЗАХИСТУ ЩОДО ВИЯВЛЕННЯ ШАХРАЙСТВ, ЩО ЗДІЙСНЮЮТЬСЯ ПЕРСОНАЛОМ БАНКУ 149

БОЖЕНКО В.В., ШИТІКОВ Є.С. ВПЛИВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ВОЛАТИЛЬНІСТЬ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ..... 153

ОЛІЙНИК В.М., ШЕВЧЕНКО С.С. ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ 155

**СЕКЦІЯ 1. ПУБЛІЧНІ ФІНАНСИ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ
РЕФОРМУВАННЯ**

УДК 330.332

Holovko Anna,

Student

Sumy State University, Sumy

Supervisor: Ass. Professor **Zakharkina L.S.**

Language Adviser: Ass. Professor **Otroshchenko L.S.**

**REGIONAL AND SECTORAL ANALYSIS OF INVESTMENT IN
UKRAINIAN ECONOMY**

Undoubtedly, investment activity has always been one of the main focuses of scientific economic research. This is due to the fact that the investment process is at the heart of starting any business; investment also contributes to the growth of technological progress and the economy of the country in general. The urgency of the problem lies in the fact that the increasing or decreasing of the profitability depends on the rationality of investment management and country's investment attractiveness is crucial for insuring sustained economic growth and prosperity.

Obviously, nowadays, our country does not have significant achievements in ensuring national competitiveness and investment attractiveness yet. However, one can say that the investment climate in Ukraine is quite favorable. It depends on the investment potential, which is at a high level in our country and is determined by a number of the following factors: land, rich in resources, good weather conditions, highly skilled human capital, economic and geographical location (proximity to trade and transport routes) etc. But there are also factors which have a bad impact on the investment potential of this country, and namely: instability of the national currency against foreign currencies, deficiency and imperfection of legislation, instability of

the political situation, corruption in the government and the judicial system, military conflict in Donbas, bureaucratic obstacles, over-regulation etc.

The investment attractiveness of a particular region implies its ability to attract investment resources. And the investment environment of the regions can be characterized by a number of factors such as: geographical location, natural resources, infrastructure, labor resources, market size (consumer and business segment).

According to the State Statistics Service on investment activity of Ukraine, in January-June 2019 the regions received UAH 233,995.5 million of capital investment. If we consider the most attractive investment regions, we can say that the largest amount of investment was received in Kiev (UAH 80 532,7 million) which equals to 34,41% of the total amount, Dnipropetrovsk region got UAH 27 602,5 million (11,79%), Kyiv region received UAH 17 431,6 million (7,45%). The smallest amount of investment got Lugansk region (UAH 1 165.0 million (0.5%)) and Chernivtsi region (UAH 1 496.3 million (0.64%)) [1]. All things considered, we would like to say that there are regions where investment activity should be increased. In our opinion, this can be done by improving the image of the regions and building information openness.

Looking at the statistics, one should point out that industry still remains the top priority for investing, as well as investing in agriculture, construction and areas that implement state policy on development of production and export potential, creation of new jobs.

According to the State Statistics Service, in January-June 2019, the largest investments were made in the following fields as industry – UAH 94 317.3 million (40.3% of the total amount), construction – UAH 25 321.5 million (10,8%), agriculture – UAH 23 646,6 million (10,1%), while others have a relatively small share, although they are also priorities [1].

According to the Investment Business Attractiveness Index, determined by the European Business Association, in the second half of 2018, the indicator of Ukraine was 3.07 points of a 5-point scale, against 3.1 in the first half of the year. And for the

first half of 2019, the figure was 2.85, which is 0.22 less than in the previous half. This indicator is not a comforting trend, as it is gradually decreasing [2].

We can make a conclusion that in order to increase the investment attractiveness of Ukraine, greater attention should be paid to modeling the investment climate, which will give a broader idea of the behavior of a foreign investor and will show the most significant levers of influence on decisions regarding investment prospects. Ukraine has always been attractive to foreign investors, though it often lacks modern mechanisms to stimulate investment attractiveness.

References

1. Official website of the State Statistics Service of Ukraine [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Investment attractiveness index [Electronic resource] / European Business Association. – Access mode: <https://eba.com.ua/about-us/>

УДК

Школьник І. О.,

д.е.н., професор,

завідувач кафедри фінансів, банківської права та страхування,

Гавриш Ю. С.,

студент

Іванченко А. О.,

студент,

Сумський державний університет, м. Суми

ДОСЛІДЖЕННЯ ТРАНСПАРЕНТНОСТІ МІСЦЕВИХ ФІНАНСІВ

Стан прозорості місцевих фінансів є актуальним індикатором рівня її корупційності. Питання подолання корупції одне із найважливіших для

українського суспільства, яке знаходиться на одному щаблі з питанням забезпечення суверенітету нашої країни та зростанням соціально-економічного становища населення. Саме тому дослідження рівня відкритості місцевих фінансів дозволить більш чітко визначити недоліки у діяльності місцевих влад та шляхи покращення рівня транспарентності місцевих органів влади.

Для дослідження транспарентності органів міської влади нами було обрано два основні напрями оцінки – державні закупівлі та складання бюджету. Оприлюднення даних у процесі закупівель забезпечує доступність інформації, таким чином позитивно впливаючи на рівень сприйняття прозорості влади. У свою чергу висвітлення місцевими радами бюджетних даних дозволяють зміцнити демократичні й соціально-економічні засади функціонування бюджетів.

Об'єктом дослідження стали офіційні інформаційні портали п'яти найбільших міст Львівської та Сумської областей, а саме міста: Львів, Дрогобич, Червоноград, Стрий і Самбір Львівської області та міста Суми, Конотоп, Шостка, Охтирка і Ромни Сумської області. Предметом дослідження є наповненість відповідних веб-сайтів інформацією за визначеними раніше напрямами.

Після аналізу отриманих результатів, можна стверджувати, що незважаючи на створення міськими радами відповідних розділів на власних веб-сайтах для розміщення інформації про заплановані та поточні закупівлі міські ради не висвітлюють інформацію про надані пропозиції з боку постачальників щодо закупівель, що не дозволяє контролювати їх діяльність на етапі відбору конкурсних пропозицій. Більшість міст Львівської області взагалі не представляють інформацію про плани закупівель міської ради порівняно з містами Сумської області, які у більшості своїй надають інформацію про планові та поточні закупівлі. Інтернет портали таких міст як Львів, Червоноград, Шостка та Ромни публікують звіти здійснених закупівель, але без зазначення альтернативних пропозицій, які були відхилені. Міські ради всіх розглянутих міст не відображають в режимі реального часу інформацію про

закупівлі через систему Prozorro на своїх веб-сайтах, проте портали Червонограда, Конотопа та Шостки надають посилання на згадану систему, де можна відстежити актуальні тендери.

Щодо другого блоку – складання бюджету, то більшість міст публікують на своїх веб-сайтах бюджет на поточний рік включно зі змінами і бюджети попередніх періодів. Також у відповідних розділах веб-порталів розміщуються щоквартальні звіти про виконання бюджетів місцевих рад. У ході дослідження на сайтах міст не вдалося відшукати інформацію про місцеві запозичення та позики місцевому бюджету. Крім цього на сайтах міських рад не розміщуються графіки консультацій з громадськістю щодо розробки бюджету наступного року відповідно не було представлено звітів про консультації з громадськістю щодо формування бюджету.

Таким чином, за результатами проведеного дослідження можна стверджувати про недостатню відкритість органів місцевої влади перед громадськістю в частині формування місцевих фінансів. Спільними рисами є більша інформаційна відкритість з приводу оприлюднення місцевого бюджету та процесу його виконання, але при цьому відсутня інформація, яка би сприяла залученню широкого кола громадськості до спільного формування бюджету на наступний період. Сфера публічних закупівель недостатньо висвітлюється на офіційних Інтернет-порталах міст, що не дозволяє громадськості легко слідкувати за економічною обґрунтованістю і ефективністю здійснення закупівель міськими радами. З цією метою необхідно використовувати інші Інтернет-портали включно з системою Prozorro.

Список використаних джерел

1. Дем'янюк А. В. Прозорість бюджету та участь громадськості у бюджетному процесі. Економіка і суспільство. 2016. 6. С. 317–320.

2. Терещук Г. В. Реалізація принципу прозорості в роботі органів місцевого самоврядування. Адміністративне право і процес. 2018. 5. С. 141–145.

УДК 336.71

Конєва Юлія Юріївна

магістр

Науковий керівник:

Бухтіарова Аліна Геннадіївна

к.е.н.

Сумський державний університет, м. Суми

ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ НА РІВЕНЬ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ

Основою економічного зростання країни є ефективна реалізація грошово-кредитної політики, оскільки вона впливає на рівень макроекономічних показників, таких як обсяг грошової маси, рівень інфляції, обсяг державного і місцевих бюджетів, стабільність національної валюти, а також на обсяги виробництва, інвестицій та зайнятості населення. Тому виникає необхідність у дослідженні механізму впливу грошово-кредитної політики на соціально-економічні показники набуває актуальності.

Важливим аспектом розвитку кожної країни є її економічне зростання, яке можливе за умови підтримки оптимального обсягу грошової маси, що обслуговує процес виробництва і реалізації ВВП.

На сучасному етапі не існує єдиного підходу щодо визначення сутності поняття «грошово-кредитна політика», тому провівши аналіз науково-методичних підходів вітчизняних та зарубіжних авторів зазначимо, що грошово-кредитна політика – це сукупність дій Національного банку України, що спрямовані на зміну маси грошей, валютного курсу, відсоткові ставки та

інших основних показників грошового обороту, основною метою яких є забезпечення економічного зростання країни.

У той же час, відповідно до Закону України «Про Національний банк України» [1] грошово-кредитну політику слід розглядати як регулювання обсягу грошової маси, яке здійснюється через визначення та регулювання норм обов'язкових резервів для комерційних банків, процентну політику, рефінансування комерційних банків, управління золотовалютними резервами, регулювання імпорту та експорту капіталу, операції з цінними паперами та ін..

У процесі дослідження впливу грошово-кредитної політики на економічне зростання досліджується взаємодія між фінансовим і реальним сектором. При цьому, вплив методів та інструментів грошово-кредитної політики здійснюється через грошовий, кредитний, процентний, валютний канали.

У ході дослідження на основі економетричного аналізу, із застосуванням лінійної функції парної регресії було виявлено прямий лінійний зв'язок між обсягом грошової маси та основними показниками економічного зростання (номінальний та реальний ВВП, ВВП на душу населення) та показниками соціального розвитку (середня номінальна заробітна плата, індекс реальної заробітної плати, прожитковий мінімум, мінімальна заробітна плата). Так при зміні величини грошової маси відбувається зростання всіх наведених вище показників.

Зв'язок між грошовою масою та ВВП є цілком закономірним, адже саме він покладений в основу закону грошового обігу ($MV = PY$). Проте якщо монетаристи вважали, що грошова маса повинна збільшуватися у пропорційних розмірах до зміни ВВП («монетарне правило»), то в нинішніх умовах економіки України таке співвідношення складає 1:5 [4].

Лінійна залежність також спостерігається між таким показником грошово-кредитної політики як депозити фізичних осіб, зміна якого сприятиме підвищенню номінального ВВП, реального ВВП, ВВП на душу населення та

середньої заробітної плати. Аналогічна тенденція спостерігається за показником величини кредитів юридичних осіб.

Позитивний вплив депозитних та кредитних коштів на основні показники економічного зростання (ВВП) можна пояснити через трансформаційну функцію банківської системи, що не лише підживлює та стимулює економічну діяльність різних суб'єктів господарювання, а й перетворює частину вільних коштів в інвестиції [3]. Цим же зумовлено і зростання рівня доходів населення (зокрема, середнього номінального рівня заробітної плати).

Варто зазначити, що також було виявлено закономірність, що величина кредитних коштів для юридичних осіб хоча і незначно, проте зменшує рівень безробіття. Оскільки залучаючи додаткові фінансові ресурси суб'єктами господарювання виникає можливість для розширення масштабів своєї діяльності, що тягне за собою необхідність у залученні додаткових кадрових ресурсів.

Таким чином, в результаті різноманітних заходів грошово-кредитної політики можна вплинути на численні показники соціально-економічного розвитку країни. При цьому, виявлені ефекти в своїй переважній більшості є комплексними та взаємопов'язаними. Адже завдяки регулюванню грошової маси, депозитних та кредитних коштів можна досягти зростання ВВП, а отже і вплинути на рівень доходів населення.

Список використаних джерел

1. Про Національний банк України: Закон України від 20.02.1999 № 679-XIV. Дата оновлення: 19.10.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/679-14> (дата звернення: 20.09.2019).
2. Тищенко В. В. Канали впливу грошово-кредитної політики Національного банку України на економіку. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2017. №3. С. 103-108. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VSUNU_2017_2_21 (дата звернення: 20.09.2019).

3. Швайко М. Л. Особливості грошово-кредитної політики України в сучасних умовах. *Соціальна економіка*. 2016. № 1. С. 82-86. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/se_2016_1_12 (дата звернення: 20.09.2019).

4. Швайко М.Л. Сучасні тенденції грошово-кредитної політики України. *Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*. Серія «Економічна». 2017. Випуск 92. С. 32–40.

УДК 336.1

Кононенко Сергій Вікторович,

студент

Сумський державний університет, м. Суми

Науковий керівник:

Мордань Євгенія Юріївна,

к.е.н., ст. викладач

Сумський державний університет, м. Суми

БЮДЖЕТНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ М. СУМИ

Однією з ключових проблем соціально-економічного розвитку територій в Україні є слабкий ступінь розвитку місцевого самоврядування, що має під собою об'єктивну причину – недостатній рівень бюджетного фінансування потреб територіальної громади. Основною метою функціонування місцевого самоврядування є повноцінне забезпечення потреб мешканців території у поєднанні з державними цілями. Повноцінне, стійке і динамічне функціонування громади на умовах соціально-економічного розвитку має бути забезпечене співвідносним рівнем фінансового забезпечення. Саме тому в сучасних динамічних умовах реформування місцевого самоврядування особливої актуальності набувають дослідження в сфері визначення достатнього обсягу фінансових ресурсів для стійкого і швидкого зростання рівня соціально-

економічного розвитку громади.

Тематикою дослідження фінансового забезпечення на місцевому рівні займалися Бікадорова Н. О. [1], Косаревич Н. Б. [2], Ольшанський О. В. [3] та інші науковці, що свідчить про актуальність цієї проблематики. В якості об'єкта дослідження було обрано бюджет м. Суми, як найбільш фінансово забезпеченого центру регіону. Обраним періодом дослідження стали 2016-2018 роки, оскільки це період активного впровадження результатів реформи фінансової децентралізації. В якості бази порівняння ступеня бюджетного забезпечення соціально-економічного розвитку міста було обрано власні доходи міста та трансфертні надходження з бюджетів інших рівнів, оскільки це надасть підстав для висновків стосовно зміни ступеня самостійності місцевого бюджету. Результати узагальнення відібраних показників на основі бюджетної звітності [4] відображені в таблиці 1.

Таблиця 1. – Джерела доходів бюджету м. Суми за 2016-2018 рр., тис. грн.

Показник	Рік			% зміни 2018 до 2016
	2016	2017	2018	
Власні доходи	1135825,5	1458743,0	1717315,4	51,2
Офіційні трансферти	1219285,0	1413329,8	1644463,3	34,9

Виходячи з проаналізованої структури офіційних трансфертів до міського бюджету, можна визначити пріоритетні сфери фінансування, що мають недостатній рівень фінансування на місцевому рівні: соціальна сфера, освіта, медицина, соціально-економічний розвиток та шляхове господарство. Відзначимо, що найбільшу частку в структурі трансфертів на місцевому рівні у 2018 році займають субвенції соціального характеру – 60,4% (993,2 млн. грн.). Основне призначення даного цільового трансферту з державного бюджету – фінансування житлових субсидій населенню, соціальне забезпечення вразливим категоріям населення.

Приблизно рівними за пріоритетністю та розмірами державної підтримки

є галузі освіти та охорони здоров'я. За 2018 рік частка витрат на освіту склала – 15,9% (278,2 млн. грн.). Основною метою освітньої субвенції для міського бюджету є фінансування діяльності освітніх установ, модернізація та оновлення матеріально-технічної бази закладів освіти, фінансування програми «Нова українська школа», інше. Трансферти на медицину в загальному обсязі трансфертів до бюджету м. Суми становили 261,6 млн. грн., а основне цільове призначення даної групи трансфертів за бюджетною класифікацією є фінансування закладів охорони здоров'я. Субвенція соціально-економічного призначення в структурі офіційних трансфертів займає значно меншу частину (3,18%), ніж попередньо оглянуті, та використовується переважно на фінансування місцевих ініціатив направлених на підвищення соціально-економічного потенціалу території міста.

Якщо ж розглядати структуру власних доходів місцевої громади, то їх формування відбувається переважно за рахунок коштів від податку та збору на доходи фізичних осіб, зокрема за 2018 рік дане ресурсне надходження до місцевого бюджету склало 1043 млн. грн., а це 64,6% від загального фонду бюджету. Якщо ж розглядати власні доходи бюджету в поєднанні з трансфертними джерелами, то податок та збір на доходи фізичних осіб займає 31% від загальної суми бюджету. Другою за розміром часткою власних доходів бюджету м. Суми є місцеві податки та збори (22,7% власних надходжень), що в основі своїй формуються з двох джерел: єдиного податку (185 млн. грн.) та земельного податку (171 млн. грн.). Також децентралізаційна реформа зміцнила місцеву фінансову базу за рахунок передання на її рівень внутрішніх податків та товари та послуги, а саме акцизних податків на пальне та підакцизні товари (137 млн. грн.). Тобто загалом джерела формування бюджетного забезпечення потреб соціально-економічного розвитку м. Суми наперед визначені, що з однієї сторони є запорукою стабільності, а з іншого накладає певні обмеження на маневрування. Перспективним напрямком для м. Суми є розширення поки незначних за абсолютним розміром джерел доходів, що пов'язані з платою за розміщення тимчасово вільних коштів місцевих бюджетів, платою за надання

адміністративних послуг, власних надходжень бюджетних установ та інше.

Аналіз загальних тенденцій бюджетного забезпечення соціально-економічного розвитку бюджету м. Суми дає підстави виділити декілька моментів. По-перше, співвідношення власних доходів та офіційних трансфертів в місцевому бюджеті навіть після початку впровадження децентралізації залишається рівним. По-друге, пріоритетними напрямками соціально-економічного розвитку залишаються сфери освіти та охорони здоров'я. По-третє, власні надходження громади формуються в основі своїй за рахунок податку на доходи фізичних осіб та місцевих податків. Подальше реформування місцевого самоврядування має бути зосереджене на покращенні фінансової складової формування бюджету, що безперечно відобразиться на покращенні стану соціально-економічного розвитку громади м. Суми.

Список використаних джерел

1. Бікадорова Н. О. Фінансова децентралізація місцевого самоврядування / Н. О. Бікадорова // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 2. – С. 145–150.

2. Косаревич Н. Б. Фінансове забезпечення територіальних громад у системі міжбюджетних відносин (на прикладі Івано-Франківської області) : автореф. дис. канд. екон. наук спец 08.00.08 – Гроші, фінанси і кредит / Н. Б. Косаревич ; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К. : [Б. В.], 2012. – 19 с.

3. Ольшанський О. В. Фінансове забезпечення розвитку територіальних громад / О. В. Ольшанський // Публічне управління: теорія та практика. – 2012. – № 2. – С. 111–115.

4. Звітність про виконання бюджету м. Суми [Електронний ресурс]: . – Режим доступу: <https://smr.gov.ua/uk/dokumenty/miskij-byudzhet.html>

СЕКЦІЯ 2. КОРПОРАТИВНІ ФІНАНСИ: СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТА ВИКЛИКИ

УДК 336.647

Боронос В. Г.

д. е. н., професор

Відменко Ю. В.

студентка

Сумський державний університет, м. Суми

ПРОЦЕС ОПТИМІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ ВПЛИВУ НА ЙОГО ВАРТІСТЬ

Капітал підприємства є одним з ключових факторів, що впливає на ефективність його діяльності. У сучасних умовах господарювання в процесі функціонування будь-якого суб'єкта підприємництва використання виключно власного капіталу є економічно недоцільним, тому кожне підприємство прагне до залучення позикових ресурсів. Крім того, зарубіжна практика стверджує, що незалежно від наявних економічних умов, метою діяльності підприємства залишається підвищення добробуту його власників. Відповідно виникає необхідність визначення оптимального співвідношення власного та позикового капіталів, що, в свою чергу, дає можливість максимізувати ринкову вартість підприємства.

Сформована в процесі господарської діяльності певна структура капіталу є одним з ключових факторів, що впливає на процес функціонування підприємства в цілому. Раціональне співвідношення між власними та позиковими коштами визначає ефективність здійснення підприємством не лише фінансової, а й операційної та інвестиційної діяльності, що в свою чергу, безпосередньо впливає на величину отриманого в процесі функціонування прибутку.

Структура капіталу виступає підґрунтям формування фінансового потенціалу підприємства, що віддзеркалює перетворення ресурсів підприємства у результати його діяльності. Фінансовий потенціал підприємства являє собою всі фінансові ресурси, що знаходяться у розпорядженні підприємства та використовуються ним для здійснення поточних і перспективних витрат, а також забезпечують ефективну оперативну та стратегічну діяльність підприємства, його стабільний фінансовий стан. Не оптимально сформована структура капіталу підприємства може стати причиною недостатності фінансових ресурсів, втрату фінансової стабільності та руйнування ефекту синергії діяльності, в результаті чого з'являються інші фактори кризового стану підприємства [5].

В економічній теорії вирізняють три основні методи, направлені на визначення оптимальної структури капіталу, а саме:

- максимізація рівня прогнозованої фінансової рентабельності;
- мінімізація вартості капіталу;
- мінімізація фінансового ризику.

Визначити найліпшу структуру капіталу, що забезпечує найбільший рівень фінансової рентабельності, дозволяє розрахунок ефекту фінансового важелю за різних варіантів співвідношення між власним та позиковим капіталом [1]. Фінансовий леверидж характеризує позиковий капітал як фактор впливу на зміну рентабельності власного капіталу. Позитивне значення ефекту фінансового левериджу обґрунтовує необхідні обсяги залучення позикових коштів та є показником отримання додаткового прибутку на кожен одиницю додатково отриманого позикового капіталу [3].

Метод оптимізації структури капіталу підприємства, що ґрунтується на мінімізації витрат на формування власного та позикового капіталів передбачає їх оцінку при різних умовах залучення та обслуговування. Це означає, що суб'єкт господарювання приймає фінансово-інвестиційні рішення у такому випадку, рівень їх рентабельності є не менше поточного значення показника середньозважених витрат на капітал [3].

Мінімізація фінансових ризиків, як один з критеріїв оптимізації капіталу, пов'язаний з процесом диференційованого вибору джерел фінансування різних складових частин активів підприємства [4]. Використання цього методу дає можливість визначити, який обсяг власних та позикових коштів можна оптимально використовувати без порушення фінансової стійкості та платоспроможності суб'єкта підприємництва, а також яким чином зміна співвідношення власного та позикового капіталу відображається на формуванні чистого прибутку підприємства.

Аналізуючи ефект, який здійснює структура капіталу на вартість підприємства очевидно, що і власний, і позиковий капітал, як джерела фінансування мають певні переваги та недоліки. Так, використання власного капіталу дає можливість досить швидко залучати необхідні ресурси та забезпечує фінансову стійкість підприємства в довгостроковій перспективі. Однак, слід зауважити, що обслуговування власного капіталу порівняно з позиковим є більш дорогим.

Поряд з цим, позиковий капітал дає можливість підвищити фінансовий потенціал підприємства, а також суттєво вплинути на рентабельність власного капіталу. В той же час, необґрунтований значний відсоток позикових коштів може стати причиною зниження фінансової стійкості та платоспроможності підприємства.

Отже, структура капіталу підприємства здійснює безпосередній вплив на фінансові результати та визначає багато аспектів його діяльності. Формування оптимальної структури капіталу передбачає таке співвідношення власного та позикового капіталів, при якому мінімізуються витрати та максимізується ринкова вартість підприємства.

Список використаних джерел

1. Бичкова Н. В. Оптимізація структури капіталу вітчизняних підприємств у контексті підвищення ефективності фінансової діяльності / Н. В.

Бичкова // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – № 1 (48). – С. 16-23.

2. Великій Ю. М. Управління оптимізацією структури капіталу підприємства / Ю. М. Великій, Л. В. Тешева, З. В. Височін // Причорноморські економічні студії. – 2018. – № 29. – С. 68-72.

3. Грицино О. М. Оптимізація структури капіталу підприємств України / О. М. Грицино, В. В. Бусленко // Фінанси, облік і аудит. – 2017. – № 1 (29). – С. 77-97.

4. Дудар А. А. Аналіз та оптимізація структури капіталу з метою підвищення рівня фінансової стійкості підприємства / А. А. Дудар, О. М. Вакульчик // Молодий вчений. – 2018. – № 1 (53). – С. 878-882.

5. Жорова Є. Р. Оптимізація фінансової структури капіталу підприємства / Є. Р. Жорова // БізнесІнформ. – 2014. – № 4. – С. 330-334.

УДК 336.71

Бухтіарова А. Г.,

*к.е.н., старший викладач кафедри фінансів,
банківської справи та страхування,*

Гавриш Ю. С.,

студент,

Сумський державний університет, м. Суми

ПОРІВНЯННЯ МЕТОДИК ОЦІНКИ РІВНЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасні умови господарювання, а саме – нестабільність економіки, високий рівень фінансових ризиків, перманентний стан прострочення погашення зобов'язань вітчизняними підприємствами ставлять підвищені вимоги до об'єктивності оцінки кредитоспроможності суб'єктів господарювання. На сьогоднішній день в теорії і практиці немає єдиного

підходу до визначення системи показників, які комплексно характеризували б кредитоспроможність підприємств. Таким чином, існує об'єктивна необхідність порівняння основних методик розрахунку рівня кредитоспроможності з метою визначення переваг та недоліків кожного з методів оцінки та обрання найбільш ефективного методу оцінки кредитоспроможності підприємства.

До основних методик оцінки рівня кредитоспроможності підприємства в Україні належить методика НБУ, Бівера, фінансових коефіцієнтів та аналіз фінансового стану та результатів діяльності підприємства.

Сутність методики визначення рівня кредитоспроможності за НБУ полягає в тому, що кожному підприємству присвоюється відповідний клас боржника – юридичної особи, який базується на значенні інтегрального показника, що розраховується на основі відповідних фінансових коефіцієнтів та включає показники ліквідності, оборотності капіталу, залучення позикових коштів і прибутковості. На нашу думку, позитивними сторонами оцінки кредитоспроможності за методикою НБУ є встановлений перелік економічних показників для кожного виду економічної діяльності та врахування галузевої специфіки суб'єктів господарювання. Проте, основним і досить значним недоліком є відсутність характеристики кожного з 9 класів позичальників – юридичних осіб, проблематичність визначення категорії якості кредиту в умовах відсутності інформації про терміни прострочення погашення зобов'язань за минулими позиками підприємства-позичальника.

Методика американського економіста В. Бівера представляє собою однофакторний дискримінантний аналіз. У основі аналізу покладено 30 найчастіше використовуваних у фінансовому аналізі показників. За ознакою однорідності вони були згруповані в шість груп. З кожної групи Бівер вибрав по одному найтипівішому показнику, які й склали його систему прогнозування. Основним недоліком цієї та інших однофакторних моделей є те, що різні показники можуть суперечити один одному. Один показник свідчить про позитивний розвиток підприємства, інший – навпаки, тому все ж таки

доцільніше робити аналіз кредитоспроможності за багатофакторними моделями.

Найбільш використовуваним методом оцінки кредитоспроможності у вітчизняній практиці є коефіцієнтний підхід, який не враховує терміни надання кредиту. За таким методом розраховуються різноманітні показники платоспроможності, фінансової стійкості, надійності тощо. Варто відзначити, що недоліками коефіцієнтного методу є переоцінка ролі кількісних чинників і недооцінка міжособистісних відносин, висока чутливість до викривлення та недостовірності вихідних даних та порівняна громіздкість.

Останнім з розглянутих методів є методика аналізу фінансового стану та результатів діяльності підприємства. При використанні даного методу аналізуються як кількісні показники (ліквідності, ділової активності тощо), так і якісні (ділова репутація клієнта, характеристика бізнесу, стан фінансової звітності). І з одного боку це є перевагою, бо при аналізі враховуються всі можливі аспекти діяльності, а з іншого боку виникають труднощі при отриманні єдиної оцінки кредитоспроможності позичальника з об'єднанням цифрових і нецифрових даних.

Таким чином, можна зробити висновки, що кожна з існуючих методик оцінки кредитоспроможності підприємства має переваги та недоліки, які необхідно враховувати при діагностиці можливості одержання кредиту підприємствами-позичальниками. Однією із головних проблем оцінки кредитоспроможності підприємства є неоднакові результати такого аналізу за різними методиками, що унеможлиблює формування комплексного та об'єктивного висновку. Перспективним напрямом удосконалення аналізу кредитоспроможності суб'єктів господарювання є розроблення та подальше вдосконалення єдиної комплексної системи оцінки, яка б поєднувала кількісні та якісні індикатори, враховувала рівень ділового ризику підприємств та терміни надання кредиту.

Список використаних джерел

1. Вовчак О. (2013) Модернізація підходів до оцінки кредитоспроможності позичальників банків. *Вісник Національного банку України*. № 12. С. 11-15.
2. Дутченко О.О. (2010) Напрямки вдосконалення оцінки кредитоспроможності позичальника банку. *Вісник Сумського національного аграрного університету*. № 5. С. 113-120.
3. Ковальчук Н. О., Паскар М. О. (2015) Удосконалення методик оцінки рівня кредитоспроможності вітчизняних підприємств. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. № 11. С. 91-94.
4. Кузьменко Д. (2010) Теоретичні підходи до визначення кредитоспроможності позичальника: аналіз проблемних питань. *Ринок цінних паперів України*. № 11-12. С. 35-40.
5. Терещенко О. (2012) Нові підходи до оцінки кредитоспроможності позичальників – юридичних осіб. *Вісник Національного банку України*. № 1. С. 26-30.

УДК 65.011.12

Пахненко Олена Михайлівна,

к.е.н., доцент,

Сумський державний університет, м. Суми

Мартиненко Катерина Володимирівна,

студентка,

Сумський державний університет, м. Суми

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

На сучасному етапі розвитку економіки України, що характеризується

посиленням впливу євроінтеграційних та глобалізаційних процесів, особливої актуальності для підприємств набуває проблема організації процесу управління на стратегічній основі та формування ефективної корпоративної стратегії, яка б створювала передумови для сталого розвитку.

Формування корпоративної стратегії підприємства є досить тривалим та надзвичайно важливим процесом, що визначає загальний напрямок розвитку підприємства, його ефективність та стабільність.

Корпоративну стратегію підприємства можна охарактеризувати як стратегію, призначену для ефективного збалансування напрямів діяльності та формування вигідних зон господарювання у довгостроковому періоді, що дозволяє забезпечити сталий розвиток та зростання вартості підприємства в цілому.

Ефективна корпоративна стратегія має визначати:

- а) загальну ефективність діяльності підприємства;
 - б) становище підприємства стосовно конкурентів;
 - в) переваги та особливості продукції порівняно з продукцією конкурентів;
 - г) конкурентну перевагу підприємства як наслідок узгодженості дій;
 - д) життєздатність підприємства як результат ефективності його діяльності
- [1, с. 184].

Процес формування корпоративної стратегії можна умовно поділити на декілька етапів:

1. Аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства.
2. Визначення мети, цілі та місії підприємства.
3. Формування стратегічних альтернатив.
4. Вибір стратегії.
5. Реалізація стратегії підприємства [4, с. 134].

Одними із ключових етапів формування стратегії підприємства є вибір стратегії з-поміж опрацьованих стратегічних альтернатив.

На сучасному етапі виділяють три основні типи корпоративних стратегій:

- а) стратегія зростання;
- б) стратегія стабілізації (обмеженого зростання);
- в) стратегія виживання (скорочення).

Наш аналіз почнемо зі стратегії зростання. Вказану стратегію доцільно обирати підприємством за базову у тому випадку, коли воно чи його одиниця бізнесу з метою нарощення ринкової вартості підприємства намагаються поєднати власні сильні сторони та можливості зовнішнього середовища шляхом виходу на нові ринки збуту, нарощуванням обсягів реалізації продукції, підвищенням показників ефективності виробництва.

У рамках стратегії зростання доцільно виокремити наступні її різновиди:

- а) інтенсивне або органічне зростання, що реалізується через розширення присутності на ринку;
- б) інтеграційне зростання – шляхом поглинання або об'єднання з іншими підприємствами;
- в) стратегії диверсифікації – нарощення частки ринку, намагаючись інвестувати у виробництво та просування нових видів товарів [3, с. 142].

Якщо підприємство займає на ринку домінуючу позицію і позбавлене співрозмірних за обсягами виробництва і реалізації продукції конкурентів, то доцільно використовувати стратегію стабілізації, основною метою якої є закріплення та підтримка існуючого положення впродовж якомога довшого часу.

Згадана стратегія переважно застосовується підприємствами, що працюють у галузях зі стабільним технологічним процесом та виробляють товари, які знаходяться вже в рамках життєвого циклу на стадії своєї зрілості, а акціонери чи власники задоволені в цілому станом такого підприємства.

Якщо ринок перебуває у стані економічної кризи, високих інфляційних очікувань, а товари вже на стадії насичення чи спаду життєвого циклу, то доцільно звернути увагу на стратегію виживання, що дозволить пристосуватися до таких нестабільних умов господарювання.

Реалізація стратегії виживання можлива через:

а) стратегію розвороту – скорочення асортименту за рахунок відмови від виробництва нерентабельних товарів, перегляд інвестиційного портфелю, оптимізацію штату працівників;

б) стратегію відокремлення – передбачає поділ бізнесу та продаж або ліквідацію його найменш успішної частини;

в) стратегію ліквідації – ліквідація підприємства та продаж його залишкових активів [2, с. 135].

Останнім часом в середовищі українського бізнесу все більше зростає значимість корпоративної соціальної відповідальності та її врахування при формуванні корпоративної стратегії підприємств. Корпоративна соціальна відповідальність базується на наступних засадах:

а) соціальний звіт компанії є основним інструментом діалогу з суспільством;

б) розкриття інформації про соціальне інвестування;

в) відкритість компаній у сфері добрودійності та меценатства.

Отже, формування корпоративної стратегії – це складний та водночас дуже важливий процес обґрунтування майбутнього стану підприємства, що зумовлений необхідністю пристосування до змін оточуючого середовища. Ефективна корпоративна стратегія сучасного підприємства є важливим інструментом реалізації визначеної мети, що дозволяє не тільки здійснювати процеси оптимізації, але і формувати конкурентні переваги для стійкого розвитку.

Список використаних джерел

1. Глебова А. О., Голуб О. М. Особливості формування корпоративної стратегії на підприємстві в умовах кризи. *Економічний форум*. 2016. № 3. С. 182–188.

2. Сасенко М. Г. Стратегія підприємства: Підручник. Тернопіль: «Економічна думка», 2006. 390 с.

3. Стратегічне управління: навч. посіб. / В. Л. Дикань та ін. К.: «Центр учбової літератури», 2013. 272 с.

4. Хоменко О.І. Види стратегій та інструментарій формування стратегії розвитку підприємства. *Управління розвитком*. 2015. № 3. С. 131–137.

УДК:368

Журавка Олена Сергіївна,

к.е.н., доцент,

Сумський державний університет, м. Суми

Рева Владислав Сергійович,

магістр

Сумський державний університет м. Суми

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ДТП ТА РОЛЬ СТРАХОВИКІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ БЕЗПЕКИ ДОРОЖНЬОГО РУХУ

Однією з головних умов прогресивного функціонування будь-якої економіки є її ефективний транспортний комплекс. Висока значимість автотранспорту безпосередньо визначає його взаємозв'язок з розвитком економіки країни в цілому й забезпеченням її економічної безпеки. Основне призначення автотранспортної галузі – перевезення людей і вантажів, а економічна ефективність такого перевезення визначається його витратами, які різко зростають внаслідок дорожньо-транспортних пригод (ДТП).

Ряд країн переживають справжню епідемію автомобільних катастроф, а число їхніх жертв досягло колосальних цифр. Щорічні втрати робочого часу через це становлять 350-400 млн. чол./днів, що завдає істотних збитків економіці. Внаслідок зростання обсягів заподіяння шкоди при ДТП у останні роки значимість оцінки втрат зростає, тому що зазначені сумарні втрати лягають на суспільство додатковим тягарем, знижують можливість для використання публічних фінансів в інтересах підвищення добробуту громадян.

Види економічних втрат від ДТП за секторами економіки представлено в таблиці 1.

Середньорічні втрати в результаті ДТП, наприклад, в Англії становлять близько 2% національного доходу. За оцінками експертів, в різних країнах світу економічний збиток від дорожньо-транспортного травматизму становить від 0,4 до 3,1% ВВП [1].

Таблиця 1 – Види економічних втрат від ДТП за секторами економіки

Сектор економіки	Витрати при ДТП
Домогосподарство	<ul style="list-style-type: none"> – виплати за позовами потерпілих, що перевищують суми страхового відшкодування зі страхування цивільної відповідальності власників наземного транспорту та авто каско (франшиза); – втрати внаслідок пошкодження автомобіля, вантажу, майна; – моральна шкода; – витрати на платні медичні послуги та придбання ліків; – додаткові витрати на медичну та професійну реабілітацію; – витрати на ритуальні послуги, що перевищують державні виплати на поховання; – втрата заробітної плати потерпілого.
Держава	<ul style="list-style-type: none"> – втрата податків та зборів доходної частини бюджетів усіх рівнів; – витрати на розгляд причин та обставин ДТП; – витрати на швидку, первинну, амбулаторну – поліклінічну медичну допомогу та високотехнологічне лікування; – виплати на поховання; – шкода від пошкодження дорожніх споруд і засобів організації дорожнього руху; – демографічна шкода.
Приватний сектор	<ul style="list-style-type: none"> – виплата страхового відшкодування; – виплати за позовами потерпілих, що перевищують суми страхового відшкодування зі страхування цивільної відповідальності власників наземного транспорту та авто каско (франшиза); – втрати внаслідок пошкодження автомобіля, вантажу; – вартість ремонту автомобіля і витрати, пов'язані з його простоем під час ремонту; – втрата доходу внаслідок загибелі або тимчасової непрацездатності працівник, потерпілого в ДТП.

Опублікований Всесвітньою організацією охорони здоров'я (ВООЗ) «Глобальний звіт щодо стану безпеки дорожнього руху» висвітлює наслідки недостатнього рівня безпеки на світових дорожніх мережах. Оцінюючи безпеку

дорожнього руху в 178 країнах, у звіті зроблено висновок, що приблизно 1,3 мільйони людей гинуть щорічно, а від 20 до 50 мільйонів отримують травми. Світові збитки, пов'язані з ДТП, оцінюються в \$518 млрд., або від 1% до 3% ВВП. Це перевищує допомогу на розвиток, отриману в глобальному масштабі країнами з низьким і середнім рівнем доходів [2].

Як свідчить міжнародний досвід: загибель у ДТП однієї людини спричиняє, окрім страждань, 1 млн. євро економічних збитків, тому вважається, що всі заходи, які запобігатимуть смертності внаслідок ДТП і коштують до 1 млн. євро – доцільні.

За оцінками Світового банку, щорічно економічні втрати України від наслідків ДТП становлять \$5 млрд., або 4% ВВП. Україна за цим показником займає четверте місце в Європі після Росії (\$34млрд.), Туреччини (\$14 млрд.) та Польщі (\$10 млрд.) [3].

Вважається, що інвестиції в сферу дорожньої безпеки можуть знизити соціальні витрати. Новим принципом для ЄС у розробленні профілактичних проектів у сфері безпеки дорожнього руху є попередній аналіз їхньої економічної ефективності. Такими вважають рішення вартістю до 1 млн. євро, які дозволяють протягом року знизити кількість загиблих у ДТП на 1 особу, важко поранених – на 8 осіб, легкопоранених - на 26, а кількість зіткнень зменшити на 200 одиниць («принцип 1 млн. євро»). Таким чином, економічні програми у сфері безпеки дорожнього руху можуть бути представлені як інвестиційні програми, що забезпечують соціальні вигоди у формі продовження життя з високою якістю й певними економічними перевагами, заснованими на ефективному й цілеспрямованому використанні ресурсів.

Закордонний досвід свідчить про те, що страховий ринок може активно впливати на профілактику ДТП і зниження ваги їхніх наслідків.

Найпоширенішими формами участі страховиків у забезпеченні безпеки дорожнього руху багатьох країн є:

- фінансування пропаганди безпеки дорожнього руху й заходів аудиту безпеки доріг;

- стимулювання використання додаткових засобів безпеки на транспортному засобі;
- просвітницька діяльність і поширення інформації про ДТП й пов'язаних з ними факторами ризику;
- підтримка наукових досліджень у сфері безпеки дорожнього руху;
- підвищення професійного рівня водіїв.

Як показує досвід США та інших розвинутих країн, де понад 90% автомобілів дотримуються правил страхування, одним з перспективних механізмів, які приватний сектор може запропонувати з метою стимулювання безпечного водіння (особливо серед підлітків), є страхові поліси, що передбачають знижки зі страхового внеску за зразкове водіння зразкове навчання й навчання на курсах або знижки водіям, що не мають дорікань, а також збільшення страхового внеску за порушення правил дорожнього руху.

Отже, не залежно від того, чи розглядаються питання стратегічного фінансування в рамках сектора транспорту або з охопленням декількох галузей економіки, значення соціально-економічної вартості ДТП є життєво необхідним для майбутнього країни. Тому проведення страховиками масштабних кампаній, спрямованих на зниження рівня аварійності й, як наслідок, зменшення розмірів страхових виплат, стає підвищення загальної ефективності страхового бізнесу з одного боку, і покращення соціально-економічного становища країни з іншого.

Список використаних джерел

1. Eksler V, Lassarre S, Thomas I. Regional analysis of road mortality in Europe. *Public Health*, 2008, 122:826-837
2. Говард Е. Нульова смертність, нульове травмування // *Безпека життєдіяльності*. – 2010. – №2. – С.39
3. Амосов А. Втрати України від наслідків ДТП становить 5 млрд. [Електронний ресурс] – режим доступу: <https://www.ukrinform.ua>

Мордань Є.Ю.,

к.е.н., старший викладач,

Рябуха А.Ю.,

студентка

Сумський державний університет, м. Суми

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Прибуток є головним економічним показником, що характеризує результати фінансово-господарської діяльності підприємства. Саме прибуток забезпечує фінансову стійкість та платоспроможність підприємства, а також фінансує його розвиток. Зростання прибутку позитивно впливає на темпи економічного розвитку країни, окремих регіонів, збільшення суспільного багатства і підвищення життєвого рівня населення. Тому, необхідність створення ефективної системи управління прибутком підприємства є актуальним питанням для економіки України в сучасних умовах.

Система управління прибутком підприємства повинна базуватися на глибокому розумінні природи поняття прибуток, як об'єкта управління, що вимагає попереднього вивчення його економічної сутності та змісту.

Результат критичного аналізу існуючих підходів до трактування поняття «прибуток» показав, що єдина точка зору щодо формування його змісту відсутня. Систематизація існуючі в економічній літературі визначень цієї категорії дала можливість виділити три підходи до розуміння сутності та змістовних особливостей прибутку.

Перший підхід розглядає прибуток в політекономічному аспекті, з використанням категорій, що не мають чіткого трактування в нормативно-правових актах, а саме це «додана вартість», «додаткова вартість», «додатковий продукт», «додаткова праця». Представниками цієї групи є Л. І. Антошкіна [2],

П. І. Багрій [3], Г. І. Башнянин [5], Е. Ф. Борисов [7], І. Ю. Матюшенко [14], А. М. Поддєрьогін [16] та інші. Науковці, які дотримуються даної точки зору розкривають прибуток через взаємозв'язок вищезазначених категорій наступним чином: додатковий продукт створюється додатковою працею і виступає як додаткова вартість. Даний підхід не дає можливості чіткого визначення кінцевого фінансового результату з причини відсутності пояснень щодо методики його розрахунку, також він не розглядає взаємозв'язку між доходами та витратами і не зазначає особливості їх відображення в обліку та звітності.

Такі автори як А. Н. Азріліян [1], В. Д. Базилевич [4], А. Б. Борисов [6], М. А. Корольов [11], Л. М. Лазовський [12], А. А. Ратновський [12], прибуток розглядають як фінансовий результат від основної (операційної) діяльності підприємства. У даному підході для визначення сутності прибутку та алгоритму його розрахунку використовуються дві основні категорії, це «виручка» та «витрати виробництва». Представники даного підходу розглядають прибуток як різницю між виручкою від реалізації продукції та витратами, понесеними на їх виробництво. На нашу думку, за такою методикою визначається не прибуток підприємства, як кінцевий фінансовий результат, а проміжний фінансовий результат – валовий прибуток. Зокрема, на законодавчому рівні валовий прибуток розраховується як позитивна різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) [15]. Відповідно такий підхід до трактування терміну прибуток є невірним, оскільки враховує тільки результати від основного виду діяльності і виключає результатів від фінансової та інвестиційної діяльності підприємства.

Представники третього підходу характеризують прибуток як позитивний результат від всієї сукупності здійснюваних операцій підприємства. Такої точки зору дотримуються Ф. Ф. Бутинець [8], Д. Д. Гордієнко [9], В. В. Лащак [13], А. Г. Загородній [10] та інші. Даний підхід найкраще описує сутність поняття «прибуток» і співпадає з нормативно-правовим забезпеченням організації та

ведення бухгалтерського обліку згідно Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [15].

Проведене дослідження дає можливість сформулювати ряд висновків щодо трактування сутності прибутку в системі функціонування підприємства. Зокрема, прибуток неможливо розглядати як додатковий продукт створений додатковою працею і виражений додатковою вартістю. Такий підхід жодним чином не розкриває змісту прибутку, оскільки не враховує взаємозв'язку між доходною та витратною частиною та не містить алгоритму його розрахунку. Прибуток, як позитивний кінцевий фінансовий результат, повинен включати в себе не тільки результати від основної діяльності підприємства, а й від фінансової та інвестиційної.

Підсумовуючи вищевикладене, сформуємо власне визначення. Вважаємо, що прибуток підприємства варто розглядати як сукупність економічних відносин між підприємцями, власниками засобів виробництва, та найманими працівниками, які виникають у процесі здійснення операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства з метою отримання чистого доходу підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності, і являє собою різницю між отриманими доходами та понесеними витратами.

Запропоноване визначення розглядає прибуток не тільки в межах кількісного аспекту, що ґрунтується на співставленні доходів та витрат, а й розкриває його економічний зміст.

Отже, за результатами проведеного дослідження визначено, що прибуток є основною ціллю підприємницької діяльності та певним гарантом успішного її розвитку. Детальне дослідження вже наявних трактувань сутності прибутку дало можливість виокремити три підходи щодо його розуміння. Перший підхід розглядає прибуток в політекономічному аспекті, другий – як фінансовий результат від основної (операційної) діяльності підприємства, а третій – як позитивний результат від всієї сукупності здійснюваних операцій підприємства. Запропоноване власне визначення прибутку підприємства, як об'єкта

управління, змістовне наповнення якого закладає основи для формування на підприємстві ефективної системи його управління.

Список використаних джерел

1. Азрилиян А. Н. Большой экономический словарь / А. Н. Азрилиян. – 5-е изд. доп. и перероб. – М. : Институт новой экономики, 2002. – 1280 с.
2. Антошкіна Л. І. Словник-довідник бухгалтера : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Л. І. Антошкіна, О. В. Вороновська, Н. В. Рунчева. – Донецьк : Юго-Восток, 2005. – 70 с.
3. Багрій П. І. Економічний словник / За ред П. І. Багрія, С. І. Дорогунцова. – К. : 1973. – 621 с.
4. Базилевич В. Д. Ринкова економіка: основні поняття і категорії : навч. посіб. / В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич. – К. : Знання, 2006. – 263 с.
5. Башнянин Г. І. Генеза ринкової економіки : терміни, поняття, персоналії / Г. І. Башнянин, В. С. Іфтемічук. – К. : «Магнолія плюс», 2004. – 688 с.
6. Борисов А. Б. Большой экономический словарь. – М. : Книжный мир, 2001. – 895 с.
7. Борисов Е. Ф. Политэкономический словарь / Е. Ф. Борисов, В. А. Жамин, М. Ф. Макарова. – М. : Издательство политической литературы, 1972. – 368 с.
8. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський словник / Ф. Ф. Бутинця. – Житомир. ПП «Рута», 2001. – 224 с.
9. Гордієнко Д. Д. Економічний тлумачний словник. Понятійна база законодавства України у сфері економіки / Д. Д. Гордієнко. – К. : КНТ, 2006. – 308 с.
10. Загородній А. Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. Фінансовий словник / А. Г. Загородній, Г. Л.Вознюк, Т. С. Смовженко. – Львів: Видавництво «Центр Європи», 1997. – 576 с.

11. Королев М. А. Статистический словарь / М. А. Королев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 1989. – 623 с.
12. Лазовский Л. М. Универсальный бизнессловарь / Л. М. Лазовский, Б. А. Райзберг, А. А. Ратновский. – М. : ИНФРА, 1999 – 640 с.
13. Марценяк Н. О. Понятійно-термінологічний словник з контролю, аудиту та ревізії / Н. О. Марценяк, В. В. Лащак. – Чернівці, 2005. – 103 с.
14. Матюшенко І. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / І. Матюшенко. – К. : ЦНП, 2003. – 320 с.
15. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс] / Наказ Міністерства фінансів України від 07 лютого 2013 р. № 73. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>. – Назва з екрану.
16. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств : підруч. / А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк. – К. : КНЕУ, 2006. – 552 с.

УДК 336.6; 339.9

Цибульняк Анна Сергіївна

студентка, гр. МЕ-82

Тарасенко Світлана Вікторівна

к.е.н., старший викладач

Сумський державний університет, м. Суми

ОСОБЛИВОСТІ ДИЗАЙНУ ЯК ФАКТОРУ ЗРОСТАННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ФІНАНСОВИХ КОМПАНІЙ: МІЖНАРОДНИЙ РОЗРІЗ

Фінансові компанії, як і підприємства інших галузей, для стимулювання попиту на послуги використовують засоби дизайну. Візуалізація мети, цінностей, візії допомагає формувати позиції компанії на ринку.

Дизайн – це набір графічних, текстових елементів (візуальний образ, починаючи з логотипу до розробки корпоративного персонажу), за допомогою яких компанія ідентифікується на ринку, та творчий підхід до вирішення певних завдань у діяльності компанії (дизайн-мислення)[1].

Дизайн має враховувати потреби людей. Щоб розробити такий дизайн, потрібно розуміти світогляд цільової аудиторії. Якщо дизайн, як один з факторів бізнесу, не націлений на потреби клієнта, то стратегія не працюватиме, тобто дизайн виступає фактором зростання результативності фінансових компаній.

Розглянемо за допомогою яких візуальних елементів створюється дизайн фінансових компаній. Втіленням таких рис фінансових компаній як стабільність, надійність виступає інфографіка у вигляді зображення лева або бика (компанії «Desert», «BearBull»). Надійність банків також передається за допомогою шрифту у логотипі (чіткий шрифт, великі букви). Технологічність банківських установ відображається за допомогою чітких географічних форм («Finevate» (Швеція), «Avant Capital» (Естонія) [3]). Проте частина фінансових компаній акцентують на досвіді, історії установи, наявності стандартів, застосовуючи у корпоративному дизайні стиль ретро або вінтаж («Three hats» (Великобританія), «Black gold investors» (США)).

Однією з особливостей дизайну фінансових компаній є використання синього кольору, що відображає солідність і високий статус установи. Також можуть бути використані зелений та жовтий кольори, які часто пов'язують з стабільністю і довірою. Технологічний дизайн фінансової компанії зазвичай характеризується певною елегантністю та стриманим мінімалізмом. Логотип фінансової компанії повинен відображати її корпоративну філософію, але при цьому мати стриманий та лаконічний дизайн.

Цінності і завдання фінансові компанії намагаються передати у фірмовому знаку (логотип страхової компанії «MintFish» акцентує на преміальних фінансових послуг, що надаються компанією через зображення абстрактного поєднання листя м'яти та риби, створюючи «м'ятну рибу» [2].

Такий дизайн відображає цінність поєднання, команди, спільного бачення. Колір змінюється від синього до зеленого, щоб передати гнучкість та різноманітність підходів у питаннях страхування).

Отже, більшість сучасних фінансових компаній покладається на дизайн в усіх аспектах (від стратегій до створення контенту), забезпечуючи таким чином міцні зв'язки зі споживачами, які, відповідно, формують грошові потоки суб'єктів господарювання у міжнародному просторі.

Список використаних джерел

1. Розенсон И.А. Основы теории дизайна. - Санкт-Петербург, изд-во «Питер», 2007. - 217 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.pseudology.org/webmaster/RozensonIA_OsnovyTeoriiDizayna.pdf
2. Сайт компанії «MintFish» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://mintfishpf.com/>
3. Сайт компанії «Avant Capital» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.avantcapital.eu/>

УДК 368.9

Журавка Олена Сергіївна

к.е.н., доцент,

Сумський державний університет, м. Суми

ДІЯЛЬНІСТЬ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В СИСТЕМІ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Пенсійне забезпечення є важливою складовою системи соціального захисту населення. Від ефективності пенсійної системи залежить рівень життя населення, їх добробут та стабільність. Пенсійна система України сьогодні є недосконалою, насамперед – через брак коштів на фінансування пенсійних

виплат з солідарної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, на що впливають такі фактори, як старіння населення, тіньова економіка, безробіття. Тому пенсійна система потребує значних змін та реформування солідарної системи, а також ефективного впровадження накопичувальної системи та розвитку системи добровільного (недержавного) пенсійного забезпечення.

Добровільне страхування додаткової пенсії є своєрідним страхуванням на дожиття, але незважаючи на його доцільність та необхідність по різних причинах не набуло в Україні достатнього розвитку. Система недержавного пенсійного забезпечення базується на умовах добровільної участі громадян, роботодавців або їх об'єднань у формуванні пенсійних виплат. Умови та порядок формування цих накопичень визначені в Законі України «Про недержавне пенсійне забезпечення», який вступив в дію з 1 січня 2004 р.

Система недержавного пенсійного забезпечення – це складова частина системи накопичувального пенсійного забезпечення, яка ґрунтується на засадах добровільної участі фізичних та юридичних осіб у формуванні пенсійних накопичень з метою отримання учасниками недержавного пенсійного забезпечення додаткових до загальнообов'язкового державного пенсійного страхування пенсійних виплат [2].

Недержавне пенсійне забезпечення здійснюється:

– недержавними пенсійними фондами (НПФ) шляхом укладення пенсійних контрактів між адміністраторами пенсійних фондів та вкладниками таких фондів;

– страховими організаціями шляхом укладення договорів страхування довічної пенсії з учасниками фонду, страхування ризику настання інвалідності або смерті учасника фонду;

– банківськими установами шляхом укладення договорів про відкриття пенсійних депозитних рахунків для накопичення пенсійних заощаджень у межах суми, визначеної для відшкодування вкладів Фондом гарантування вкладів фізичних осіб.

Розглянемо особливості діяльності страхових компаній в системі недержавного пенсійного страхування.

За рахунок коштів, акумульованих у НПФ і перерахованих в обрану застрахованою особою страхову компанію, можуть виплачуватися такі види довічних пенсій (ануїтетів):

- довічна пенсія з установленим періодом: виплата здійснюватиметься щомісяця протягом життя пенсіонера, але не менше 10 років з дня її призначення. У разі смерті пенсіонера до закінчення цього 10-річного періоду право на одержання призначеної довічної пенсії матимуть спадкоємці померлої особи – визначені в договорі страхування довічної пенсії або відповідно до законодавства;

- довічна обумовлена пенсія – щомісячна виплата, яка здійснюється протягом життя пенсіонера. У разі, якщо загальна сума довічної обумовленої пенсії, виплачена пенсіонеру на момент смерті, є меншою, ніж сума вартості договору страхування довічної пенсії на час його укладення, різниця коштів між зазначеними сумами виплачується спадкоємцям, визначеним у договорі страхування довічної пенсії;

- довічна пенсія подружжя – щомісячна виплата, яка здійснюється протягом життя пенсіонера, а після його смерті – його чоловіку (дружині), який (яка) досяг (досягла) пенсійного віку.

Як бачимо, законодавство не дає права компаніям зі страхування життя здійснювати накопичення пенсійних внесків у межах механізму недержавного пенсійного забезпечення. Механізм накопичення пенсійних коштів визначено тільки для НПФ.

Разом із тим законодавчі проблеми не заважають страховим компаніям приймати пенсійні внески від населення. Здійснюють вони це згідно із Законом «Про страхування» [1]. Типовий договір накопичувального страхування передбачає для застрахованої особи у разі настання страхового випадку (вихід на пенсію) такі варіанти використання накопичених коштів – одноразова виплата, виплата пенсії протягом певного строку або довічна пенсія.

До переваг пенсійного забезпечення за участю страхових компаній відносять: відсутність прив'язки до пенсійного віку; ширший асортимент страхових продуктів, у НПФ – однотипні продукти; сформовану агентську мережу, що дає можливість залучити більшу кількість клієнтів; внески здійснюються у вільно конвертованій валюті, у недержавному пенсійному фонді – в національній валюті; оскільки пенсійні договори відносяться до категорії «накопичувальних і довгострокових» законодавством передбачені податкові пільги як для юридичних, так і для фізичних осіб; на відміну від банків або НПФ, страховики забезпечують клієнтам не тільки накопичення коштів, але й захист від низки ризиків.

Пенсійне страхування передбачає, що страхова компанія здійснює застрахованій особі виплати, які пов'язуються з виходом на пенсію (страхування додаткової пенсії) або віком, установленим договором страхування. Відповідальність страхової компанії за договорами страхування додаткової пенсії може бути розширена за домовленістю сторін. Так, додатково до умов договору страхування додаткової пенсії страхова компанія може взяти на себе відповідальність здійснити виплати в разі настання нещасного випадку або смерті страхувальника (застрахованого). страхова компанія може надати страхувальникові можливість укласти договір страхування на користь іншої особи. Крім цих основних виплат, у договорі страхування можуть бути передбачені й додаткові виплати, які є наслідком участі страхувальника у прибутку страхової компанії. Страхувальникові надається право сплатити страхові платежі одноразово або періодичними внесками. Розмір страхових внесків залежить від страхової суми, віку й статі страхувальника (застрахованої особи).

Додаткова пенсія залежно від змісту договору страхування може бути виплачена страховиком протягом життя застрахованого або упродовж визначеного періоду. При укладанні договору страхування встановлюється порядок виплати пенсій (щомісячно, кожен рік тощо). Умовами договору страхування може бути передбачено, що за життя застрахованого він особисто отримує додаткову пенсію, а в разі його смерті – вигодонабувач у повному

обсязі додаткової пенсії, передбаченої для застрахованого, або в її частині пожиттєво.

Таким чином, страхові компанії можуть бути повноправними учасниками системи недержавного пенсійного страхування, виконуючі важливу соціальну функцію стабілізації рівня життя громадян у пенсійному віці або при дожитті до похилого віку.

Список використаних джерел

1. Про страхування: Закон України від 07.03.1996 р. № 85/96-ВР. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua>
2. Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України від 9 липня 2003 року № 1057-IV. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1057-15>
3. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: Закон України від 9 липня 2003 року № 1058-IV. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1058-15>
4. Страхування : підручник / Базилевич В. Д., Базилевич К. С., Пікус Р. В. та ін.; за ред. В. Д. Базилевича. Київ: Знання, 2008. 1019 с.

УДК 336.66

Мордань Є. Ю.,

к.е.н., старший викладач,

Сумченко А. О.,

студентка

Сумський державний університет, м. Суми

СУТНІСТЬ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБ'ЄКТА УПРАВЛІННЯ

Ефективне управління оборотними активами має важливе значення для забезпечення безперервного виробничого циклу на підприємствах. Кожен етап формування виваженої виробничої програми потребує раціональних управлінських рішень на основі використання сучасних методів та прийомів економічного аналізу та діагностики, у тому числі щодо управління оборотними активами в умовах обмеженості інвестиційних ресурсів. Тому сьогодні питання формування ефективної системи управління оборотними активами для кожного підприємства досить актуальне.

З метою побудови ефективної системи управління оборотними активами постає необхідність у детальному розгляді об'єкта управлінських дій – оборотні активи. Теоретичні і практичні аспекти щодо визначенням економічного змісту оборотних активів підприємства, аналізу їх формування і використання розглядалися у роботах вітчизняних та закордонних вчених, таких як М. Д. Білик, І. О. Бланк, З. Боді, Р. Брейлі, Т. А. Демченко, Н. Б. Єрмасова, Г. Г. Кірейцев, В. В. Ковальов, І. В. Ковальчук, М. Н. Крейніна, Р. А. Слав'юк, Н. А. Русак, В. В. Янковська, О. С. Філімоненков та інші.

Детальний аналіз різноманітних наукових джерел виявив, що на даний момент серед вітчизняних та закордонних вчених існує певна неузгодженість у трактуванні поняття «оборотні активи». За результатами систематизації існуючих трактувань можна виділити декілька підходів: вартісний, фінансовий та майновий.

Вартісний підхід розглядає оборотні активи як сукупність оборотних фондів та фондів обігу або авансованих у них коштів чи інших активів. Представниками цієї групи є Т. А. Демченко [5], Г. Г. Кірейцев [7], Г. В. Нашкерська [13] та інші. Науковці відображають сутність оборотних активів як вартісну категорію, що є цілком обґрунтовано, оскільки до складу оборотних фондів входять виробничі запаси, незавершене виробництво, напівфабрикати власного виробництва та витрати майбутніх періодів, а в фонди обігу включаються готова продукція, дебіторська заборгованість і грошові кошти.

Такі автори, як Р. Брейлі [4], М. Н. Крейніна [10], С. Майєрс [4], Р. А. Слав'юк [16], Н. А. Русак [15] застосовують фінансовий підхід і розкривають оборотні активи як активи, які перетворюються у грошові кошти (готівку) протягом одного року чи виробничого циклу. Даний підхід зосереджує свою увагу саме на грошовій природі оборотних активів та на уточненні терміну їх використання.

Відповідно до найпоширенішого майнового підходу оборотні активи – це сукупність майнових цінностей, які обслуговують операційну діяльність підприємства та повністю споживаються упродовж операційного циклу або дванадцяти місяців з дати балансу. Такої точки зору дотримуються М. Д. Білик [14], І. О. Бланк [2], З. Боді [3], Н. Б. Єрмасова [6], В. В. Ковальов [8],

І. В. Ковальчук [9], В. В. Янковська [19], О. С. Філімоненков [17], та інші.

Аналіз літературних джерел показав, що досить часто в якості синонімів використовують поняття «оборотні активи», «оборотний капітал» та «оборотні кошти». Так, Л. О. Бетехтін стверджує, що оборотний капітал (активи, кошти) – «це активи, які поновлюються з певною регулярністю для забезпечення поточної діяльності, вкладення в які обертаються протягом одного року або виробничого циклу» [1].

С.В. Шарова та Т.О. Бойко пишуть, що оборотний капітал слід розглядати як грошові кошти та їх еквіваленти, а також інші активи, авансовані у виробничі фонди та фонди обігу, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи дванадцятьох місяців з дати балансу, які повністю переносять свою вартість на вартість виготовленої продукції та забезпечують безперервність процесу виробництва та реалізації продукції» [18]. На нашу думку це визначення повністю збігається з класичною характеристикою оборотних активів.

Незважаючи на схожість цих понять їх не можна ототожнювати, оскільки оборотний капітал на відміну від оборотних активів не споживається та не витрачається, а інвестується з подальшим його збільшенням. Відповідно

оборотний капітал є джерелом авансування, формує оборотні активи, які в подальшому, після закінчення кожного обороту, повертаються в ту саму форму для наступного авансування. Про те, у них є і схожі характеристики, вони включають одні й ті самі об'єкти, а саме грошові кошти, виробничі запаси, короткострокові фінансові вкладення та дебіторську заборгованість.

Значення понять «оборотні активи» та «оборотні кошти» є також різними і ототожнювати їх не можна. Так, оборотні кошти поділяються на оборотні фонди та фонди обігу і не враховують такої складової господарських засобів підприємства, як поточні фінансові інвестиції. До оборотних активів включаються як матеріальні, так і грошові ресурси, тому, поняття оборотних активів є більш ширшим, і включає в себе оборотні кошти.

Можемо зробити висновок, що «оборотні активи», «оборотний капітал» та «оборотні кошти» є три самостійні економічні категорії тісно пов'язані між собою, які мають як спільні так і відмінні елементи. Доведено, що до складу оборотних коштів не включаються поточні фінансові інвестиції, відповідно їх не можна ототожнювати з оборотними активами. Оборотний капітал – це більш ширше поняття, ніж оборотні активи. Оборотний капітал має двоїсту економічну природу – з одного боку він показує складові оборотних активів, а з іншого – характеризує джерела їх фінансування.

Згідно Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» оборотні активи – гроші та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи використання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу [12].

У свою чергу в міжнародній практиці поняття «оборотні активи» відсутнє. Відповідно до Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансової звітності» (далі – МСБО) [11] активи поділяються на поточні та непоточні. Поточними визначають активи, які:

– можуть бути реалізованими чи спожитими протягом операційного циклу;

- утримуються в основному з метою продажу;
- можуть бути реалізованими протягом 12 місяців з дати балансу;
- є грошовими коштами чи еквівалентами грошових коштів, за умови, що немає обмежень щодо обміну чи використання цього активу для погашення зобов'язання принаймні протягом 12 місяців після звітного періоду.

Проведені дослідження дозволили сформуванню авторського визначення категорії «оборотні активи». Вважаємо, що оборотні активи – це сукупність матеріальних та грошових цінностей, що перебувають під контролем суб'єкта господарювання, та які обслуговують його поточну фінансово-господарську діяльність, переносять свою вартість на готову продукцію або можуть бути перетворені на грошові кошти протягом одного операційного циклу, а також внаслідок високого рівня їх ліквідності забезпечують платоспроможність підприємства знаходячись у постійному кругообігу.

Відмінність наведеного визначення від вже існуючих полягає у акцентуванні уваги на економічній сутності оборотних активів, а саме їх ролі в організації поточної діяльності підприємства: знаходячись в постійному русі вони здійснюють безперервний кругообіг форм вартості, в результаті якого відбувається постійне відновлення процесу виробництва.

Отже, всебічне дослідження об'єкта управління – оборотні активи, а саме підходи щодо розуміння їх сутності закладають основу для подальшої побудови ефективної системи їх управління.

Список використаних джерел

1. Берехтіна Л. О. Економічна сутність оборотного капіталу підприємства / Л. О. Берехтіна // Держава і регіони. Серія: Економіка і підприємництво. – 2011. – № 6. – С. 378–381.
2. Бланк И. А. Управление активами / И. А. Бланк. – К. : Ника–Центр, Эльга, 2002. – 702 с.
3. Боди З. Финансы / З. Боди, Р. Мертон. – М. : Вильямс, 2007. – 592 с.

4. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов / Р. Брейли, С. Майерс. – М. : Олимп-Бизнес, 1997. – 1088 с.
5. Демченко Т. А. Проблемні питання ефективного формування та використання оборотних активів промислових підприємств / Т. А. Демченко // Інвестиції : практика та досвід. – 2011. – №22. – С. 45–47.
6. Ермасова Н. Б. Финансовый менеджмент / Н. Б. Ермасова. – М. : Юрайт-Издат, 2007. – 192 с.
7. Кирейцев Г. Г. Финансовый менеджмент: учеб. пособие / Г. Г. Кирейцев. – К. : ЦУЛ, 2006. – 496 с.
8. Ковалев В. В. Финансы предприятий : учебник / В. В. Ковалев // – М. : ТК Велби, 2004. – 352 с.
9. Ковальчук І. В. Економіка підприємства : навч. посіб. / І. В. Ковальчук. – К. : Знання, 2008. – С. 203–204.
10. Крейнина М. Н. Финансовый менеджмент : учеб. пособие / М. Н. Крейнина. – М. : Дело и сервис, 2008. – 308 с.
11. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>. – Назва з екрана.
12. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013 № 73 [Електронний ресурс] / Мінфін України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>. – Назва з екрана.
13. Нашкерська Г. В. Бухгалтерський облік : навчальний посібник / Г. В. Нашкерська – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 464 с.
14. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств : підручник / А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк. – 6-те вид., перероб. та допов. – К. : КНЕУ, 2010. – 552 с.
15. Русак В. А. Финансовый анализ субъекта хозяйствования: справ. пособие: Высш. шк. / В. А. Русак– 1998. – 309 с.

16. Слав'юк Р. А. Фінанси підприємств: навчальний посібник / Р. А. Слав'юк. – Луцьк: Ред.-вид. відд. «Вежа» Волин. держ. ун-ту ім. Лесі Українки, 2001. – 460 с.

17. Філімоненков О. С. Фінанси підприємств: навч. посіб. / О. С. Філімоненков. – К.: МАУП, 2004. – 328 с.

18. Шарова С. В. Оборотні активи та їх місце в фінансово- економічному механізмі управління підприємством / С. В. Шарова, Т. О. Бойко. Сучасна економічна наука: теорія і практика : матеріали VII Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції, 15 листопада 2017 р. Полтава : ПолтНТУ, 2017. – 209 с.

19. Янковська В. В. Економічна суть оборотних активів підприємства [Електронний ресурс] / В. В. Янковська / Міжнародний збірник наукових праць. Випуск №1(16). – Режим доступу: <http://pbo.ztu.edu.ua/article/viewFile/51630/47490>. – Назва з екрана.

УДК 336.6; 339.9

Полієнко Маргарита Артемівна

студентка, гр. МЕ-82

Тарасенко Світлана Вікторівна

к.е.н., старший викладач

Сумський державний університет, м. Суми

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ КОРПОРАЦІЙ

Все більше компаній намагаються увійти на міжнародний ринок: це збільшує масштаби діяльності та економічних зав'язків суб'єкта господарювання, можливості отримання прибутку, диверсифікує ринки збуту. Водночас посилення конкуренції на світовому ринку, поява складніших

організаційних та технологічних моделей виробництва, інформаційна насиченість змінюють процеси функціонування міжнародних корпорацій.

Зростання інтернаціоналізації та мобільність економічних зав'язків в міжнародній корпорації (за рахунок хмарних технологій, різних інформаційно-комунікаційних пристроїв), трансфертні ціни збільшують можливості для отримання надприбутків. Водночас, оскільки торгові потоки в рамках міжнародної інтегрованої системи виробництва пов'язані з вертикальною або горизонтальною інтеграцією, структура зовнішньоторговельного обміну характеризується підвищенням частки проміжної продукції, компонентів, послуг і внутрішньофірмового обміну.

Формування більшої частини фінансових потоків міжнародних корпорацій відбувається з використанням онлайн-бізнес-моделі, а не офлайн-бізнес-моделі.

Характерною тенденцією діяльності міжнародних корпорацій є зростання і суттєве переважання витрат на просування (реклама, контент-аналіз, гонорари амбасадорам/лідерам думок в сегменті) над виробничими витратами. Також збільшуються витрати на наукові дослідження в міжнародних корпораціях. Проте, якщо ще в кінці ХХ-го століття корпорації-монополісти мали мотивацію до здійснення фундаментальних наукових розробок (це забезпечувало бар'єри входу на ринок), то сьогодні у зв'язку з ризиками виділення з головної організації інноваційної фірми, що привласнює інновацію собі, стимули до фундаментальної інноваційної діяльності знижуються, а компанії втрачають можливості збільшення доданої вартості у структурі ціни продукції/послуги.

Якщо у ХХ столітті виробники, які базувалися в розвинутих країнах, зростали завдяки «домашньому» розробленні високотехнологічних продуктів і розповсюдженню їх у світі з невеликими адаптаціями до місцевих умов тих чи інших територій (цей підхід відомий як «глокалізація»), то сьогодні компанії здійснюють протилежні дії: просувають прості продукти, створені спеціально для зростаючих ринків, на розвинутих ринках.

Цей процес, названий зворотною інновацією, досить складний з точки зору управління. Він вимагає децентралізації на локальних ринках, що суперечить централізованій структурі міжнародних компаній, орієнтованих на глокалізацію [1]. І відповідно це змінює фінансові точки зростання міжнародних корпорацій. Ними стають зростаючі ринки.

Отже, початок 20-х років XXI сторіччя як нижча точка депресії 5-ї довгої хвилі характеризується не тільки переважанням частки фінансових операцій в структурі світової економіки над часткою виробничих процесів, а й змінами в формах і засобах отримання фінансових потоків міжнародними корпораціями.

Список використаних джерел

1. Про інновації. 10 найкращих статей з Harvard Business Review; пер. з англ. Г. Ровенських. – К.: Вид.група КМ-БУКС, 2018. – 192 с.

УДК 658:15

Верхогляд Альона Сергіївна

магістр

Науковий керівник:

Бухтіарова Аліна Геннадіївна

к.е.н.

Сумський державний університет, м. Суми

НАУКОВО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТЬ ВЛАСНИЙ ОБОРОТНИЙ КАПІТАЛ ТА ЧИСТИЙ ОБОРОТНИЙ КАПІТАЛ

У процесі аналізу фінансування активів підприємства виділяють три основні поняття: чисті активи, чистий робочий капітал і власний оборотний капітал. Так, чисті активи являють собою усі активи підприємства, які

фінансуються за рахунок власного капіталу. За своєю величиною в активній стороні балансу вони дорівнюють сукупній вартості власного капіталу у пасивах.

Щодо визначення понять чистого робочого капіталу або чистого оборотного капіталу та власного оборотного капіталу у вітчизняній та зарубіжній літературі до сих пір не існує єдиного підходу. Окремі автори навіть ототожнюють ці терміни (табл. 1, табл.2).

Таблиця 1 – Науково-методичні підходи до трактування поняття «власний оборотний капітал»

Джерело	Визначення
М. Д. Білик [3]	Власний оборотний капітал як «...сукупність майнових цінностей підприємства, що обслуговує господарський процес і повністю використовується протягом одного операційного (виробничо-комерційного) циклу»;
І. А. Бланк [4]	Власні оборотні кошти – це кошти, які постійно перебувають у розпорядженні підприємства і формуються за рахунок власних ресурсів (прибуток тощо);
В. В. Ковальов [6]	Власний оборотний капітал «...належить до мобільних активів підприємства, які є грошовими коштами або можуть бути перетворені у них протягом року або одного виробничого циклу»;
Л. А. Лахтіонова [7]	Власних оборотний капітал «...визначається та сума власних джерел, яка залишається для фінансування дійсно саме оборотних ресурсів»;
В. О. Подольська [8]	Власний оборотний капітал – це сума оборотних коштів, яка залишається у розпорядженні підприємства після розрахунків за його поточними зобов'язаннями;
Г. В. Савицька [9]	Власні оборотні кошти «...економічна категорія, яка відображає стан капіталу в процесі його кругообігу та спроможність суб'єкта до саморозвитку на фіксований момент часу»;
А. Д. Шеремет [10]	Власний оборотний капітал «...характеризує ту частину власного капіталу підприємства, яка є джерелом формування оборотних активів підприємства».

На основі даних таблиці можна стверджувати, що власний оборотний капітал – це показник, що характеризує ту частину власного капіталу, яка є джерелом покриття оборотних (поточних) активів підприємства. Термін

«оборотний капітал» використовують для характеристики поточних активів. Під поточними активами розуміють оборотні та необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття.

Таблиця 2. – Науково-методичні підходи до трактування поняття «чистий оборотний капітал»

Джерело	Визначення
М. Д. Білик [3]	Чисті оборотні активи (або чистий робочий капітал) – це різниця між валовою сумою активів та загальною сумою поточних (короткострокових) пасивів підприємства. Чистий оборотний капітал являє собою власні оборотні активи.;
Р. Брейлі [5]	Чистий оборотний капітал – англ. Net Working Capital (NWC), – показник, що характеризує фінансовий стан суб'єкта господарювання у короткостроковій перспективі і розраховується за формулою: $Net\ Working\ Capital = CA - CL$, де Current Assets (CA) – поточні активи; Current Liabilities (CL) – поточні пасиви;
О. Я. Базилінська [2]	Чистий робочий капітал – це величина оборотних коштів, що залишається у підприємства після розрахунків за короткостроковими зобов'язаннями.
Г. І. Андреева [1]	Чистий оборотний капітал розраховується як різниця між оборотними активами підприємства та його поточними зобов'язаннями. Його наявність та величина свідчать про спроможність підприємства сплачувати свої поточні зобов'язання та розширювати подальшу діяльність;

Таким чином, виходячи з даних визначень можна стверджувати, що чистий робочий капітал (чистий оборотний капітал) – це частина оборотних активів, профінансованих за рахунок власного капіталу. Чистий робочий капітал є найстійкішою частиною оборотних коштів. Позитивно оцінюється його зростання у динаміці.

У процесі дослідження виявлена відсутність одностайного підходу до визначення поняття «власного оборотного капіталу» та «чистого оборотного капіталу». Тому зроблена спроба ліквідувати цей недолік та запропоноване власне визначення. Під власним оборотним капіталом слід розуміти показник, що характеризує ту частину власного капіталу, яка є джерелом покриття оборотних активів підприємства. Та використовувати найбільш поширений варіант розрахунку чистого оборотного капіталу як різниці між оборотними

активами і поточними зобов'язаннями, що дає змогу здійснити оцінку поточної ліквідності підприємства.

Список використаних джерел

1. Андрєєва Г. І., Андрєєва В. А. (2009) Організація і методика економічного аналізу: навчальний посібник. Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ». 347 с.
2. Базилінська О. Я. (2009) Фінансовий аналіз: теорія та практика: навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури. 328 с.
3. Білик М. Д., Павловська О. В., Притуляк Н. М. (2005) Фінансовий аналіз: навчальний посібник. [2-ге вид., перероб. і доп.]. К. КНЕУ. 354 с.
4. Бланк І. А. (2002) Управління грошовими потоками: підручник. К.: Ніка-Центр: Ельга. 647 с.
5. Брейлі Р., Майер С. (2008) Принципи корпоративних фінансів. М.: ЗАТ «Олімп-Бізнес». 1008 с.
6. Ковальов В. В. (2006) Фінансовий аналіз : навчальний посібник. М. : Фінанси і статистика. 485 с.
7. Лахтіонова Л. А. (2004) Фінансовий аналіз сільськогосподарських підприємств: навчальний посібник. К. : КНЕУ. 324 с.
8. Подольська В. О., Яріш О. В. (2007) Фінансовий аналіз: навчальний посібник. К. : Центр навчальної літератури. 488с.
9. Савицька Г. В. (2009) Економічний аналіз: підручник. М.: Нове знання. 651 с.
10. Шеремет А. Д., Негашев Є. В. (2008) Методика аналізу діяльності комерційних організацій. М.: Инфра-М. 208 с.

Мордань Є.Ю.,

к.е.н., старший викладач,

Соломаха А.О.

студентка

Сумський державний університет, м. Суми

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ПІДХОДІВ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

У сучасних нестабільних економічних умовах підприємствам особливо важливо раціонально та ефективно управляти дебіторською заборгованістю, забезпечуючи своєчасне погашення боргів і запобігаючи утворенню безнадійної заборгованості. Розроблення ефективної системи управління дебіторською заборгованістю є одним із ключових напрямів у вирішенні завдань підприємства з позиції забезпечення належного рівня фінансової безпеки та досягнення позитивних результатів у фінансовому оздоровленні.

Ефективне і результативне управління потребує детального вивчення об'єкта управління, а саме дебіторської заборгованості (далі – ДЗ). Теоретичні і практичні питання щодо сутності ДЗ підприємства, необхідності аналізу її стану розглядалися у багатьох роботах вітчизняних та закордонних економістів, таких як В. Белозерцев, М. Д. Білик, І. О. Бланк, Л. О. Лігоненко, М. М. Нашкерська, Ю. С. Пеняк, Юджин Ф. Бригхэм, Стоун Д, Хітчинг К. та інші.

Розглянувши різні погляди науковців щодо трактування сутності поняття «дебіторська заборгованість», можна говорити про відсутність єдиного узгодженого підходу. У результаті критичного аналізу, вдалося виокремити декілька підходів щодо його розуміння (рис. 1.1).

Перша група авторів розглядає ДЗ як кошти, що вилучені з кругообігу підприємства. Дійсно, розрив між датою реалізації продукції, товарів, робіт, послуг (далі – п., т., р., п.) та датою фактичної оплати призводить до

виникнення ДЗ, тобто зменшення оборотних коштів у підприємства продавця, що призводить до зниження рівня його платоспроможності. Цієї точки зору дотримуються у своїх працях М. Д. Білик [2], Є. В. Дубровська [7], Г. Г. Кірейцев [10], О. І. Лучков [13] та інші.

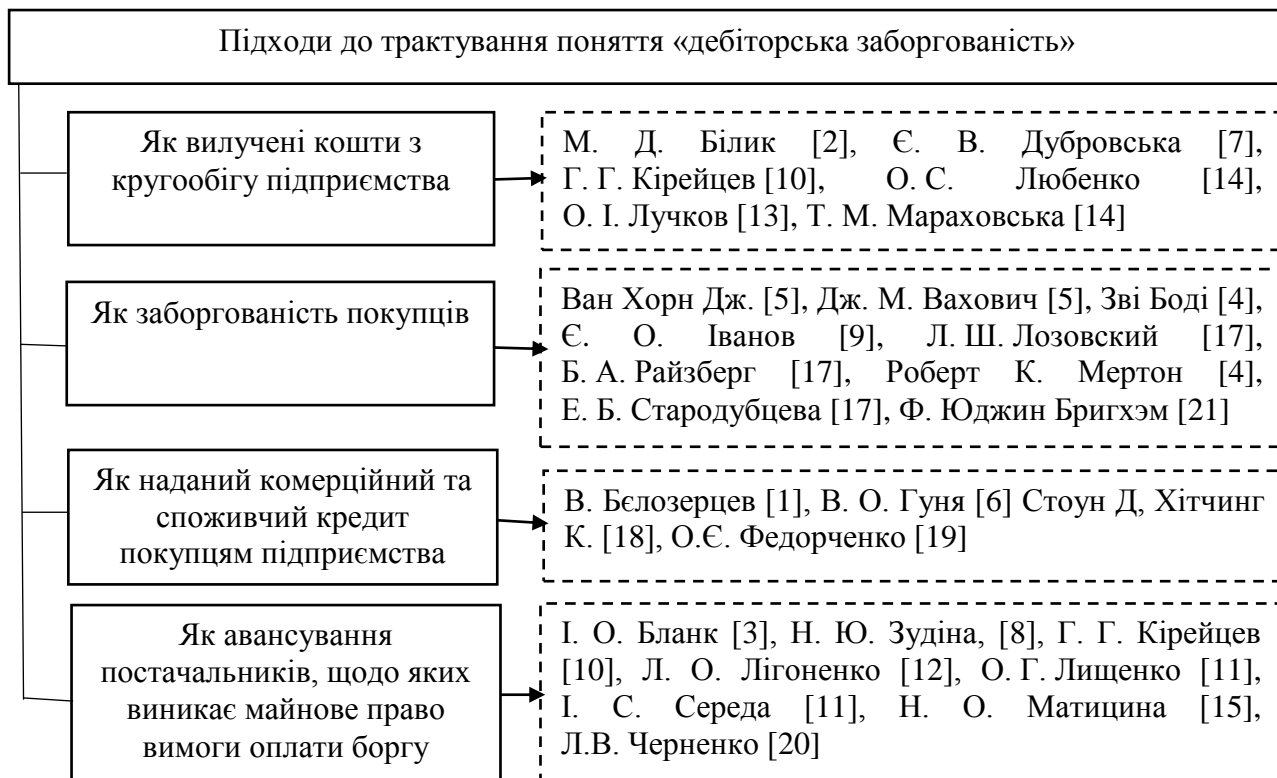


Рисунок 1 – Підходи до розуміння сутності поняття «дебіторська заборгованість» [складено автором]

У переважній більшості закордонні вчені, такі як Ван Хорн Дж. [5], Зві Боді [4], Б. А. Райзберг [17], Ф. Юджин Бригхем [21], розглядають ДЗ як заборгованість покупців. Розглядати ДЗ лише як заборгованість покупців є достатньо однобічним, оскільки мається на увазі тільки заборгованість за реалізовану їм п., т., р., п.. Але ситуація, коли підприємство здійснює попередню оплату за ще не отриману п., т., р., п., теж призводить до виникнення ДЗ і в такому разі його дебітором є постачальник.

В. Белозерцев [1] та В. О. Гуня [6] зосереджують увагу на тому, що ДЗ це наданий комерційний та споживчий кредит покупцям. Реалізацію

п., т., р., п. без своєчасної оплати можна розглядати як кредитування покупця по відкритому рахунку. Факт такого кредитування підтверджується записами у бухгалтерських книгах та накладній (актах), підписаних покупцем.

Досить розповсюдженим є твердження, що ДЗ це авансування постачальників, щодо яких виникає майнове право вимоги оплати боргу. Таку позицію підтримують І. О. Бланк [3], Н. Ю. Зудіна, [8], Л. О. Лігоненко [12], О. Г. Лищенко [11] та інші. Авансування постачальників відбувається саме на період, протягом якого п., т., р., п. були реалізовані без їхньої оплати і щодо них у підприємства-продавця з'являється майнове право вимоги оплати боргу за умови документального підтвердження такої господарської операції. Підписані покупцем прибуткові (видаткові) накладні, акти виконаних робіт чи наданих послуг – документи, які надають підприємству-продавцю право вимоги оплати боргу, що виник в результаті здійснення господарських операцій з реалізації п., т., р., п.

Основні поняття та порядок розкриття інформації про ДЗ у фінансовій звітності визначає Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», згідно з яким дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів на певну дату, а дебітори – це юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів [16].

Опрацювання наявних підходів до трактування поняття ДЗ дає можливість сформулювати авторське його визначення. Пропонуємо дебіторську заборгованість розглядати як юридичне право підприємства отримати грошові кошти, матеріальні та інші ресурси, що не оплачені контрагентами за поставку п., т., р., п. на певну дату, має документарне підтвердження та може бути достовірно визначена його сума для відображення в балансі підприємства.

Об'єктивна необхідність дебіторської заборгованості як певної форми існування оборотного капіталу в процесі його обороту зумовлена наступним:

– формування ДЗ є наслідком політики, спрямованої на підвищення товарообороту, а отже, за інших незмінних умов, при додержанні дебіторами своїх зобов'язань супроводжується зростанням доходу;

– у зв'язку із прискоренням оборотності запасів готової продукції та товарів скорочується частка змінних витрат на їх збереження;

– при формуванні ДЗ на умовах товарного кредиту існує можливість зробити її доходним активом. Разом із тим ДЗ за суттю, є відволіканням з господарського обороту обігових коштів підприємства, що супроводжує непрямими втратами його доходів: чим довший період погашення заборгованості, тим менший доход від коштів, вкладених в дебіторів (адже ДЗ, як і інші активи, повинна давати прибуток, який за інших однакових умов тим вищий, чим вища оборотність);

– кошти у заборгованість можуть знецінюватись через інфляцію;

– як і для інших активів, для фінансування заборгованості потрібне відповідне джерело, яке, звичайно, теж має свою ціну.

За результатами проведеного дослідження визначено, що реалізація управлінських функцій підприємством щодо ДЗ базується на чіткому розумінні її економічної сутності, як об'єкта управління. З цією метою досліджено підходи науковців до трактування понять «дебіторська заборгованість» та сформовано авторське.

Список використаних джерел

1. Белозерцев В. Щодо товарного кредиту та дебіторської заборгованості на підприємстві / В. Белозерцев // Економіст. – 2009. – №11. – С. 23–28.

2. Білик М. Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємства / М. Д. Білик // Фінанси України. – 2003. – №12. – С. 24–36.

3. Бланк І. О. Управління фінансами підприємств / І. О. Бланк, Г. В. Ситник. – К. : КНТЕУ, 2006. – 780 с.

4. Боді Зві Фінанси / Боді Зві, Мертон Роберт//. – М. : Видавн. Дім «Вільямс», 2000. – 592 с.
5. Ван Хорн Дж., Дж. М. Вахович Основы финансового менеджмента : 12-е издание. – М. : Вильямс, 2008. – 1232 с.
6. Гуня В. О. Удосконалення класифікації дебіторської заборгованості та її відображення у фінансовій звітності підприємств / В. О. Гуня // Економічний простір. – 2014. – № 19. – С. 124–131.
7. Дубровська Є. В. Дослідження сутності поняття «дебіторська заборгованість» / Є. В. Дубровська // Вісник Сумського державного університету. Сер. Економіка. – 2009. – № 2. – С. 202–205.
8. Зудина Н. Ю. Анализ и регулирование дебиторской задолженности в коммерческой организации: автореф. дис. на соиск. учен степ. к.э.н. / Н. Ю. Зудина – М. : ФГОУ, 2009. – 26 с.
9. Іванов Є. О. Класифікація факторів, що впливають на загальний рівень дебіторської заборгованості підприємства / Є. О. Іванов // Вісник МСУ. – Вип. 1-2. – Т. VIII. – Харків. – 2005. – С. 35–38.
10. Кірейцев Г. Г. Фінансова звітність підприємств та її аналіз / Г. Г. Кірейцев. – К. : ЦУЛ, 2002. – 452 с.
11. Лищенко О. Г. Управління дебіторською заборгованістю як фактором фінансової стійкості підприємства / О. Г. Лищенко, І. С. Серета // Вісник Запорізького державної інженерної академії. – 2008. – № 4. – С. 34.
12. Лігоненко Л. О. Управління дебіторською заборгованістю підприємства / Л. О. Лігоненко, Н. М. Новикова. – К. : КНТЕУ, 2005. – 276 с.
13. Лучков О. І. Визначення оптимального розміру дебіторської заборгованості / О. І. Лучков // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 1. – С. 22–26.
14. Мараховська Т. М. Управління дебіторською заборгованістю підприємств / Т. М. Мараховська, О. С. Любенко // Вісник Вінницького національного аграрного університету. – 2009. – № 4. – С. 34.

15. Матицина Н. О. Основні засади регулювання розрахункових відносин через управління дебіторською заборгованістю / Н. О. Матицина // Бухгалтерський облік і аудит. – 2015. – № 12. – С. 38–42.

16. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів № 237 від 08.10.1999 р. – Режим доступу <http://zakon.rada.gov.ua>. – Назва з екрана.

17. Райсберг Б. А. Сучасний економічний словник: словник / Б. А. Райсберг, Л. Ш. Лозовський, Е. Б. Стародубцева. – М. : ИНФРА-М. – 2008. – 512 с.

18. Стоун Д. Бухгалтерский учет и финансовый анализ / Д. Стоун, К. Хитчинг; пер. с англ.. Ю. А. Огибин, Г. Ю. Огибин. – М. : АОЗТ «Литера плюс». Английское издание Derek Stone and Claude Hitching 1993. – 1998. – 302 с.

19. Федорченко О. Є. Облік і аналіз розрахунків із дебіторами (на прикладі текстильних підприємств легкої промисловості): автореф. дис. канд. екон. наук / О. Є. Федорченко. – К. – 2009. – 20 с.

20. Черненко Л. В. Управління дебіторською заборгованістю в аграрних підприємствах: автореф. дис. канд. екон. наук / Л. В. Черненко. К. : Нац. наук. центр «Ін-т аграр. Економіки» УААН. – 2008. – 20 с.

21. Юджин Ф. Бригхэм Финансовый менеджмент / Юджин Ф. Бригхэм, Майкл С. Эрхардт. – 10-е изд. – СПб. : Питер, 2007. – 960 с.

СЕКЦІЯ 3. ФІНАНСОВИЙ РИНОК В УМОВАХ РОЗВИТКУ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 336.051

Tverezovska Oleksandra,
Student, group Fm.-91/1an

Zakharkin O.O.

Associate prof., doctor of economic sciences

Sumy State University, Sumy

Language Adviser: Ass. Professor **Otroshchenko L.S.**

FINANCIAL INCLUSION AS A DRIVER FOR THE FINANCIAL SECURITY PROVISION IN UKRAINE

According to the practice of developed countries, one of the main drivers of financial security is the implementation of the principles of financial inclusion, which is an extension of access of ordinary citizens and other participants of business process to financial products and services, regardless of income, age, place of residence or type of activity.

This approach greatly expands the long-established economic growth patterns and focuses on the equality, importance, uniqueness and value of each economic entity for society, as well as introducing opportunities to further delectations of their own needs.

Obviously, financial inclusion is rather a new concept, the exact meaning of which has not been defined. The essence of this term is involving the population, especially the low-income part of it, in certain open-ended financial products through various financial institutions and financial infrastructure.

Consumers' ability to access convenient financial products and services is a major factor in financial inclusion.

In particular, virtually all indicators of financial inclusion in Ukraine are lower than in developed countries, and in some situations - from the world average values, which indicates a low level of financial inclusion in Ukraine (Table 1). This contributes to the spread of shadow schemes in the economy, capital outflows, underfunding, and ultimately reducing our country's financial security.

Table 1. – Dynamics of individual financial inclusion indicators

Indicator		Ukraine	Poland	Japan	Cyprus	Belarus
Sales (client-business)	electronically, %	19	42	63	43	25
	not electronically, %	81	58	37	57	75
Supplier payments (business-business)	electronically,%	44	65	82	68	49
	not electronically, %	56	35	12	32	51
Salary (business person)	electronically,%	36	61	69	62	41
	not electronically, %	64	39	31	38	59

Source: made by the author [2].

Financial stability and financial markets are also dependent on the level of financial literacy. At present, numerous studies show that the financial awareness of Ukrainians is poor, which prevents them from properly assessing their investment opportunities and needs, calculating real costs of credit operations and profitability of investment instruments. The largest determinant of financial behavior, inclusion and literacy in Ukraine is respondents' age and wealth. The youngest (18-34 years old) and middle-aged Ukrainians (34-45 years old) feel themselves the most comfortable in the world of finance. For the older generation (45-60 years old) and the elderly (over 60 years old), unfortunately, financial services are more of an "inevitable evil" than an opportunity to provide a decent standard of living [1].

The reason for the lack of interest in financial services is more dictated by the level of well-being of Ukrainians, rather than their level of distrust in the financial system. It is established that almost every third Ukrainian does not make any savings or investments.

In our opinion, to increase the level of financial inclusion in Ukraine, the following approaches can be implemented:

- creating the necessary regulatory environment to allow access to accounts;
- expanding access points to financial services;
- promoting scale and viability through large government programs;
- focusing on developing financial literacy among certain social groups;
- promoting the use of financial services;
- development of educational activities in the field of financial services;
- ensuring the protection of the rights of clients in financial sector;
- creation of new financial institutions, development of new products and technologies used to reach untapped or inexperienced markets;
- implementation of key principles of innovative financial inclusion (leadership, diversity, protection, empowerment, cooperation, knowledge, proportionality, structure) developed by the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), which include a set of practical recommendations for the whole world.

Thus, the research shows that the spread of financial inclusion in Ukraine today does not satisfy the requirements of today's economically developed world. The low level of financial inclusion does not allow the state to make full use of the powerful resource of savings of the population, promotes the development of the shadow sector, which ultimately reduces the level of financial security as a whole.

References

1. Financial literacy, awareness and inclusion in Ukraine. Research Report. – June, 2019 Access mode: http://www.fst-ua.info/wp-content/uploads/2019/06/Financial-Literacy-Survey-Report_June2019_ua
2. The World Bank – Access mode: <http://ufa.worldbank.org>.

УДК 339.341

Hulak Valeriia

Student

Otroshchenko L.S.

Associative Professor

Sumy State University, Sumy

Language Adviser: Ass. Professor **Otroshchenko L.S.**

INNOVATIVE DIGITAL APPLICATIONS IN FINANCIAL SECTOR

We must admit that digital transformation has influenced the development of new financial innovations. Undoubtedly, it is rapidly changing the operation way of financial market by innovative financial technology, or Fintech, that is being used “as a variety of innovative business models and emerging technologies that have the potential to transform the financial services industry” [2].

Nowadays, there are more and more companies that offer financial services for banking and non-banking financial institutions and create strong competition with traditional financial intermediaries.

We would like to point out that application of innovative technologies in sectors of financial activity could be classified into eight different categories: payments, planning, lending and funding, trading and investment, insurance, cybersecurity, operations and communications [3]. We would like to consider them in detail.

1. Payments.

Innovative payments are classified into online and mobile payments. Online payments include online banking, internet banking, E-banking, web-banking, electronic commerce (e.g. Amazon) and payment services (e.g. PayPal, Stripe, Braintree). Mobile payments are represented by mobile money transactions and mobile wallets with cards linked to mobile phones (e.g. Google Pay, Apple Pay, Android Pay). These innovative payments make the process of using banking services easier than it has been before. In addition, mobile payment applications are used for insurance, where registration and insurance payments can be performed. Moreover, new business models cannot exist without digital transactions as cross-border payments or peer-to-peer currency exchange platform. Innovative payments applications also use Distributed Ledger Technology (DLT), which is based on blockchain technology. The technology transfers payments using cryptocurrency, which can be managed with digital wallets stored on a smart phone.

2. Planning.

The expansion of digital applications and platforms provide a great opportunity for consumers to obtain trainings or learning courses of managing and keep-tracking of their finances, financial planning, comparison of financial product (e.g. insurance products, mortgages, and investment/savings products) and consumer support, whereby chatbots can interactively answer questions that consumers may have about their product or service.

3. Lending and funding.

New business models for lending and funding help to make credit accessible, particularly through peer-to-peer platforms. These peer-to-peer platforms can perform within several different models (e.g. donation and reward-based platforms, loan-based platforms, equity-based platforms).

4. Trading and investment.

Application of digital technologies has also optimized trading and investment through efficient ways, such as, directs trading or investment platforms and distinct business models. For instance, crowdfunding is a kind of "digital" financial market

business model that can attract investors' financial resources to implement various ideas and projects. The service is mainly provided through a special Internet portal where the user creates a project financing application.

5. Insurance.

Applications of digital platforms and new technologies have created new insurance ways in access and distribution through smart phones and peer-to-peer insurance platforms. Digital technologies have improved policies and have increased precision and efficiency in underwriting. For example, insurance contracts can be issued for very short periods of time (specific car trips or for short-term home rentals). As for health area, facial recognition technology is able to evaluate the health condition of person for the underwriting of life insurance. The similar situation with auto insurance, computer in cars can film or determine necessary information about driver's condition and behavior on the road.

6. Cybersecurity.

Nowadays, cybersecurity of digital financial services could be under risk without specific innovative protection systems. For instance, biometric technology protects the financial data through identity verification and authentication and reduced falsified transactions.

7. Operations.

Routine processes of financial activities for specific institutions can be optimized by digital applications. Such applications help to raise the effectiveness through reducing overheads costs or facilitating regulatory reporting requirements.

8. Communication.

Digital transformation assists the financial services in communication with clients. Consumers have possibility to receive respond immediately or help with claim of chatbots or virtual advisors. On other hand, financial services place advertisements or reminders messages about useful information concerning bills or funding offers.

To conclude, we'd like to point out, that digital development of the financial sector is caused by the influence of external factors and current trends in all over the

world. Ukraine, as developing country, seeks to be up-to-date and do not lag behind the leading trends in the world economic and technological development. Thereby, the Cabinet of Ministers of Ukraine adopted “The Development Concept of the Digital Economy and Society of Ukraine for 2018-2020” [1]. The further success will depend on the effective implementation of the basic provisions of this concept. However, the further development of the financial sector is impossible without applying innovative digital applications and business models that adjust significantly the functioning and improve infrastructure.

References

1. Ordinance of the Cabinet of Ministers of Ukraine “The Concept of Development of the Digital Economy and Society of Ukraine for 2018-2020” of 17.01.2018 No. 67-p. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-p> (accessed 11 November 2019)
2. IOSCO Research Report on Financial Technologies (Fintech). (2017). Available at: www.iosco.org/library/pubdocs/pdf/IOSCOPD554.pdf (accessed 12 November 2019)
3. OECD (2018), Financial Markets, insurance and Private Pensions: Digitalization and Finance. Available at: <https://www.oecd.org/finance/private-pensions/Financial-markets-insurance-pensions-digitalisation-and-finance.pdf> (accessed 12 November 2019)

СЕКЦІЯ 4. БАНКІВСЬКА СИСТЕМА: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПОГЛЯД У МАЙБУТНЄ

Сисоєва Лариса Юріївна

к.е.н., доцент,

Білець Аліна Сергіївна

студент,

Сумський державний університет, м. Суми

УПРАВЛІННЯ ПРОБЛЕМНИМИ КРЕДИТАМИ В БАНКАХ УКРАЇНИ

Банки у процесі своєї діяльності постійно наражаються на небезпеку кредитного ризику, що завжди залишається одним із найбільш значущих для банків, а поява проблемних кредитів є наслідками реалізації такого ризику. Проблемні кредити є серйозним дестабілізуючим фактором як для окремого банку, так і для банківського сектору України в цілому.

Проблемним кредитом є економічні відносини між банком і позичальником, під час яких порушується принцип поверненості, значно знижується ліквідність і ринкова вартість забезпечення, виникають ті обставини, що ставлять під сумнів виконання позичальником своїх зобов'язань.

На появу проблемних кредитів у банках впливають як зовнішні, так і внутрішні чинники. Зокрема, зовнішніми факторами є економіко-політичне становище в країні, зміни банківського законодавства, політика центрального банку у сфері кредитної діяльності банків, а також рівень інфляції та рівень безробіття [4].

Внутрішніми чинниками, що залежать від банку, є недосвідченість персоналу кредитного відділу або ж зловживання службовим становищем та шахрайські дії працівників; недостатньо продумана кредитна політика та наявність недоліків при оформленні кредитного договору; кредитування

пов'язаних з банком осіб та отримання неповної інформації про позичальника. Внутрішніми факторами, що залежать від позичальника банку є відсутність досвіду ведення бізнесу з боку фізичних осіб-підприємців, хибність бізнес-проекту, недостатній рівень менеджменту; погіршення фінансового стану позичальника-фізичної особи внаслідок зменшення доходу, знецінення забезпечення як результат зміни його ринкової вартості тощо.

Банки здійснюють управління проблемними кредитами з метою мінімізації збитків та забезпечення мінімального рівня якості кредитного портфеля. Найбільш поширеними методами управління є реабілітація та ліквідація. Так, сутність методу реабілітації полягає в розробці плану заходів щодо повернення кредиту [1]. При використанні методу ліквідації повернення кредиту відбувається через визнання позичальника банкрутом та продаж його активів. Менеджмент банку обирає відповідний метод управління індивідуально для кожного проблемного позичальника залежно від проведеного аналізу. Реабілітація і ліквідація є дорогими методи управління проблемними кредитами не лише з погляду фінансових витрат, а й трудових витрат, витрат часу тощо.

Слід зазначити, що Національний банк України з лютого 2017 року визначив поняття «непрацюючі кредити» (до 01.02.2017 р. – негативно класифіковані кредитів). При визначенні непрацюючих кредитів Національний банк звертає увагу на 2 аспекти: - позичальник не може виконати свої зобов'язання за кредитом без стягнення застави; - прострочення за кредитом становить не менше, ніж 90 днів [2]. Запровадження нової методики, згідно Постанови № 351 [5] і перехід банківської системи на міжнародну практику визначення непрацюючих кредитів дали змогу оцінити реальний рівень непрацюючих кредитів в Україні – їх частка виявилася найбільша у світовій практиці за всю історію спостережень.

Проведений нами аналіз непрацюючих кредитів в Україні за останні 3 роки показав наступне. Кредитний портфель банків України за 2016 – 2018 рр. зростає (в середньому на 5,4 % за умов щорічного темпу приросту в 3,1 та 7,9 %

відповідно), що є позитивним явищем для банків. Але зростає і обсяг непрацюючих кредитів банків на 93,3 % та 6,0 % у 2017 - 2018 рр. порівняно з попереднім роком. Станом на 31.12.2017 р. та 31.12.2018 р. їх частка в структурі кредитів становила – 57,1 % та 56,4 % відповідно. Частка резервів у кредитному портфелі банків на кінець 2018 р. склала 49,7% (на кінець 2016 р. – 48,2 %), а частка проблемних кредитів у кредитному портфелі на кінець 2018 р. – 56,4% (на кінець 2016 р. – 30,6%). Слід відмітити, що частка резервних коштів порівняно з часткою проблемних кредитів у 2018 р. є меншою, що підтверджує ризик порушення фінансової стабільності банківського сектору.

За підсумками фінансових результатів у II кв. 2019 р. частка проблемних кредитів зменшилася до 50,8 % за рахунок виведення з банківського сектору неплатоспроможних банків і покращення якості кредитних портфелів з запровадженням нових програм кредитування. Але низька якість кредитного портфеля банків України залишається однією з причин неплатоспроможності банків. Для порівняння для банків країн Європейського Союзу прийнятним є показник, що не перевищує 7 %, зокрема, для банків Італії, Іспанії, Португалії та Угорщини.

Підвищення якості кредитного портфеля є необхідною умовою для відновлення кредитування в країні та відновлення платоспроможності реального сектору економіки. Так, за даними Державного комітету статистики України, підприємства оптової та роздрібною торгівлі та промисловості змогли збільшити обсяги виробленої продукції за останні роки, в тому числі завдяки новим програмам кредитування. Проте, головними ризиками, що продовжують впливати на непрацюючі кредити банків України, є слабкість національної валюти, високий рівень інфляції, нестабільність експортних ринків та низький рівень довіри з боку інвесторів.

Вважаємо, що першочерговими завданнями для банків є формування достатніх обсягів резервів під заборгованість та виявлення ознак проблемної заборгованості якомога раніше, що дозволить мінімізувати кредитні ризики у

банківському секторі, зменшити обсяги проблемної заборгованості та відповідно забезпечити економічне зростання країни.

Список використаних джерел

1. Вовк В. Я., Хмеленко О.В. Кредитування і контроль [Електронний ресурс]:/ Режим доступу: https://pidruchniki.com/1334020341525/bankivska_sprava/metodi_upravlinnya_problemnimi_kreditami_banku.
2. Національний банк України [Електронний ресурс]:/ Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
3. Белова І.В., Сисоєва Л.Ю. Ризики передачі проблемних кредитів банками України / Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : проблеми та перспективи розвитку: Збірник наукових праць. Випуск 35. – Суми : ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України», 2012. – С. 51-57.
4. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент у банку [Електронний ресурс]:/ Режим доступу: <https://buklib.net/books/21908>.
5. Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями [Електронний ресурс]: Постанова Правління Національного банку України від 30.06.2016 № 351 – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16>.

Кривич Яна Миколаївна

к.е.н., доцент

Бурнос Юрій Олександрович

магістр

Сумський державний університет

УПРАВЛІННЯ КЛІЄТСЬКОЮ БАЗОЮ БАНКУ

Необхідною передумовою ведення банківського бізнесу є наявність клієнтської бази. Клієнтська база є важливим нематеріальним активом ресурсної бази банківської установи, що є однією з ключових складовою успіху його діяльності.

У науковій літературі існують різні підходи до розуміння сутності поняття «клієнтська база банку». Втім, здійснені автором дослідження показали, що усі вони фактично зводяться до того, що це систематизована сукупність реальних і потенціальних клієнтів банку.

Метою створення клієнтської бази даних є встановлення постійного контакту з існуючими клієнтами банку, а також формування бази даних перспективного сегменту шляхом збирання та аналізу інформації про них. Своєю чергою, аналіз клієнтської бази дозволяє розробити програми маркетингових комунікацій спрямовані на формування клієнтської лояльності.

Потрібно підкреслити, що процес формування клієнтської бази повинен бути не хаотичним та випадковим, а осмисленим, цілеспрямованим, впорядкованим, послідовним, відповідати стратегічним орієнтирам і можливостям банку, його концепції розвитку і спеціалізації, враховувати стан зовнішнього середовища, особливо в розрізі обслуговуючого ринку, потреби потенційних клієнтів в банківських послугах, їх запити стосовно підходів до обслуговування в банку.

Формування клієнтської бази банку має реалізовуватися одразу на двох рівнях - стратегічному та тактичному. Клієнт-стратегія банку формується залежно від загальної стратегії розвитку банківської установи. Первинною метою клієнтстратегії, як правило, є задоволення потреб споживачів та залучення їх до співпраці з банком на довготривалій період. На тактичному рівні передбачається застосування оперативних дій із залучення нових та утримання існуючих клієнтів банку.

Основні напрями роботи з клієнтською базою:

- актуалізація бази - формування переліку контактів, підтвердження інформації, редагування даних, тощо;

- зв'язок із клієнтами – використання клієнто-орієнтованого підходу, що характеризується орієнтацією на утримання споживачів, індивідуальними комунікаціями й співробітництвом, заснованому на відносинах, а не на продукті;

- інформаційний обмін - e-mail-розсилка; SMS-повідомлення, телефонне оповіщення; інтернет-реклама; реклама у соціальних мережах, тощо.

- формування клієнтської лояльності – обізнаність в житті клієнта дозволяє розробити та запропонувати йому індивідуальні програми лояльності.

Логічно сформована актуальна база даних допомагає налагодити швидкий зв'язок, як з реальними, так і потенційними клієнтами банку шляхом розробки системи маркетингових комунікацій.

Список використаних джерел

1. Маркетинг у банку: навч. посіб. / Т.А. Васильєва, С.М. Коз-менко, І.О. Школьник та ін. Суми: УАБС НБУ, 2014. 353 с.

2. Рац О.М. Забезпечення лояльності клієнтів як складник механізму управління клієнтською базою / О. М. Рац // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки. - 2018. - Вип. 29(2). - С. 113-116. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2018_29%282%29__27

СУТНІСТЬ КРИЗИ У БАНКУ ТА ФАКТОРИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ЇХ ВИНИКНЕННЯ

Розвиток економіки країни безпосередньо залежить від стану банківської системи, фінансування та обслуговування підприємств банківськими установами. Важливою передумовою цього є забезпечення стабільного стану банків, що є основним завданням як їх власників, так і регулятора банківського сектору. Важливо акцентувати увагу на неспроможності повноцінного функціонування економіки держави без кредитної підтримки банків та на негативних соціальних ефектах при виникненні системної банківської кризи, проявом якої є неплатоспроможність великої кількості банків.

На сучасному етапі антикризове управління банком є одним з основних завдань, оскільки більшість банків України ще остаточно не вийшли з кризи. Кризові явища 2008-2009 рр., 2014-2016 рр. значним чином вплинули на фінансовий стан вітчизняних банків, відповідно виникає об'єктивна потреба у дослідженні криз в банку та факторів, що впливають на їх виникнення щодо антикризового управління банком. За результатами нашого дослідження було доведено, що єдиного визначення кризи в банку так і немає. Так, М. Туган-Барановський акцентував увагу на тому, що кризу слід розглядати як закономірне явище економічної кон'юнктури: точка перелому зростаючої та спадаючої хвиль, закінчення підйому та початок етапу скорочення, є початком економічного циклу діяльності суб'єктів господарювання [1, С. 16].

Сучасна наукова та економічна література має безліч суперечливих поглядів стосовно визначення терміну «криза у банку». Підхід до визначення кризи у банку в сучасних підходах можна розділити на позитивний та негативний підходи. Розглянемо спочатку позитивний підхід. Так згідно з цим підходом, то криза - це переломний момент у розвитку змін, об'єктивний процес, притаманний кожному життєвому циклу. Так вважали Чернявський А. Д., Василенко В. О., Сибіряков В.Г., Гренц Т., Яковец Ю.В., Богданов А.А. [2].

Щодо негативного підходу, то можемо виділити наступне: криза має виключно руйнівний вплив на діяльність підприємства, спричиняє банкрутство. Прихильниками негативного підходу були : Штангрет А.М., Крутько В.Н., Ланкіна В.Є., С. Фішер, К. Макконел, С. Брю., Іванов Г. П., Хіт Р. [2].

Проаналізувавши різні погляди науковців, ми спостерігаємо зовсім різні визначення поняття «кризи у банку», це залежить від мети чи предмету. Отже, найчастіше при визначенні сутності кризи в банку науковці виходять з факторів настання кризи банку чи наслідків, які криза спричиняє.

На нашу думку, криза-це непередбачуване явище, яке виникає під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів. Банківська криза – це швидке та масштабне погіршення якості функціонування банків, що має відображення в нездатності як окремих банків, так і всієї банківської системи виконувати свої функції в економіці, проводити банківські операції та забезпечувати власний розвиток. Криза – це об'єкт антикризового управління банку.

У науково-економічній літературі, факторі виникнення банківських криз поділяють на внутрішні (контрольовані) та зовнішні, які в свою чергу є неконтрольовані. До зовнішніх факторів відносять ті, які неможливо контролювати, також ще їх можуть називати опосередкованими.

До зовнішніх причин можна віднести: політичну ситуацію в країні, соціальну ситуацію в країні, можна також віднести стратегію та тенденції зміни в макроекономіці країні чи навіть світі. До них можна віднести нестабільність макроекономічної ситуації у країні, що спричиняється диспропорціями та надмірною відкритістю економіки, високими процентними

ставками, неадекватним режимом курсу валюти у країні, «бульбашками» на ринку нерухомості, відсутністю чи неефективністю, недостатністю внутрішнього нагляду та контролю; конкуренцію, ступінь розвитку та стан фінансового ринку; ступінь довіри до банку з боку клієнтів ; інфляцію; обсяги інвестицій; стан платіжного балансу країни; обсяги ВВП; політичну та соціальну нестабільність та інші.[3,4]. До внутрішніх факторів виникнення кризи в банку можна віднести: надмірні ризики при здійсненні банківської діяльності; неякісне управління в банку; незадовільний внутрішній нагляд або його відсутність; помилки у валютній діяльності та кредитній діяльності; відокремлення вимог та зобов'язань за термінами в самих банках або в їхніх позичальників.

Отже, вважаємо за доцільне надати власну класифікацію факторів, що провокують появу банківських криз (рис. 1).

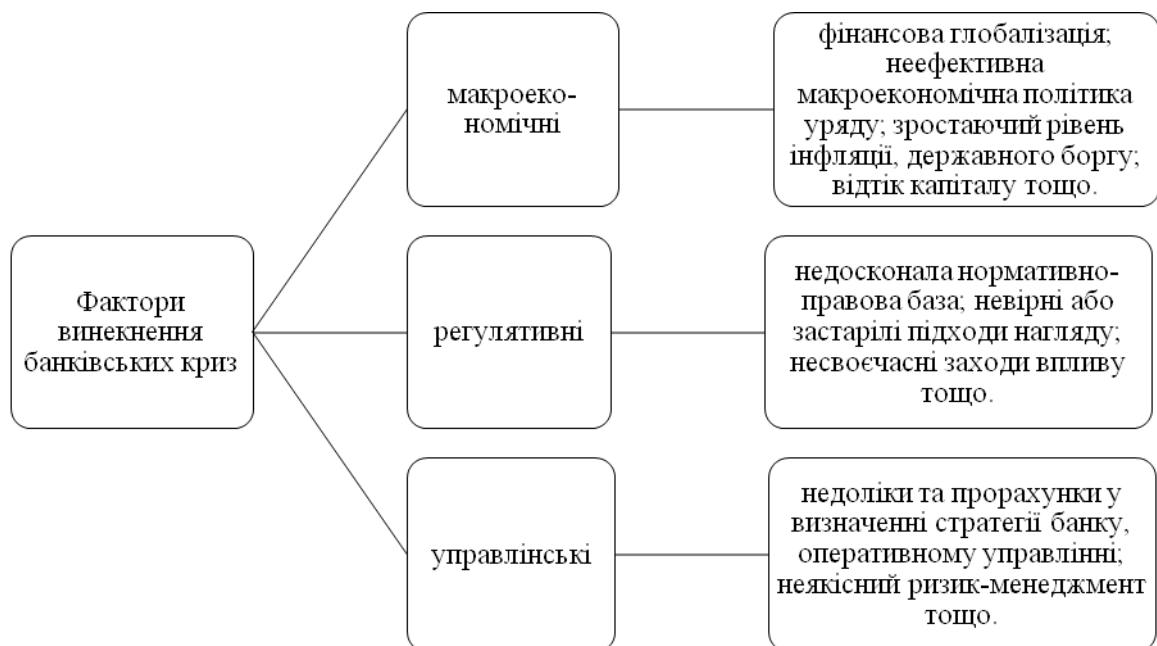


Рисунок 1 – Фактори, що спричиняють виникнення банківських криз [складено автором]

Отже, підсумовуючи вище викладене, можемо стверджувати, що банківські кризи сьогодення – це багатовимірне та комплексне поєднання взаємодіючих впливів і промахів, які характерні для усіх країн, незалежно від рівня економічного розвитку. Нестабільність, яка виникає у фінансовій сфері,

виявляє існуючу слабкість усередині самої банківської системи, а вузька зосередженість на певних причинних компонентах створює перекошену уяву та невідповідну політику відносно реформування банківського сектору.

Список використаних джерел

1. Мазурок П. П. Вплив фінансової кризи на рівень прибутковості діяльності вітчизняних банків: теоретичний та прикладний аспект / П. П. Мазурок, О. О. Гузенко // Економіка. Фінанси. Право. – 2009. – № 7. – С. 25-30.

2. Тлумачний словник. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lcorp.ulif.org.ua/dictua/>.

3. Береславська О. І. Сучасні банківські кризи: причини та ймовірність повторення / О. І. Береславська // Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України (економіка, право). - 2013. - № 3. - С. 78-84 - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvnudpsu_2013_3_12

4. Держава, підприємства та банки в системі антикризового управління: монографія [Текст] / за заг. ред. Т.А. Васильєвої, О.Б. Афанасьєвої. – Суми: Ярославна, 2013. – 488 с.

УДК: 336.719

Бондаренко Євгенія Костянтинівна,

к.е.н., асистент,

Сумський державний університет, м. Суми

Шумейко Юлія Олександрівна

Студентка Сумського державного університету, м. Суми

СУТНІСТЬ ТА СПЕЦИФІКА ІННОВАЦІЙ В БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ

Сучасне суспільство характеризується значними темпами інформаційного розвитку, що потребує постійного впровадження інновацій в усіх галузях економіки, в тому числі і в банківському секторі. Найбільш актуальними для клієнтів банку є послуги, що відносяться до дистанційного обслуговування. Для самих банків інновації є додатковим інструментом залучення нових клієнтів, розроблення продуктової лінійки та управління ризиками. Саме тому, з метою зростання власної конкурентоспроможності та підвищення ефективності діяльності, банки постійно впроваджують новітні технології.

На даний момент часу науковці не прийшли до єдиного розуміння категорії «інноваційні технології», адже кожен трактує їх по різному, враховуючи при цьому різні їх особливості. Методологічні підходи науковців щодо визначення сутності інновацій згруповані та представлені у таблиці 1.

В українському законодавстві інновації визначаються як новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [1].

Порівнявши думки науковців щодо визначення терміну «банківські інновації» можна зробити висновок, що це специфічна діяльність банку, що націлена на появу нових технологій і продуктів та удосконалення методів

управління банком задля більшого задоволення потреб клієнтів і як результат – підвищення ефективності діяльності банку та його конкурентоспроможності.

Таблиця 1.1 – Підходи до визначення терміну «Банківська інновація»

№	Представники теоретичного підходу	Трактування поняття «банківська інновація»
1	Шмігельська З.К. [2]	діяльність банку, яка спрямована на отримання додаткових доходів у процесі створення сприятливих умов формування та розміщення ресурсного потенціалу за допомогою втілення нововведень, які сприяють клієнтам в отриманні прибутків.
2	Рахман М.С. [3]	результат інноваційної діяльності банку, що реалізований у формі нового банківського продукту чи послуги.
3	Шумпетеро Й. [3]	втілення в життя нової комбінації ресурсів (продуктивних сил), що здатна задовольняти нові потреби.
4	Золотарьова О.В. [4]	методи організації банківських процесів задля появи нових банківських технологій, послуг, продуктів, націлених на зростання ефективності діяльності банку.

Зважаючи на аналіз світових експертів, що досліджують динаміку та тенденції розвитку інновацій у банківській сфері, можна виділити наступні напрямки банківських інновацій: Інтернет-банкінг, соціальна орієнтованість (клієнтоорієнтованість), системи штучного інтелекту та робототехніка, необанкінг.

Найпоширенішим видом банківських інновацій у світі є Інтернет-банкінг. Станом на початок 2019 року більше 75% населення світу користуються інтернет послугами, адже майже всі сфери повсякденного життя поступово переходять до онлайн режиму. Виходячи з цього банки мають потребу у оцифруванні послуг, що надаються. Основна увага приділяється розробці та впровадженню мобільних додатків, адже для здійснення більшості банківських та розрахункових операцій найчастіше використовується саме мобільний телефон.

Слід зазначити, що банки, впроваджуючи інноваційні технології у власну діяльність, піклуються не тільки про задоволення потреб клієнта, але і про власні потреби. У сучасному бізнесі інформація є найкоштовнішим ресурсом. Тому банки дуже активно монетизують дані, зокрема це отримання додаткових

доходів від власного сайту та купівлі певної аналітичної інформації, що допоможе більше дізнатися про потреби клієнта і розробити спеціальні програми, тим самим отримати більш конкурентні переваги на ринку.

З цього випливає наступна інноваційна тенденція – соціальна цінність. Найкращим прикладом реалізації даної тенденції є врахування думок клієнтів банку, щодо розробки його інноваційних напрямів роботи та щодо подальшого розвитку. Це значно допомагає, перш за все, забезпечити клієнтоорієнтованість діяльності банку, адже банківські продукти повинні відповідати сучасним очікуванням клієнтів і підхід до їх індивідуальних потреб більш цінний, ніж пропозиція стандартизованих пакетних рішень.

В розвинених країнах світу, в банківській сфері починають впроваджувати системи штучного інтелекту та робототехніку. Завдяки таким досягненням банки значно прискорюють і підвищують сервісне обслуговування клієнтів та скорочують їх витрати, адже роботи не відчувають втоми, їм не потрібна заробітна плата, вони не помиляються та в їх роботі відсутня емоційна складова. Цей тренд є найпоширенішим на батьківщині роботів – Японії. Там вони вже активно виконують роль касирів, а також в деяких банках на запитання клієнтів відповідає комп'ютерна система штучного інтелекту.

Також важливою тенденцією розвитку інновацій у банківській сфері є необанкінг. Це доволі перспективний напрям надання банківських послуг, що не передбачає існування банків як установ. Такі банки діють виключно в електронному режимі значно економлячи час клієнта та свої гроші. Але найбільшими конкурентами банків є FinTech компанії, що дуже активно розвиваються на ринку та власне змушують банків активно діяти аби не втратити свої позиції. Такі компанії наразі надають послуги ідентичні банківським на більш вигідних та зручних умовах. Наприклад, розробка депозитної платформи для мобільних пристроїв, де програма прораховує ваш очікуваний дохід і визначає не тільки оптимальний рівень заощаджень, а також їх напрями та варіанти вкладу.

Якщо аналізувати рівень розвитку інновацій в банківських системах країн

світу, то лідируючі позиції займають країни Європи, Туреччина, Японія та Китай де рівень впровадження банківських інновацій від 86% до 92%. Попри таке беззаперечне лідерство, їх наздоганяє США, де дуже активно впроваджуються програми штучного інтелекту, зокрема в фінансовій сфері. Наприклад, у 2018 році в США підраховали вигоду від запровадження штучного інтелекту в фінансовому секторі, і вона була оцінена в \$41,1 млрд.

Отже, необхідно, щоб банківська інновація була економічно доцільною для банку і корисна для клієнтів. Попри складну і не завжди прогнозовану економічну ситуацію саме банківські інновації здатні бути тим інструментом, що можуть забезпечити подальший розвиток українського банківського сектору. А оскільки конкуренція на ринку банківських послуг висока, то вчасне впровадження інноваційних рішень стає важливим елементом конкурентної боротьби. Світові тенденції банківських інновацій характеризуються цікавими технічними новинками і прагненням сформувати тісні та довготривалі відносини з клієнтами.

Список використаних джерел

1. Про інноваційну діяльність. Закон України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.

2. Золотарьова О. В. Інноваційні банківські продукти та специфіка їх впровадження в Україні / О. В. Золотарьова, А. А. Чекал // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. Економічні науки, 2016. – Вип. 16. – С. 112-115.

3. Лапко О. О. Інноваційні механізми ритейлу в банківському секторі України / О. О. Лапко, А. М. Демченко // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики, 2015. – № 2. – С. 65-72.

4. Пантелєєва Н. М. Інтелектуальні технології для розвитку інноваційного потенціалу банківської системи / Н. М. Пантелєєва // Теоретичні та практичні аспекти економіки приватної власності, 2012. – Вип. 1. – С. 237-242.

Бурцев Олександр Геннадійович

студент 6-го курсу

Сумський державний університет

*Науковий керівник : к.е.н., доцент **Кривич Я.М.***

ДИСТАНЦІЙНЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ КЛІЄНТІВ БАНКІВ ТА ЙОГО РОЗВИТОК В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

Дистанційний банківський бізнес (ДББ) – це система обслуговування клієнтів поза відділеннями, використовуючи при цьому Інтернет, мобільний зв'язок, відео та інші інновації. Саме за допомогою ДББ банк може скоротити свої витрати на персонал, оренду приміщень та отримати при цьому вищий рівень прибутку.

У 2017 році The Boston Consulting Group провели дослідження, яке показало, що за рахунок меншої вартості утримання клієнта (на 4%), більшого асортименту пропонованих послуг (на 8%) та зниження вартості обслуговування (на 14%) клієнт банку, який обслуговується в режимі онлайн приносить прибуток на 28% більше, ніж той, який використовує традиційну офлайн послугу [4].

Також важливо зазначити, що за підрахунками фахівців Національного банку України відносні розміри накладних витрат банків, що використовують онлайн обслуговування у 2-3 рази нижче, ніж при застосуванні традиційних форм, а обробка веб-транзакцій обходиться в 5 разів дешевше, ніж при проведенні операцій у відділеннях.

На сучасному етапі розвитку найбільш популярним видом ДББ є інтернет-банкінг, оскільки обсяг інтернет-аудиторії постійно збільшується, що спричинено підвищенням доступності мережі Інтернет, зниженням рівня цін на високошвидкісний Інтернет, збільшенням території покриття мережі. Також при використанні системи інтернет-банкінгу рівень витрат значно

скорочується. Основними передумовами використання інтернет-банкінгу є виконання всіх операцій в режимі онлайн, цілодобове функціонування, доступність в будь-якій точці світу, де є можливість підключення до мережі.

Аналізуючи динаміку обсягу інтернет аудиторії у світі протягом 2014-2019 років, варто відмітити, що число інтернет-користувачів, у всьому світі, за останні 5 років збільшилося на 1,9 мільярда або на 75 [1]. Це підтверджує популярність використання інтернет-банкінгу.

Серед найбільш поширеніших послуг дистанційного банкінгу можна визначити такі: перегляд балансу картки; контроль стану погашення кредитів; здійснення платежів за комунальні послуги; оплата мобільного зв'язку, Інтернету та телефонії; розміщення та управління депозитними вкладками; переказ грошових коштів іншому клієнту всередині банку або на інший; переказ коштів на власний рахунок; одержання грошових переказів; покупка залізничних, автобусних та авіаквитків тощо.

За даними Online banking report [3] в США популярним ресурсом дистанційного обслуговування є саме Інтернет-банкінгу. Такі організації як Citicorp, Chase, Bank of America, Wells Fargo користуються дистанційним обслуговуванням за допомогою мережі Інтернет.

Серед українських банків, що активно користуються онлайн обслуговуванням, можна виділити такі: ПАТ «Альфа Банк», ПАТ «Ощадбанк», ПАТ «Приватбанк», ПАТ «Райффайзенн Банк Аваль», ПАТ «ОТР Банк» та інші. Не дивлячись на збільшення обсягу інтернет-аудиторії, послуги онлайн обслуговування пропонує близько 20% українських банків. Більш широкий асортимент дистанційних послуг пропонують близько 10%, а всі інші обмежуються незначним переліком операцій [2].

Насьогодні менеджмент банків України в сфері інновацій менш ефективний у порівнянні із зарубіжними установами. Для вітчизняних банків основним завданням при дистанційному обслуговуванні є вирішення поточних питань, а його якість не відповідає світовим стандартам не задовольняє в цілому загальнонаціональні потреби розвитку БС. Про це свідчить рейтинг

України за індексом мережевої готовності, що показує рівень розвитку інформаційно-комп'ютерних технологій, за яким наша держава займає лише 75-те місце.

Також активно використовуються українськими банками call-центри. Втім, у більшості випадків контакт-центри надають послуги інформаційного характеру, а транзакційна складова залишається на досить низькому рівні.

Отже, подальший розвиток дистанційного банківського бізнесу є запорукою розвитку банківської системи в цілому, виходом на світовий ринок. Саме онлайн-системи дають змогу банку скоротити витрати на оренду та обслуговування приміщень, обладнання, персонал, а також підвищують рівень фінансової грамотності населення. Оскільки обсяг інтернет-аудиторії збільшується важливо сприяти подальшій діджиталізації банківської системи, забезпечувати поступовий перехід на дистанційне обслуговування клієнтів, що зменшить відносні витрати втричі.

Список використаних джерел

1. Internetworldstat [Electronic resource] / The World Bank. – Access: <https://data.worldbank.org/indicator/IT.NET.SECR>.
2. Digital banking report [Electronic resource]. – Access: <https://www.digitalbankingreport.com/>.
3. Кращий інтернет-банкінг — премія FinAwards 2018 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://minfin.com.ua/ua/2018/04/20/33269230>.
4. Online banking [Electronic resource] / The Boston Consulting Group. – Access: <https://www.bcg.com/>.

Котенко Олександр Володимирович,

студент

Сисоєва Лариса Юріївна,

к.е.н., доцент,

Сумський державний університет, м. Суми

РОЛЬ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКУ КРАЇНИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ

Фінансова стабільність - це стан, в якому фінансова система, включаючи фінансових посередників, ринки та ринкову інфраструктуру, може витримувати шоки, а також це відсутність фінансової нестабільності і стан безпеки. Фінансова стабільність має першорядне значення для економічного зростання. У більшості випадків повноваження забезпечення фінансової стабільності покладено на центробанки, хоча в окремих випадках цей мандат делегується іншим органам. Основний аргумент - центробанки мають унікальні дані про стан фінансової системи і окремих її інститутів. За останній час Україна пережила кілька глибоких макроекономічних потрясінь (внаслідок вкрай високої чутливості фінансової стабільності як до проциклічності фінансової системи, так і до накопичення системної нестабільності шляхом концентрації ризиків).

Вивчення еволюції сучасної думки про фінансову стабільність та інструментів її забезпечення показало: постійної фінансової стабільності немає; в Україні не запроваджено жодного з існуючих широких інструментів, застосованих до банківського сектору.

В Україні відповідальним за фінансову стабільність є Національний банк, що діє відповідно до певних підходів, взаємодіє з ін. регуляторами, регулярно оцінює ризики для фінансового сектору та економіки в цілому. У 2015р. була створена Рада з фінансової стабільності, що публікує Звіт із своєї діяльності.

В звітах НБУ про фінансову стабільність аналізуються ключові ризики і загрози для неї, а основна увага приділяється банківським ризикам. НБУ буде карту ризиків як характеристику очікувань на наступні 6 міс. Серед ключових ризиків, Нацбанк виділяє юридичний. Окремо додатково розглядаються ризики споживчого кредитування та кіберризика, багато уваги приділяється фінансовим стресам, що потенційно можуть вивести систему і стану стабільності. Звіти містять плани та наміри Національного банку на наступний рік, а також рекомендації.

Проведено аналіз епізодів фінансового стресу на основі індикатора фінансового стресу на рівні країни (CLIFS), ЄЦБ. Виявлено, що немає істотної різниці в середніх рівнях стресу для країн - нових та старих членів ЄС:

- середній рівень CLIFS для нових країн (new-13) виявився трохи меншим за рівень для old-15 (0,127 проти 0,133, тобто різницю можна вважати неістотною);

- максимальні (більше 0,75), пікові значення CLIFS спостерігалися у: Об'єднаному Королівстві (11/1973), Фінляндії (11/1991), Чеській республіці (02-03/2009), Угорщині (10/2008-04/2009) та Ірландії (01-03/2009, 05/2010);

- на думку творців індексу CLIFS ситуацією стресу вже потрібно вважати значення індексу, що перевищує 0,25. Таких епізодів багато в Греції (за період з 12.2006 при 152 спостереженнях $CLIFS > 0.25$ у 59 випадках), Ірландії (у 53 випадках). А от у Хорватії епізодів стресу всього 2, у Словаччини - 3, на Кіпрі – 4. Незважаючи на те, що в Греції досить значна кількість епізодів стресу (майже 39% всього часу з 31.12.2006), але сам середній рівень є другим за показником (0,201), після найвищого середнього значення в Ірландії - 0,225.

Найменші середні рівні CLIFS спостерігаються у таких країн, як: Словаччина, Нідерланди, Хорватія, Кіпр, Данія, Німеччина.

З метою проведення порівняльного та динамічного аналізу змісту Звітів з фінансової стабільності НБУ та ЄЦБ, проведено аналіз методом TEXT MINING.

Використано Online text analysis tool – інструмент для онлайн аналізу текстів, що є у вільному доступі. Дана безкоштовна програма дозволяє отримати результати про частоту використання в тексті як окремих слів, так і фраз із двох, трьох, чотирьох та п'яти слів поспіль, а також надає короткий звіт по формі, включаючи коефіцієнт складності для читання та інші особливості. Так, за індексом читабельності Gunning-Fog (6 балів-легкий, 20-складний текст) Звіти ЄЦБ мають значення біля 11, а Звіти НБУ – близько 8. А от за Бета-версією читабельності (альтернативна): (100-легкий текст, 20- складний, оптимальний 60-70) маємо: Звіти ЄЦБ – 25-27, Звіти НБУ – біля 35-40.

Аналіз найбільш вживаних слів та фраз показав: Із тексту звіту НБУ у 2019р. майже пішла тематика Приватбанку, російських банків. Але все частіше стали вживатися: міжнародні резерви, державний борг, зовнішній борг, дефіцит рахунку, природний газ, у співпраці з МВФ, єврооблігації, гарантовані США, дефіцит поточного рахунку, ін.

А от звіти ЄЦБ відзначаються в тому числі такими відтінками, що свідчать про зміну риторики останнім часом (перше півріччя 2019р.), що підкреслюється вживанням таких категорій: нестабільність ринку, проблеми з стійкістю, суверенна облігація, невизначеність політики, реальна економіка.

Оскільки основа фінансової стабільності в банкоцентричній системі України – це стабільність банків, то увага була приділена відповідним факторам стабільності. Динаміка Banking Stability Index (BSI) авторів Kočiřová, K., Stavárek D. (Чехія) у розрізі окремих компонентів показала, що складова «Прибуток і рентабельність» має визначальну важливість, більшу за «Адекватність капіталу», «Якість капіталу» та «Ліквідність», причому такий висновок справедливий як для країн «старих» членів ЄС, так і «нових». Після припущення можна вважати, що такий же висновок справедливий і для України.

У зв'язку з цим детальніше проаналізовано, як саме українські банки досягають прибутковості. У 2018р. банківський сектор, після кількох років отримав прибутків на суму 21,7 млрд. грн. Якими ж були реальні (глибокі)

причини таких успіхів? На балансах банків накопичилася майже безпрецедентна сума ОВДП (більше 350 млрд.грн.). Нами проаналовано результати діяльності також на мікрорівні. Для цього взято дані банків з найбільшим обсягом ОВДП у портфелях: ПриватБанк, Райффайзен Банк Аваль, ПУМБ, ОТП Банк, Креді Агріколь, Сітібанк. Аналіз даних оборотно-сальдових балансів показав, що для наведених банків, з найбільшими сумами ОВДП, доходи (а не прибуток!) більш ніж на чверть формуються із доходів від ОВДП. Крім того, отримання прибутку від операцій з ОВДП майже не вимагає ніяких витрат. Стає зрозумілим, що, наприклад, для Приватбанку у 2018р. із 11,7 млрд.грн. прибутку більша частина формується за рахунок операцій з ОВДП, що ніяк не можна вважати ефективним менеджментом.

Проведений регресійний аналіз зв'язку. Помітно, що коефіцієнти регресії у випадку залежності «Доходів» від «Сум ОВДП» вказують на те, що при зростанні сум ОВДП на балансі на 1 млрд.грн. потрібно очікувати збільшення доходів на приблизно 130 млн.грн. До того ж, з часом зв'язок стає сильнішим, залишаючись сильним ($R > 0.7$) та статистично значимим навіть при $p < 0.001$.

Що стосується залежності між показниками «Прибуток» та «Сума ОВДП» в динаміці, то значимість коефіцієнту регресії (навіть при $p < 0.001$) вказує, що зв'язок стає тільки більш впливовим.

Якщо ж банки позбавляться такої можливості, як отримання доходу від ОВДП (внаслідок дефолту країни чи з ін. причин), то банківська система одразу ж стане виключно збитковою.

Список використаних джерел

1.Офіційне Інтернет-представництво Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua>.

2.Country-Level Index of Financial Stress (CLIFS) Composite Indicator, IndexDataset. URL: <https://sdw.ecb.europa.eu/browse.do?node=9693347>

3.Financial Stability Review. European Central Bank, ECB. URL: <https://www.ecb.europa.eu/pub/financial-stability/fsr/html/index.en.html>.

4.Kočiřová, K., Stavárek, D. (2015). Banking Stability Index: New EU countries after Ten Years of Membership. URL: http://www.iivopf.cz/images/Working_papers/WPIEBRS_24_Kocisova_Stavarek.pdf

УДК 336.7

Сикса Олександр Миколайович,

студент

Бєлова Інна Валеріївна,

д.е.н., доцент,

Сумський державний університет, м. Суми

НЕОБХІДНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ ФІНАНСОВОГО НАГЛЯДУ В УКРАЇНІ

16 жовтня 2019 року відбулося підписання Президентом закону «Про внесення змін до деяких законодавчих актів щодо удосконалення функцій із державного регулювання ринків фінансових послуг», який після адаптаційного періоду, що триватиме до 1 липня 2020 року, скорочує кількість регуляторних та контролюючих органів на ринках небанківських фінансових послуг шляхом розподілу функцій Нацкомфінпослуг між Національним банком та Нацкомісією з цінних паперів та фондового ринку. Відповідно, обсяги нагляду Нацбанку зростають і будуть включати страхові, лізингові, факторингові компанії, кредитні спілки, ломбарди та інші фінансові компанії.

Це призводить до нової парадигми нагляду, де потрібно враховувати ризики, що йдуть від небанківського фінансового сектору. Кваліфікованих кадрів такої спеціалізації в НБУ поки немає, як і відповідної нормативно-правової бази, однак ризики, що йдуть від небанківського сектору присутні, і їх потрібно контролювати. І навіть більше: незалежно від того, що в українському законодавчому полі відсутні, наприклад, такі визначення як «промислово-фінансова група», «фінансовий конгломерат», ін. подібні, це не означає, що їх

немає в країні. Тому у зв'язку з гармонізацією законодавства до вимог Євросоюзу потрібне прийняття підходів до нагляду за такими об'єднаннями чи групами, що можуть бути суто фінансовими чи змішаними (поєднання фінансових компаній із виробничими).

Що стосується віднесення фінансових інституцій до фінансового конгломерату, то тут є різні підходи: як врахування розміру активів, так і факт присутності одночасно на кількох різних фінансових ринках (банківському, страховому, роздрібних інвестиційних послуг, корпоративного фінансування чи довірчого управління). Наприклад, приналежність фінансових об'єднань та груп до фінансового конгломерату Європейська практика визначає у Директиві 2011/89/ЄС на основі критеріїв та ознак, зазначених відповідними наглядовими органами. В ЄС фінансовий конгломерат визначається за трьома критеріями:

- 1) У складі об'єднання повинна бути присутня хоча б одна установа, яка займається або банківською діяльністю, або діяльністю з цінними паперами та хоча б одна установа, яка займається страховою діяльністю;
- 2) Групу очолює або інвестиційна, або страхова компанія, або банк. Частка фінансових компаній в балансі групи повинна складати не менше 40%;
- 3) Частка кожної фінансової установи в балансі групи повинна перевищувати 10%, або баланс найменшої фінансової установи повинен перевищувати 6 млрд. євро.

Так, наприклад, функціонує Credit Suisse Group – швейцарський фінансовий конгломерат, який надає: фінансові послуги, інвестиції, проводить інвестиційно-банківську діяльність, управління активами та інші. Або DNB – фінансовий конгломерат Норвегії (52 у списку конгломератів ЄС за 2018 рік) з переважаючою інвестиційною діяльністю (координатори нагляду - Комісія з нагляду, Secteur Financier (Люксембург), Польський фінансовий нагляд).

Відповідно до «Закону про додатковий нагляд за контрольованими компаніями фінансового конгломерату» (Закон про нагляд за фінансовими

конгломератом - FKAG), який наразі функціонує в Німеччині, змішана фінансова холдингова компанія, яка очолює фінансовий конгломерат, повинна повідомляти Бундесанштальт і Німецький Бундесбанк про компанії, що входять в конгломерат, один раз на рік. Про зміни в фондах компаній, пов'язаних з конгломератом, слід негайно повідомляти в Бундесанштальт і Дойче Бундесбанк (пункт 5 параграфу 28). Відповідно до параграфу 32: якщо представники компанії у разі умислу або по власній недбалості відмовляються подавати інформацію, всупереч пункту 5 параграфу 28, або надають невірну, неповну, несвоєчасну інформацію, тоді вони підлягають адміністративній відповідальності та зобов'язані виплатити штраф в розмірі до двохсот тисяч євро. Також, відповідно до пункту 1 параграфу 28, Федеральне агентство може заборонити змішаній фінансово-холдинговій компанії на чолі фінансового конгломерату здійснювати свої права голосу в материнській компанії фінансового конгломерату і дочірніх компаніях фінансового конгломерату, якщо:

- Змішана фінансово-холдингова компанія не надає інформацію, необхідну для нагляду на рівні конгломерату у відповідності до вимог;
- Існують факти, що свідчать про те, що особа, яка управляє діяльністю змішаної фінансово-холдингової компанії, не є надійною або не володіє професійною кваліфікацією, необхідною для ведення бізнесу;
- Існують факти, що свідчать про те, що особа, яка є членом контрольного органу спільної фінансово-холдингової компанії, не є надійною або не має досвіду, необхідного для виконання функції нагляду, а також для оцінки та нагляду за діяльністю, що здійснюється компанією.

Прикладом фінансових груп в Україні вважаємо групу навколо компанії «Конкорд капітал» (Concorde Capital). Це лідируюча на українському ринку інвестиційна компанія, яка, однак, має складну структуру власності. У 2007 році була створена КУА «Конкорд ЕссетМенеджмент». Також з'явилися сертифікати «Конкорд Стабільність» і «Конкорд Достаток», вкладники яких згодом постраждали.

Компаніям групи у кризовому 2008 р. приписували неповернення 85-мільйонного боргу «Мегабанку» та «Райффайзенбанку». В кінці 2012 року глава Concorde Capital, І. Мазепа, вирішив відмовитися від цього бізнесу: КУА «ПІОГЛОБАЛІ Україна» і «Конкорд Ессет Менеджмент» продали. Подібна ситуація відбулася і з фінансовою пірамідою «Forex trend», котру компанія Concorde Capital пообіцяла реанімувати, придбала, перейменувала в «PrivateFX», але нічого не допомогло. У 2015 році Комісія з цінних паперів і бірж США (SEC) запідозрила три десятка фізичних і юридичних осіб в незаконних оборудках. Серед підозрюваних була і компанія, яка раніше входила до групи Concorde. Після цього компанії довелося виплатити 4.6 млн. доларів штрафу.

Сьогодні в групу Concorde входять компанії-ліцензіати ТОВ «Конкорд Кепітал» і ТОВ «Новавест», які надають послуги на фондовому ринку України, кіпрська Concorde Investments (Cyprus) Ltd. Група володіє оператором зв'язку UMTC (ТОВ «Українські новітні телекомунікації»), інвестує в «Фінансову компанію «ОМП-2013» (бренд ТУМЕ) і в мережу приватних медичних клінік «Добробут».

Створення відповідного Європейським директивам та законам наглядового законодавства щодо діяльності фінансових груп та фінансових конгломератів дозволить ефективно протидіяти як махінаціям і нестабільності, так і ризикам, що виникають всередині цих об'єднань.

ІНСТРУМЕНТАРІЙ ПРОГНОЗУВАННЯ БАНКІВСЬКИХ КРИЗ

Діяльність кожного банку як незалежного суб'єкта банківського сектору взаємопов'язана з ризиком, що обумовлено головним завданням їхньої діяльності – отримання максимального прибутку. Відповідно, суттєвим завданням для забезпечення стабільності банківського сектору є дослідження та розробка інструментів для прогнозування кризових тенденцій. Вивчення даного напрямку повинно орієнтуватися на забезпечення економічної стабільності держави, оскільки поява кризових процесів в банківському секторі, часто зменшує можливості та перспективи для стабільного економічного зростання. Світовий та вітчизняний досвід вказує на необхідність розробки та використання ефективної системи прогнозування банківських криз.

Інструментарій та методи прогнозування кризових тенденцій в банківському секторі повинні базуватися на: побудові якісних економіко-математичних моделей, висновках спеціалістів галузі, формуванні прогнозу кризи та тенденцій імовірного розвитку. Слід зазначити, що на сьогоднішній день для прогнозування банківської кризи не існує єдиної структурованої системи інструментів. Так, зокрема, ряд науковців виділяє наступні інструменти прогнозування криз [1]:

- економіко-аналітичні інструменти базуються на індивідуальних чи колективних експертних оцінках спеціалістів галузі;
- економіко-математичні інструменти ґрунтуються на статистичних, аналітичних та методах математичного моделювання, застосовується програмування на основі лінійних та динамічних методів;

– змішані методи, поєднують в собі властивості економіко-аналітичних та математичних методів.

Доцільно виділити інші варіанти класифікації інструментів, які застосовуються для прогнозу кризових тенденцій як в банківському секторі, так і в окремих банках:

- сигнальний (непараметричний) підхід;
- економетричний аналіз (дослідження теоретичної моделі)
- якісний аналіз [2].

Оцінки кризових тенденцій на основі сигнального підходу базується на дослідженні «сигналів» які подає індикатор, тобто його числовий параметр який потрапляє в критичну зону, або не дає сигнал у протилежній ситуації. Якщо показник подає сигнал перед кризою і через деякий час, вона настає, то сигнал вважають ефективним. У випадку, якщо після подання сигналу кризові явища не виявлені, то сигнал відносять до групи «шумів». У межах даного підходу існує два шляхи досліджень: створення системи граничних значень індикаторів та обґрунтування інтегральних показників стійкості.

Економетричний підхід ґрунтується на побудові регресійних моделей, що дає можливість визначити взаємозалежність показників-індикаторів, та спрогнозувати імовірність настання кризи. Важливим є застосування непараметричних оцінок, які дають можливість створити систему кількісних характеристик, що дають можливість знаходити недосконалість системи.

Якісний аналіз ґрунтується на графічному співставленні динаміки системи основних показників-індикаторів тенденцій сектора. Індикатори доцільно розділити на чотири групи:

- показники банківського сектору;
- державні фінанси;
- зовнішній сектор;
- макроекономіка та грошова політика.

Запропоновані показники групуються в залежності від пріоритетності у співвідношенні до оцінювання загального стану банківського сектору

(розподіл на основні та допоміжні). На основі узагальненої оцінки, створюється висновок, щодо тенденцій банківської сфери як на загальному так і на місцевому рівнях, а також висновок, щодо імовірності появи кризи [3].

Таким чином, обраний інструментарій прогнозування, повинен надавати якісну інформацію про можливість появи кризи з таким часовим горизонтом, за який органи регулювання можуть обрати та застосувати попереджувальні заходи. Крім того повинен бути баланс між ефективним прогнозуванням та імовірністю «фальшивої тривоги», оскільки існує можливість отримання збитків банківським сектором через вплив органів регулювання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Діденко О.М. Прогнозування системних банківських криз як важливий інструмент підтримки фінансової стабільності банківської системи /О.М. Діденко// Гроші, фінанси і кредит. – 2012. № 1. – С. 145-152.
2. Макаренко І. П. Методологічні проблеми макроекономічного прогнозування / І. П. Макаренко // Науково-технічна інформація. – 2008. – No 4. – С. 14–17
3. Киселев В. Ю. Формирование системы индикаторов банковских кризисов. дис. канд. екон. наук. М., 2014. 130 с.

Гайдай К. М.

студентка групи БС.м-81а

Люта О. В.

к.е.н., доцент

Сумський державний університет, м. Суми

ЛІКВІДНІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ: ЇЇ СУТНІСТЬ ТА ВИДИ

Основним механізмом функціонування фінансових ринків є комерційні банки. Головною метою їх діяльності є нарощення прибутковості. Для досягнення цієї цілі потрібно ефективно формувати капітал, тобто залучати вільні грошові кошти при цьому розподіляючи їх між тими суб'єктами, які мають в них потребу. Проте в процесі своєї діяльності банківська установа стикається з проблемою фінансових втрат, які обумовлені низьким рівнем ліквідності активів.

Ліквідність в перекладі з латинської мови означає легкість продажу, швидку трансформацію матеріальних благ в грошові ресурси. Дослідженням цієї категорії займалися багато видатних економістів, серед яких Дж. Сінкі, Р. Дутвейлер, Т. Е. Крішталь, О. І. Лаврушин, О. В. Молчанов, О. Іващук, І. В. Сало, О. А. Криклій, А. О. Єпіфанов, М. І. Савлук та інші.

Єдиної думки серед вітчизняних та зарубіжних науковців щодо визначення сутності поняття ліквідності банку не існує. Розглянувши та проаналізувавши підходи вчених-економістів та трактування поняття «ліквідність банку» в нормативних документах, ми сформуваємо власне визначення даного терміну. Отже, на нашу думку, ліквідність банківської установи – це безперечна спроможність банківської установи забезпечувати вчасне, повне та безперервне виконання власних грошових зобов'язань перед кредиторами та вкладниками, маючи для цього достатньо готівкових та безготівкових коштів.

Для детальнішого розкриття сутності поняття «ліквідність банківської установи» і обрання правильного інструментарію впливу на неї для подальшого використання в практичній діяльності прийнято розрізняти різні види ліквідності. На основі існуючих підходів різних авторів щодо класифікації ліквідності банківської установи пропонується виділяти її за наступними видами, які показано на рисунку 1.

Ліквідність банківської установи характеризується ліквідністю активних і пасивних операцій (ліквідністю балансу). Ліквідність балансу визначається запасом активів та власних коштів, певною структурою зобов'язань та відповідністю строків запитання пасивів термінам погашення активів [1].

За джерелами надходження розрізняють накопичену та покупну ліквідність. Накопичена полягає в нагромадженні високоліквідних активів банком за рахунок залишків по касі і кореспондентського рахунку в НБУ; депозитів в Нацбанку, коррахунків в інших банках, векселів, які вільно обертаються на ринку. А покупна ліквідність оцінюється як сукупний обсяг кредитних лімітів, які відкриті в банку.

Ламінарний режим ліквідності за допомогою початкового платіжного календаря дозволяє з'ясувати обсяг погашення зобов'язань на певну дату, перехідна ліквідність характеризується періодичним виникненням нових вимог та зобов'язань і турбулентна ліквідність окреслює щоденне виникнення нових зобов'язань та вимог і здійсненням великої кількості операцій (є характерною для великих банків) [3].

За рівнем достатності виокремлюють надлишкову (додатну), недостатню (від'ємну), надмірну та повну ліквідність. Під надлишковою розуміється сукупність грошових ресурсів, які є в банку, проте не плануються бути розміщені на ринку у зв'язку з значними ризиками неповернення. Недостатньою ліквідністю є дефіцит платіжних засобів, які провокують неплатоспроможність банку і він може бути покритий лише підвищенням витрат, що в свою чергу, призводить до зниження рівня прибутку та рентабельності діяльності [4].

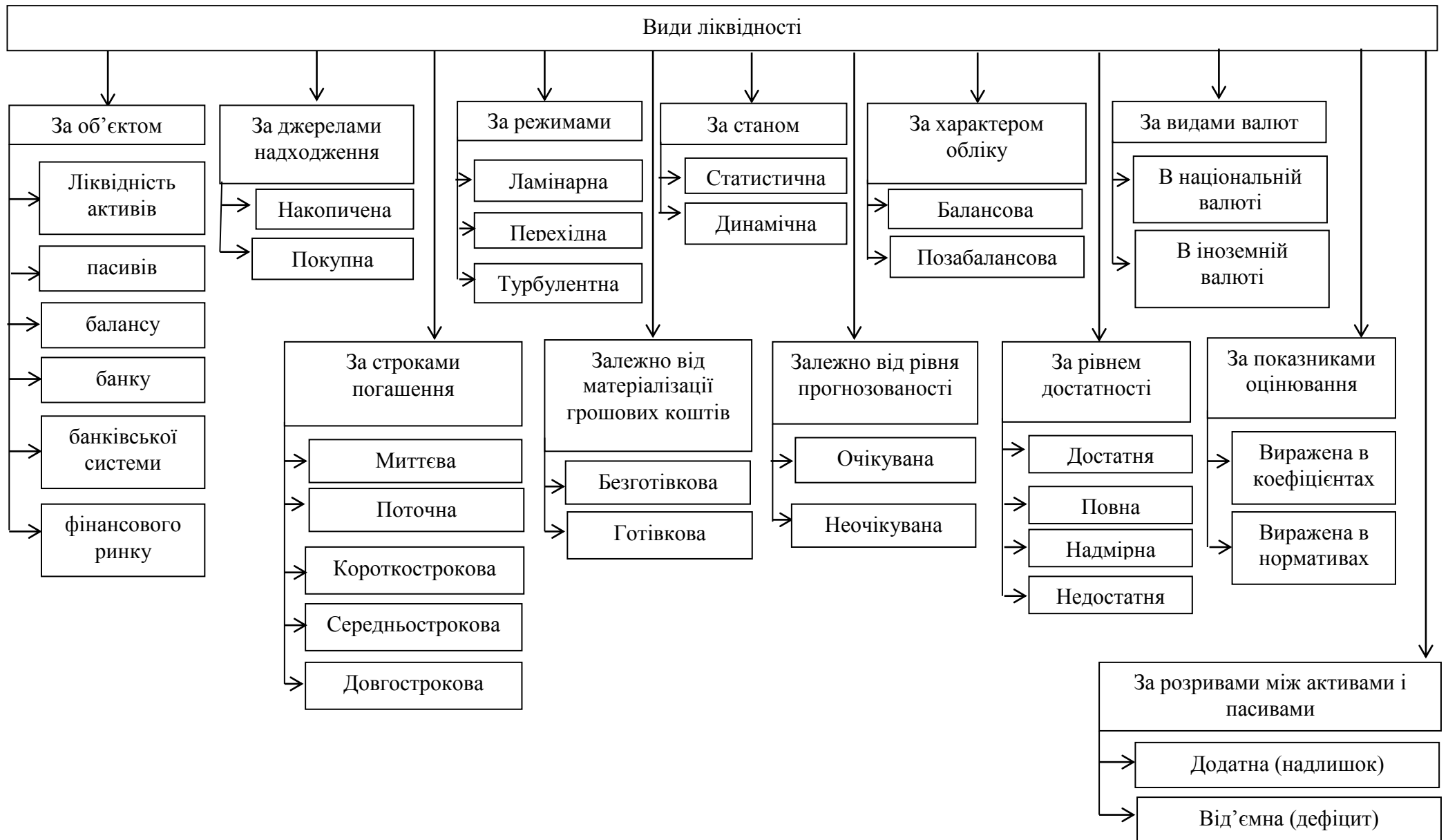


Рисунок 1. Класифікація видів ліквідності

Рівень ліквідності банківської установи залежить від низки факторів, які на нього впливають в макроекономічному та середовищі самої банківської установи. Дослідження чинників впливу на ліквідність банківської установи показало, що науковці їх розподіляють на внутрішні (ендогенні) та зовнішні (екзогенні). До ендогенних факторів відносяться якість активних і пасивних операцій, співвідношення активів і пасивів за термінами, імідж банку, якість клієнтської бази, кваліфікація персоналу, рівень ризикованості діяльності та ефективність стратегії управління ліквідністю. Одним з головних екзогенних факторів, який виділяє більшість вчених є політична та економічна ситуація в країні. Оскільки саме від ситуації в країні залежить функціонування самого банку та його прибуток. Також до зовнішніх чинників відносять довіру населення до банку, політику центрального банку, обмеження регулятора щодо роботи банківських установ, вплив сезонних чинників [2].

Отже, підводячи підсумок, необхідно зазначити, що ліквідність банківської установи є дуже важливим елементом дослідження прибутковості та від неї залежить якість та повнота надання послуг клієнтам.

Список використаних джерел

1. Фінансовий механізм управління ліквідністю банку [Електронний ресурс]: монографія / [І.М. Бурденко, Є.Є. Дмитрієв, Ю.С. Ребрик, Ю.С. Серпенінова]; за заг. ред. Ю. С. Серпенінової. – Суми: Університетська книга, 2011.
2. Бойко А. С. Фактори впливу на забезпечення банківської ліквідності в Україні / А. С. Бойко. // Агросвіт. – 2018. – №11. – С. 44–46.
3. Оконська О. О. Банківська ліквідність; оцінка, регулювання та оптимізація: дис. канд. ек. наук : 08.04.01 Фінанс / Оконська О. О. – Тернопіль, 2005. – 239 с.

4. Іващук О. О. Концептуальні підходи до ліквідності банку як об'єкту фінансового управління / О. О. Іващук. // Галицький економічний вісник. – 2010. – С. 167–168.

УДК 336.71.078.3

Бочкарьова Тетяна Олександрівна,

аспірант,

Сумський державний університет, м. Суми

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ БАНКІВСЬКОГО НАГЛЯДУ У ЄВРОЗОНІ¹

Банківський нагляд має важливе значення для надійності фінансової системи. Його метою є забезпечення сприятливих умов для розвитку фінансового сектору, запобігання системному ризику, дотримання чинного законодавства фінансовими інституціями і захист інтересів користувачів фінансових послуг.

Зважаючи на стан розвитку банківського сектору, рівень довіри до його послуг і загальну економічну ситуацію в країні, необхідним є удосконалення процесу банківського нагляду. Реформування може базуватися на досвіді європейських країн. У цьому питанні практичну цінність мають Ключові Базельські принципи ефективного банківського нагляду.

Так, оцінка критеріїв ефективності банківського нагляду у єврозоні надає широкий спектр інформації щодо позитивного і негативного досвіду Європейського центрального банку (ЄЦБ). У свою чергу, Національний банк України може орієнтуватися на них при розробці та впровадженні відповідних реформ.

Таким чином, для глибшого розуміння практичної цінності основних Базельських принципів варто розглянути результати оцінки ефективності

¹ Матеріал підготовлено в рамках НДР «Моделювання та прогнозування поведінки фінансових ринків як інформаційний базис забезпечення фінансової стійкості та безпеки держави» № державної реєстрації 0117U003936.

банківського нагляду у євроні (табл. 1). Аналізуючи дані таблиці 1, варто відзначити, що переважна більшість критеріїв ефективності банківського нагляду виконується без суттєвих недоліків або спостерігаються незначні недоліки. За шістьма критеріями існують серйозні недоліки.

Таблиця 1 – Результати оцінки ефективності банківського нагляду у євроні за 2018 р.

№п/п	Ключові принципи	Оцінка	№п/п	Ключові принципи	Оцінка
К ₁	Обов'язки, цілі та повноваження	LC	К ₁₆	Достатність капіталу	MNC
К ₂	Незалежність, підзвітність, ресурси та правовий захист нагляду	LC	К ₁₇	Кредитний ризик	LC
К ₃	Співпраця	C	К ₁₈	Проблемні активи, забезпечення і резерви	LC
К ₄	Дозволена діяльність	LC	К ₁₉	Концентрація ризиків і ліміти значного впливу	LC
К ₅	Критерій ліцензування	LC	К ₂₀	Операції з пов'язаними сторонами	MNC
К ₆	Передача значної частки власності	LC	К ₂₁	Системний та валютний ризики	MNC
К ₇	Основні активи	MNC	К ₂₂	Ринковий ризик	C
К ₈	Підходи до нагляду	LC	К ₂₃	Процентний ризик	C
К ₉	Методи та інструменти нагляду	C	К ₂₄	Ризик ліквідності	MNC
К ₁₀	Наглядова звітність	LC	К ₂₅	Операційний ризик	LC
К ₁₁	Повноваження нагляду щодо коригування та санкцій	MNC	К ₂₆	Внутрішній контроль і аудит	C
К ₁₂	Консолідований нагляд	LC	К ₂₇	Фінансова звітність і зовнішній аудит	LC
К ₁₃	Відношення між місцевими та приймаючими наглядачами	LC	К ₂₈	Розкриття інформації і прозорість	LC
К ₁₄	Корпоративне управління	C	К ₂₉	Зловживання фінансовими послугами	NA
К ₁₅	Процес управління ризиками	LC			

*Складено на основі [1]

Зокрема, відповідно до оцінки у євроні чіткий розподіл обов'язків і широкий набір повноважень, проте спостерігаються недоліки прямого нагляду в деяких сферах. Нагляд є незалежним, проте процес прийняття рішень

складний і трудомісткий. Рамки співпраці у процесі нагляду є широкими та ефективними.

За четвертим критерієм спостерігається один недолік, так інвестиційні компанії, котрі провадять банківську діяльність не підлягають нагляду з боку ЄЦБ як кредитні установи. ЄЦБ – орган ліцензування, який приймає рішення на основі чинного законодавства, проте він не має вповноважень щодо надання дозволу та нагляду відділенням банків єврозони, котрі не є членами Європейського Союзу.

Законодавча база єврозони забезпечує чітку основу для контролю передачі значної частки власності, але є прогалини в вимогах до сповіщень і звітності для кредитних установ. Законодавство не забезпечує адекватну та чітку основу для банківського нагляду відносно основних активів чи інвестицій кредитних установ. У сфері підходів до нагляду не досить досконалою є взаємодія ЄЦБ і Єдиною радою резолюції. Узгоджена наглядова звітність не достатньо детальна для підтримки виїзного нагляду.

Розглядаючи критерій повноваження нагляду щодо коригування та санкцій, то тут ЄЦБ має прогалини, адже його санкції не виступають стримуючим фактором і не забезпечують рівних конкурентних умов через недосконале правове забезпечення. Консолідований нагляд в цілому є ефективним, проте відсутній механізм для резолюції конгломератів.

Не дивлячись на успіхи в удосконаленні принципів відношення між місцевими та приймаючими наглядачами, у єврозоні залишаються деякі недоліки. Наприклад, ЄЦБ не має повноважень заборонити фіктивним банкам продовжувати діяльність.

ЄЦБ провадить чітку політику щодо корпоративного управління, включаючи вимоги до кваліфікації, продуктивності і винагороди органів управління. Закон ЄС добре визначає основні категорії ризику на загальному рівні, проте залишаються прогалини на національному рівні.

Вимоги до достатності капіталу у ЄС не відповідають Базельським стандартам. Законодавство встановлює деякі загальні вимоги щодо управління

банківським кредитним ризиком, проте вони не супроводжуються більш детальними вимогами та очікуваннями.

Розглядаючи критерій проблемних активів, забезпечень та резервів, слід зауважити, що повноваження ЄЦБ вимагати від кредитних установ застосовувати конкретні коригування до розрахунків власних коштів уточнені, проте не закріплені в законі.

Принцип концентрації ризиків і лімітів значного впливу не повністю погоджені з Базельськими стандартами відносно позабалансових активів, а також відсутні вимоги щодо перегляду лімітів і повідомлень про них у наглядову раду. У єврозоні відсутня загальнонаціональна база для здійснення операцій із пов'язаними сторонами, а також для визначення і оцінки системного і валютних ризиків.

Стандарти управління ринковими ризиками у єврозоні є надійними. Критерій процентного ризику відповідає Базельським стандартам. Критерій ризику ліквідності не повністю узгоджений із Базельським стандартом, оскільки відсутня чітка вимога Правління проводити регулярний перегляд та відповідне коригування стратегії, політики та процесів банку щодо управління ризиком ліквідності з огляду на зовнішні чинники.

ЄЦБ має програму щодо нівелювання операційного ризику, високі вимоги до фахівців з ІТ-ризиків, формується звітність, збір та відбувається перевірка даних про збитки. Європейське законодавство містить вичерпний список вимог щодо нагляду за системою внутрішнього контролю кредитних установ.

У законодавстві ЄС право на доступ до робочих документів зовнішніх аудиторів відсутнє, що знижує оцінку за К₂₇. Стандарти розкриття інформації у єврозоні є надійними та сприяють прозорості. Критерій зловживання фінансовими послугами не оцінювався.

Отже, оскільки стратегічною метою України є вступ до Європейського Союзу, то безперечно мають враховуватися зазначені аспекти для удосконалення механізму банківського нагляду.

Список використаних джерел

1. Detailed assessment of observance - Basel core principles for effective banking Supervision. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/CR/Issues/2018/07/19/Euro-Area-Policies-Financial-Sector-Assessment-Program-Technical-Note-Detailed-Assessment-of-46107> (Last accessed 14.11.2019).

УДК 336.005

Швидько Ірина Олександрівна,

магістр,

Сумський державний університет, м. Суми

Науковий керівник:

Бухтіарова Аліна Геннадіївна,

к.е.н.,

Сумський державний університет, м. Суми

ФІНАНСОВИЙ МОНІТОРИНГ У БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ

Важливою та актуальною в Україні на сьогодні залишається проблема формування цілісної системи фінансового моніторингу, вирішення якої може сприяти подальшому соціально-економічному розвитку країни, реформуванню бюджетної системи та системи соціального забезпечення населення, ефективному використанню державної власності, забезпеченню належного рівня національної безпеки.

Недоліки в сфері фінансового моніторингу, відсутність інтегрованої системи оцінки ризиків, сприяють зростанню злочинності, шахрайства у фінансових секторах України, збільшують можливості відмивання грошей. У результаті цього керівництво банку постійно прагне поліпшити роботу своєї установи й максимально використовувати наявні ресурси.

Легалізація доходів надзвичайно небезпечна, оскільки вона супроводжується незаконною торгівлею зброї та торгівлею наркотиками, фінансуванням тероризму, а також розповсюдженням зброї масового знищення. Усвідомлюючи природу цих дій, злочинці отримують великі прибутки й при цьому намагаються відвернути увагу зацікавлених сторін. У боротьбі з відмиванням грошей фахівці повинні ретельно перевіряти характер і механізм кожної з фінансових операцій.

Важливим елементом системи протидії легалізації незаконних доходів є банківська система. Відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність» банкам забороняється займатися ризикованою діяльністю, яка може загрожувати як інтересам вкладників, так і іншим банківським кредиторам. У цьому відношенні банки як суб'єкти первинного фінансового моніторингу зобов'язані ідентифікувати, перевіряти клієнта (представника клієнта), досліджувати й уточнювати інформацію стосовно клієнтів та аналізувати його фінансові операції.

Національний банк України (НБУ) постійно підвищує вимоги до банківської ідентифікації операцій, що підлягають фінансовому моніторингу. У 2017 році до Положення про здійснення банками фінансового моніторингу, затвердженого постановою Правління НБУ від 26.06.2015 р № 417, було введено велику кількість поправок, що посилюють контроль над операціями. Одним з основних нововведень став ризик-орієнтований підхід банків до фінансових операцій клієнтів (пункт 72 Положення 417).

Досягнення ефективності фінансового моніторингу внутрішньої банківської системи залежить від суворого дотримання правил і порядку здійснення фінансового моніторингу. Інформація, отримана на цьому рівні системи запобігання легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, є відправною точкою для успішного здійснення ДСФМУ обов'язкового фінансового моніторингу.

У 2018 році НБУ подав до суду на 12 банків за порушення законодавства про фінансовий моніторинг. У 2014 році було зафіксовано найбільшу кількість

штрафів за порушення вимог фінансового моніторингу, коли банки отримали 94 штрафи. З кожним роком кількість банків, оштрафованих за порушення фінансового моніторингу, зменшується, що є позитивною тенденцією.

З метою реалізації положень Директиви (ЄС) 2015/849 про запобігання використанню фінансової системи для таких цілей, як відмивання грошей або фінансування тероризму, і відповідно до Угоди про асоціацію між Україною та Європейським союзом, необхідно впровадити міжнародні стандарти, встановлені FATF. Наприклад, законопроект №2179 був поданий за участю міжнародних експертів, які запропонували вдосконалити національне законодавство, а також суб'єктів первинного фінансового моніторингу (банки, страховики, кредитні спілки, ломбарди, платіжні установи та інші фінансові установи):

- збільшити порогові показники фінансових операцій (для операцій, що перевищують 400 000 грн. (в даний час 150 000 грн.)), а також строки подачі звітності подовжити з 3 до 5 робочих днів;

- зменшити кількість операцій із 17 до 4, про які обов'язково звітуватимуть суб'єкти первинного фінансового, причому звітування відбуватиметься за кейсовим принципом;

- спростити доступ до фінансових послуг через цифрову ідентифікацію, що уможливить дистанційну верифікацію власника операцій;

- забезпечити рівні умови для усіх банків (значення матиме масштабність порушення, а не розмір статутного капіталу);

- поліпшити процес розкриття комерційними організаціями своїх кінцевих бенефіціарних власників;

- запровадити міжнародні інструменти блокування активів.

Зазначається, що ухвалення законопроекту також дозволить Україні виконати одну з ключових умов для надання ЄС другого траншу макрофінансової допомоги розміром 500 млн євро у 2019 році.

Фінансовий моніторинг охоплює широкий спектр організаційної, методичної та управлінської діяльності. Створення інтегрованої системи

фінансового моніторингу дасть позитивний імпульс розвитку і стабільності банку та банківської системи в цілому. У результаті цього НБУ приділяє особливу увагу заходам щодо забезпечення того, щоб банки розуміли природу та характер операцій і отримували достатню інформацію для виявлення ризиків, пов'язаних з відмиванням грошей. Зусилля банків повинні бути спрямовані безпосередньо на боротьбу з відмиванням грошей, а не на клієнтів з низьким рівнем ризику.

Список використаних джерел

1. Паперник С. Посібник по протидії відмиванню грошей в Україні. *Банківське та фінансове право*. 2019. URL: <https://evris.law/uk/stattja-posibnik-ro-protidii-vidmivannju-groshej-v-ukraini/> (дата звернення: 03.11.2019)

2. Воронкова О.М. Ефективність фінансового моніторингу в системі державного фінансового контролю. *Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України*. 2017. № 1. С. 54-68.

3. Положення Про здійснення банками фінансового моніторингу: Постанова Правління НБУ від 26.06.2015 р № 417. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0417500-15> (дата звернення: 03.11.2019)

4. Проект Закону про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення № 2179 URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=66949 (дата звернення: 03.11.2019)

Шевчук Сергій Віталійович,

студент

Малиш Дмитро Олексійович,

к.е.н., асистент,

Сумський державний університет, м. Суми

ВПЛИВ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ТА ПОЛІТИЧНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ НА КУРС ГРИВНІ

Валютне регулювання та валютний контроль (ВРВК), як специфічний вид контролю з боку держави, здійснюється в тих країнах, що намагаються обмежувати рух іноземних валют в умовах слабкої місцевої валюти. Приплив /відтік капіталів в інвалюті може створити коливання валютного курсу. Також складовою ВРВК є запровадження контролю над капіталом, що може супроводжуватися обмеженням іноземних інвестицій в країну. Крім того, країни з економікою, що розвивається, зазвичай використовують ВРВК задля обмеження спекуляцій щодо своїх валют. Тобто ВРВК дозволяє країнам краще керувати своєю економікою, контролюючи валютний курс та рух капіталів.

Раніше контроль за іноземною валютою був поширеним у більшості країн (в т.ч. багато країн Західної Європи впроваджували валютний контроль безпосередньо після Другої світової війни). На сьогодні МВФ дозволяє здійснювати валютний контроль фактично тільки для "перехідних економік"(такі країни називаються "країнами статті 14" Угод Міжнародного валютного фонду).

Україна, Росія, Казахстан, кілька ін. ще залишились серед переліку країн, де діє валютний контроль. У цілях та підходах ВРВК цих країн залишається багато спільного. Так, це і обмеження суми валюти, що може вивозитися за кордон, її декларування, обмеження по валютних рахунках,

заборона на використання інвалюти для платежів всередині країни, і до недавнього – фіксовані обмінні курси. І тільки останніми роками в зазначених країнах прийнято рішення щодо валютної лібералізації.

Так, в Україні з 07.02.2019 відбулися певні зміни, що пов'язані насамперед зі зменшенням валютних обмежень. Але чи дієвими були ці обмеження раніше?

Як вже зазначено, основною метою ВРВК є стабілізація слабкої нацвалюти та контроль над рухом капіталу, в тому числі іноземними інвестиціями в країну.

Проаналізуємо взаємозв'язки ключових факторів, що впливають на курс гривні. Середньорічний офіційний курс гривні по відношенню до долара США взято нами на сайті НБУ [1], оцінки обсягів іноземних інвестицій – з показників статистики Світового банку [3], а в якості ще одного ключового чинника, що впливає на курс гривні, розглянемо характеристику політичної стабільності (Political Stability and Absence of Violence) в країні, що оцінюється серед The Worldwide Governance Indicators (WGI) [4].

Прямі іноземні інвестиції (Foreign direct investment, FDI) взято у відносному вираженні (у % до ВВП), оскільки показник курсу гривні використаний безпосередньо у гривнях. Характеристика політичної стабільності (PltStab) представлена авторами даної експертної оцінки [4] у балах від -2.5 до +2,5 (найкращий рівень).

Дані щодо зазначених показників є за період 1998-2018рр. Отже, маємо регресійну залежність (при використанні EXCEL), що є статистично значимою при $p=0,05$, яка є підтвердженою за F-критерієм Фішера, а її параметри – за t-критерієм Стьюдента:

$$UAH/USD = -227,6 \cdot FDI + 3717,0 \cdot PltStab + 5373,6$$

Параметри залежності вказують, що курс гривні буде тим слабше, чим менше % FDI у ВВП, і чим більше політична нестабільність.

Перевірка впливу інших чинників з [4], що характеризують різні аспекти управління державою (Прийняття рішень та підзвітність, Політична

стабільність та відсутність насильства; Ефективність уряду; Регуляторна якість, Верховенство права, Контроль корупції), показала, що суттєвим є вплив тільки Політичної стабільності.

Отже, ні жорсткі регуляторні обмеження, ні навіть позитивна (але майже непомітна) позитивна динаміка у індикатора Верховенство права не вплинули на ситуацію з курсом. Тільки за рахунок загальноекономічної стабілізації можна досягти певних зрушень у цьому напрямку. І це є справою багатьох років для України.

Список використаних джерел

1.Офіційне Інтернет-представництво Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua>.

2. Daniel Kaufmann, Aart Kraay and Massimo Mastruzzi (2010). "The Worldwide Governance Indicators : A Summary of Methodology, Data and Analytical Issues". World Bank Policy Research Working Paper No. 5430. URL: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1682130

3. The World Bank Indicators. URL: <https://data.worldbank.org/indicator>.

4. The Worldwide Governance Indicators (WGI) . URL: <https://info.worldbank.org/governance/wgi/>

Шерстюк Ірина Вячеславівна,

магістр

Науковий керівник : к.е.н., доцент Кривич Я.М,

Сумський державний університет, Суми

МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ БАНКУ НА ПРИКЛАДІ ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК»

Маркетингова стратегія визначає напрямок розвитку банку, який відповідає сучасним вимогам ринку, орієнтує банк на нові залучення капіталу, на інновації технологічних процесів виробництва, ефективні канали збуту продукції. За своїм змістом стратегія банку – це довгостроковий документ, який складається з послідовних етапів, головне завдання яких – спрямування на виконання визначених цілей.

Головна мета маркетингової стратегії банку – узгодити маркетингові цілі банку з його можливостями, орієнтуючись на вимоги споживачів (клієнтів), аналізуючи слабкі сторони конкурентів та свої переваги над ними.

Вибір маркетингової стратегії залежить від багатьох зовнішніх і внутрішніх факторів, найбільш важливими серед яких є: фактори, що характеризують стан галузі та умови конкуренції, а також фактори, що характеризують конкурентні можливості підприємства, його ринкову позицію та потенціал.

Реалізація процесу маркетингової стратегії банку проходить поетапно. Визначимо три етапи формування маркетингової стратегії – дослідження, розробка, реалізація. Послідовність етапів є взаємопов'язаними (логічними).

Для полегшення питання вибору стратегії банку маркетингові стратегії класифікують. Різноманітність маркетингових стратегій відрізняється їхніми складовими елементами – у конкурентних позиціях банку, маркетингових цілях,

можливостях (фінансових, виробничих, технологічних), кадровому забезпеченні [1].

Маркетингова стратегія банку повинна приносити вигоди та перспективи такі, як: поєднання різних напрямків в стратегії дасть можливість вдосконалити комунікацію та результат від діяльності, впливає позитивний імідж.

Аналізуючи маркетингову стратегію ПАТ КБ «ПриватБанк» [2], автор дійшов висновку, що банк використовує комбіновану маркетингову стратегію (стратегія інтенсивного росту та стратегія диверсифікації), проводить заходи для постійного розвитку та вдосконалення. Це дає широкі можливості вибору для клієнтів банку – підвищує заінтересованість, надійність та стійкість клієнтів (споживачів) до банку. Визначаючи маркетингову стратегію банку як процесу, в якому правильно поєднуються споживче сприйняття банку та професійне керування маркетинговими комунікаціями, в результаті досягається мета – сприйняття образу бренду банку. У споживача (клієнта) при згадуванні ПАТ КБ «ПриватБанк» відразу виникають асоціації бренду банку (атрибути, логотипи, зелений колір, реклама тощо).

Формування системи інтегрованих маркетингових операцій ПАТ КБ «ПриватБанк» визначає використання теорії систем та системного підходу. Кожний складовий елемент інтегрованих маркетингових комунікацій – реклама, стимулювання збуту, особистий продаж, спонсорство – допомагає банку отримати кращий результат (прибуток).

Список використаних джерел

1. Мельник О. Використання системи інтерактивних маркетингових комунікацій для забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на міжнародному ринку / О. Мельник, А. Радько // Економіст. – 2016. – № 1 (351). – С. 42-45.

2. Офіційний сайт ПАТ КБ «ПриватБанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.privatbank.ua>.

СЕКЦІЯ 5. ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ В УМОВАХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ТА ІНСТИТУЦІЙНИХ ЗМІН

УДК: 338.43:657.47:631.52

Гриценко Олена Іванівна,

к.е.н., доцент

Сумський державний університет, м. Суми

Залізна Юлія Станіславівна,

студентка

Сумський державний університет, м. Суми

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА

На сьогодні, сільське господарство є однією з провідних галузей економіки України. Найважливішою складовою діяльності сільськогосподарського підприємства є забезпечення його стійкого розвитку та підвищення ефективності, що може бути досягнуто шляхом постійного пошуку та впровадження нових заходів. Важливим фактором, який впливає на виробничо-господарську діяльність підприємства є собівартість продукції, яка відображає витрати, які пов'язані з виробництвом та реалізацією продукції. Тому виникає проблема у правильності її формування та зниженні рівня витрат виробництва, включенні їх до собівартості продукції, оскільки саме від цього залежать фінансові результати підприємства.

Управління витратами на сільськогосподарському підприємстві є важливою складовою побудови обліку витрат. Точність та обґрунтованість калькуляційних розрахунків є важливою передумовою об'єктивності цілого ряду важливих економічних показників.

Велика кількість сільськогосподарських підприємств всі суми загальновиробничих витрат відносять до виробничої собівартості продукції.

Для обліку даних витрат використовується рахунок 91 «Загальновиробничі витрати».

На сьогодні, кожне сільськогосподарське підприємство самостійно формує статті калькуляції, а також їх наповнення.

Процес калькулювання собівартості сільськогосподарської продукції в Україні регулюють декілька нормативно-правових актів:

- 1) Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати";
- 2) Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств.

Собівартість продукції (робіт, послуг) - це витрати підприємства, пов'язані з виробництвом продукції, виконанням робіт та наданням послуг.

Калькулювання собівартості продукції рослинництва здійснюється для визначення і здійснення різних агротехнічних, економічних, технологічних, організаційних і економічних заходів, спрямованих на розвиток і вдосконалення виробництва та для обґрунтування цінової політики підприємства, щодо вдосконалення та розвитку сільськогосподарського виробництва. [1]

Методика калькулювання собівартості продукції відображається вирішується в обліковій політиці підприємства. При цьому особливу увагу приділяють: технологічним особливостям вирощування продукції, рівню спеціалізації підприємства, аналітичності калькуляційних розрахунків тощо.

За допомогою застосовуваного методу калькулювання (традиційно використовуються простий, коефіцієнтний, пропорційний, комбінований, нормативний здійснюється розмежування витрат між видами продукції та визначається її собівартість. [2, с. 54]

Об'єктами калькуляції у рослинництві є: зернові та зернобобові культури; технічні культури; картопля та овочеві культури; кукурудза на силос, інші силосні культури та сіяні трави; багаторічні насадження; квітникарство; витрати під урожай майбутнього року, тобто незавершене виробництво.

Залежно від значення у господарській діяльності сільськогосподарських підприємств, вся продукція в калькуляційній практиці поділяється на основну, супутню та побічну.

Для визначення собівартості одиниці продукції необхідно:

- а) визначити затрати, що відносять на продукцію;
- б) визначити кількість основної, супутньої і побічної продукції.

Спочатку, щоб розпочати калькулювання собівартості продукції рослинництва, необхідно за даними аналітичного обліку витрат рослинництва встановити загальну суму витрат і обсяг продукції від основної, супутньої і побічної, яка отримана від даної культури, чи групи культур.

По культурах, по яких одержують один вид продукції (без побічної), собівартість визначають діленням витрат по вирощуванню культури на валовий вихід (кількість) продукції. В даному випадку об'єкт обліку витрат співпадає з об'єктом обчислення собівартості. У разі наявності побічної продукції її вартість віднімають від загальної суми витрат по вирощуванню відповідної культури (групи культур).

Собівартість одиниці продукції в рослинництві залежить від урожайності та витрат на 1 га посівної площі сільськогосподарських культур.

До складу основних показників, що характеризують стан та розвиток рослинництва як галузі сільськогосподарського виробництва входять: розмір посівних площ та валовий збір сільськогосподарських культур.

Разом з цим, слід розуміти, що у підприємства може виникати потреба у додаткових витратах по доробці та утриманню продукції протягом терміну зберігання. Так, наприклад, можуть виникнути потреба доробки зерна. В залежності від можливостей елеватора, терміну операції та документального оформлення. Якщо доробка буде здійснена до реалізації, то відповідні облікові записи можуть бути здійснені у відповідному звітному періоді. Але у випадку здійснення операції наступного року, то виникає питання з визнанням убутку зерна. На нашу думку, це є не доречним. На підставі опрацьованих нормативних актів вважаємо, що підприємство має відкоригувати дані

статистичної звітності, подавши її повторно до статистичних органів з уточненими даними. Те саме стосується коригування кількості (а не вартості) продукції в бухгалтерському обліку. По-перше, так слід зробити, щоб уніфікувати дані бухгалтерського обліку і статистичної звітності. По-друге, дотримати принципів П(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах», а саме, пункту 16, де сказано про те, що коригувати відповідні активи і зобов'язання вимагають події після дати балансу, що надають додаткову інформацію про визначення сум, пов'язаних з умовами, що існували на дату балансу. До виробничої собівартості сільгосппродукції включайте всі витрати до моменту доставки на елеватор, після цього обліковуюйте її у складі запасів. Готовою (товарною) продукцією сільгосппродукція є після доробки.

Таким чином, на сільськогосподарському підприємстві калькулювання собівартості є необхідною складовою для вимірювання витрат, визначає базу ціноутворення та спрямований на стабільну роботу підприємства, тому на кожному сільськогосподарському підприємстві необхідно передбачити конкретні заходи, щодо здійснення режиму економії та підвищення врожайності культур. Діяльність підприємств аграрної сфери пов'язана з ризиком і невизначеністю та суттєво відрізняється від інших галузей народного господарства, що й зумовлює особливості управління витратами.

Список використаних джерел

1. Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств, затверджено наказом Міністерства аграрної політики України від 18 травня 2001 р. № 132. — Режим доступу URL: <http://www.rada.gov.ua>

2. Лінник В.Г. Калькуляція собівартості продукції сільськогосподарських підприємств: підручник для студентів економічних вузів / В.Г. Лінник; за ред.: Л.М. Лукашевич. — Київ: Вища школа, 1986

Бурденко І.М.,

к.е.н, доцент,

Капленко А.О.,

Устик Є.С.,

бакалаври,

Сумський державний університет, м.Суми.

ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ ТА ЗАПОЗИЧЕННЯ ДОСВІДУ ІНШИХ КРАЇН СВІТУ

Економічний розвиток як суспільства, так і окремого підприємства визначається не стільки досконалістю та сучасністю засобів виробництва, технологій, скільки людиною, її інтелектом, креативністю, вміннями та навичками, адже працівники з усім набором професійних та інтелектуальних навичок здійснюють вирішальний внесок у забезпечення поступального розвитку суб'єктів господарювання, підвищення рівнів їх рентабельності та інвестиційної привабливості.

В Україні досить мала частина підприємств приділяє увагу людському капіталу, враховуючи такі характеристики працівника як здібності, знання, освіта, мотивація та здатність нестандартно мислити, вміння застосовувати накопичені знання, навички та досвід, більшість керівників роблять лише поверхневий аналіз цих чинників, не усвідомлюючи, що більш глибоке дослідження цих факторів зможе принести суб'єкту господарювання більші фінансові результати.

Індивідуальна оцінка вартості людського капіталу працівників підприємства передбачає вимірювання цінності кожного працівника шляхом визначення очікуваного доходу підприємства від його роботи, саме тому в США та країнах Європи запроваджується міжнародна практики використання об'єктів людського капіталу для складання внутрішньої звітності, яка

відображає стан обліку людського капіталу та його вплив на традиційні показники.

Лише невелика кількість підприємств, до складу яких входять іноземні інвестори та ті підприємства, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю, наводять додатковий обсяг інформації переважно у нефінансових звітних формах.

Тому на сьогодні формування та облік людського капіталу є актуальною проблемою українських підприємств, так як він суттєво впливає на вартість підприємства та поступово стає одним з найважливіших критеріїв оцінки ефективності роботи суб'єкта господарювання.

Але якщо людина - ресурс, то суспільство має право визначити параметри найбільш раціональної його експлуатації, тим більше що в непрямому вигляді такі розглядаються вже досить давно: восьмигодинний робочий день, оплачувану відпустку по догляду за дитиною і т.д.

Проте підприємства, які усвідомлюють, що ефект синергії дозволяє отримати високо кваліфікаційний людський капітал, адже згодом сформує ту саму різницю між балансовою вартістю підприємства і ринковою, намагаються залучати якомога кращих спеціалістів. Для цього вони проводять тестування рівня знань та навичок, які допоможуть працівнику розвиватися в компанії та приносити прибутки. Іноземні компанії використовують різні методи мотивації працівників, як традиційні - премії, доплати, надбавки, так і нетрадиційні - організація корпоративного навчання іноземним мовам, оформлення корпоративних страхових полісів, інтенсиви, стажування та підвищення кваліфікації за рахунок компанії тощо.

Проте головною метою всіх вкладів у працівників з боку керівництва залишається отримання прибутку компанії та інвестиційна привабливість, тобто вираження людського капіталу за допомогою грошового вимірника.

Останнім часом на Заході ведуться дискусії з приводу бухгалтерського обліку людських ресурсів, з'являється неуніфікована звітність компаній (в складі звітів про інтелектуальний капітал). Проблема оцінки, відображення в

обліку та звітності людського капіталу є непростю, але, як свідчить досвід зарубіжних підприємств, вона вирішується кожною компанією індивідуально.

Для того, щоб привернути увагу до людського капіталу в звітах таких компаній, як “PLS CONSULT” (Данія), “Skandia” (Швеція), “Telia” (Швеція), “Infosys” (Індія), “WM Data” (Швеція), “Sparekassen Nordjylland” (Данія), відображається така інформація, як кількість співробітників з повною зайнятістю, кількість менеджерів, витрати на навчання одного співробітника, індекс управління, індекс спонукання, індекс повноважень, задоволення та плинність працівників, Інвестиції в освіту, задоволення працівників, компетентність, лідерство, організація.

З представленої вище таблиці зрозуміло, що компанії формують звіти про інтелектуальний капітал для задоволення спеціальних потреб конкретної компанії. Звіти цих компаній формуються на базі різних моделей: “Цілісні звіти”, “Якісні звіти” або “Етичні звіти”, “Звіти про людські ресурси”. Всі вони складаються на добровільній основі та мають не зовсім класичний вигляд. Отже, звіти про інтелектуальний капітал є доповненням до традиційних бухгалтерських звітів та розглядаються як інструмент для його вимірювання, управління ним і демонстрації привабливості компанії для інвестицій.

Тому, можна сказати, що вітчизняним підприємствам слід звернути увагу на таку облікову категорію, як людський капітал та з використанням закордонних методик почати відображати її в бухгалтерській звітності.

Як свідчить практика, не врахування людського капіталу означає для більшості українських підприємств неможливість його вартісного вимірювання, а відповідно, неможливість відображення в обліку і забезпечення відповідних потреб управління, саме тому відображення людського капіталу в бухгалтерській звітності вітчизняних підприємств з використанням закордонних методик є перспективним напрямом досліджень в бухгалтерському обліку в Україні.

Список використаних джерел

1. Давидюк Т.В. Бухгалтерський облік людського капіталу як передумова капіталізації компанії / Т.В. Давидюк // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Міжнародний збірник наукових праць. / Серія: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. Випуск 2 (17). / Відповідальний редактор д.е.н., проф. Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: ЖДТУ, 2010. – 448 с. – С. 70-76.
2. Ушенко Н. В. Теоретичні концепції категорії «людський капітал» / Н. В. Ушенко // Формування ринкових відносин в Україні. - 2011. № 7. – С. 180-185. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2011_7_42.
3. Давидюк Т.В. «Бухгалтерський облік в системі управління людським капіталом: теорія та методологія» [Електронний ресурс] – режим доступу: <https://scholar.google.com/citations?user=Qhgq7roAAAAJ&hl=uk>
4. Кирлик Н.В. Особливості інвестування у людський капітал на машинобудівних підприємствах / В.М. Бондаренко, Н.В. Кирлик // Економіка промисловості. – 2013. – № 4(64). – С. 111–122
5. Аніщенко Л.О. «Використання сучасних механізмів оцінки кадрового потенціалу кризового підприємства» [Електронний ресурс] – режим доступу : <http://global-national.in.ua/archive/2-2014/76.pdf>

Семенченко Альона Миколаївна,

студентка,

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Бурденко І.М.,

Сумський державний університет, м. Суми

ПРАКТИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА РЕМОНТ ТА ПОЛІПШЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Метою будь-якого підприємства в ринкових умовах господарювання є одержання прибутку. Досягнення мети може бути здійснене за рахунок більш раціонального використання всіх наявних у розпорядженні підприємства засобів. Тому це обумовлює подальший пошук підходів до оптимізації витрат та їх обліку, пов'язаних з ремонтом і поліпшенням основних засобів. Актуальність даного питання зростає при розгляді амортизації як джерела проведення ремонтних робіт з підтримки основних засобів у робочому стані, а також при їх поліпшенні.

В міжнародній практиці існує два підходи до відображення в обліку витрат, пов'язаних з поліпшенням та ремонтом основних засобів.

Перший підхід полягає у тому, що сума витрат на поліпшення списується за рахунок основних засобів бухгалтерським записом:

Дт рахунку «Основні засоби»;

Кт рахунку «Грошові кошти» або інших рахунків.

При другому підході сума витрат на поліпшення списується за рахунок зменшення накопиченої амортизації бухгалтерським записом:

Дт рахунку «Накопичена амортизація основних засобів»;

Кт рахунку «Грошові кошти» або інших рахунків.

В узагальненому вигляді підходи до обліку подальших витрат, пов'язаних з основними засобами, які використовуються в міжнародній практиці, наведено на рис. 1.

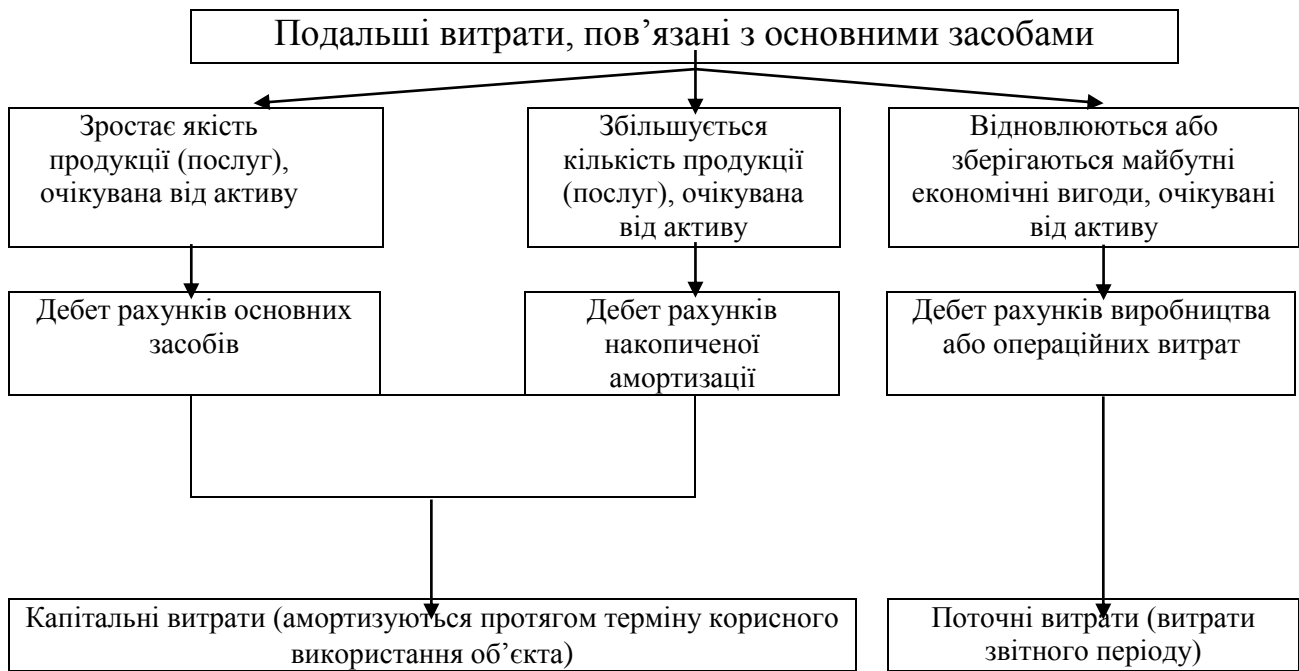


Рисунок 1 – Підходи до обліку витрат, пов'язаних з утриманням основних засобів, в міжнародній практиці обліку

На практиці не завжди легко визначити підхід до подальших витрат, пов'язаних з основними засобами. Тому в кожному конкретному випадку бухгалтери виходять з аналізу існуючої ситуації та суттєвості понесених витрат.

Критерії та підходи до обліку подальших витрат докладно подано в Стандарті МСБО 16 [3]:

1. Відповідно до загального принципу визнання активів підприємство не враховує в балансовій вартості основних засобів витрати на щоденне обслуговування об'єкта. Такі витрати, радше, визнаються у складі фінансового результату у періоді їх здійснення. Витрати на щоденне обслуговування найчастіше включають витрати на оплату праці та матеріали, у т. ч. незначні запасні частини. Такі витрати часто спрямовуються на ремонт та технічне обслуговування об'єктів основних засобів.

2. Елементи деяких об'єктів основних засобів потребують заміни через регулярні проміжки часу. Також певні об'єкти можуть бути придбані з метою здійснення менш частих замін (як-то заміна внутрішніх стін у будівлі) або як

одноразову заміну. Відповідно до принципу визнання активів, підприємство враховує у складі балансової вартості об'єкта основних засобів витрати із заміни елемента, коли такі витрати понесені (якщо критерії визнання дотримані). При цьому припиняється визнання балансової вартості елементів, що замінюються.

В міжнародній практиці існує метод нарахування амортизації, який отримав назву «Метод амортизаційного фонду (Sinking Fund Method)». Метод амортизаційного фонду дозволяє поступово накопичити кошти під час експлуатації об'єкту основного засобу, які будуть необхідні. При цьому методі одночасно з періодичним нарахуванням амортизації сума, що дорівнює величині амортизаційних відрахувань, вкладається в надійні цінні папери або депонується на окремому рахунку. Отримані відсотки за інвестиціями або вкладками також зараховують до амортизаційного фонду. Отже, амортизаційний фонд формується за рахунок двох джерел: амортизаційних відрахувань і отриманого доходу у вигляді відсотків на інвестиції або вклади [2].

Вивчення літературних джерел і нормативних документів показало, що до 1991 року практика обліку забезпечувала можливість повної та своєчасної заміни основних засобів. На підприємствах формувалася амортизаційний фонд, кошти якого направлялися в банк на окремий рахунок і використовувалися тільки за цільовим призначенням. Для його обліку Планом рахунків був передбачений відповідний рахунок «Амортизаційний фонд», залишок якого відображали в пасиві балансу. Величину амортизаційних відрахувань розраховують у такий спосіб, щоб до кінця терміну служби основних засобів амортизаційний фонд дорівнював їхній первісній вартості (за вирахуванням ліквідаційної вартості).

У результаті цей метод забезпечував поступове накопичення коштів, потрібних для заміни зношених об'єктів без відволікання поточних фінансових ресурсів.

Таким чином, сума нарахованої амортизації відображає величину амортизаційного фонду в тій мірі, в якій вона є сумою грошових коштів, які

призначені для відновлення основних засобів.

На відміну від міжнародних стандартів, в СРСР амортизаційний фонд традиційно розглядався не як джерело – актив, а як джерело – пасив. Тому створення амортизаційного фонду в системі існуючого на той час Плану рахунків відображалось записом:

Дт рахунків відповідних витрат;

Кт 86 «Амортизаційний фонд».

Насправді в цей час ніякого акумулювання грошових коштів, які мали цільове призначення, не відбувалось.

Тому реально амортизаційний фонд створювали лише ті підприємства, які перераховували кошти на спеціальний рахунок капітальних вкладень. Цей процес в бухгалтерському обліку відображався записом:

Дт 54 «Рахунок в банку для коштів на капітальні вкладення»;

Кт 51 «Розрахунковий рахунок».

На сьогодні положення про використання позабалансового рахунку 09 «Амортизаційні відрахування» для обліку використання амортизаційного фонду має більш довідковий і рекомендаційний характер і принципово нічого не вирішує в обліку витрат на ремонтні роботи й, тим більше, не є відображенням джерела ремонтних робіт [1].

Таким чином, акумулювання коштів амортизаційного фонду на окремому рахунку дозволить здійснювати контроль за використанням цих коштів за цільовим призначенням. Інформація за рахунком 09 «Амортизаційні відрахування» дозволить користувачам як внутрішнім, так і зовнішнім, отримати дані та проаналізувати співвідношення між нарахованою сумою амортизації за звітний період і використаними амортизаційними коштами.

Список використаних джерел

1. Гадзевич О. І. Амортизаційна політика в системі управління фінансово-господарською діяльністю підприємств
<http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/2690/1/03.pdf>
2. Жолнер І.В. Фінансовий облік за міжнародними та національними стандартами : навч. посібник. URL: <https://westudents.com.ua/glavy/8347-metod-amortizatsynogo-fondu-Sinking-Fund-Method.html>
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби»
URL: http://www.minfin.gov.ua/document/92427/МСБО_16.pdf.

УДК 657.1.014.132

Привалова Ірина Іванівна,
студент,

*Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент **Бурденко І.М.,**
Сумський державний університет, м. Суми*

ОБЛІК ТА АНАЛІЗ АДМІНІСТРАТИВНИХ ВИТРАТ НА ПРИКЛАДІ ДОЧІРНЬОГО ПІДПРИЄМСТВА «ЗАВОД ОБВАЖНЕНИХ БУРИЛЬНИХ ТА ВЕДУЧИХ ТРУБ»

Актуальність обраної теми полягає у недостатній обґрунтованості окремих аспектів управління адміністративними витратами на підприємствах та необхідності вдосконалення їх з метою оптимізації управлінських рішень.

Згідно з ПСБО 16 «Витрати» та обліковою політикою підприємства, адміністративні витрати – це загальногосподарські витрати, спрямовані на обслуговування та управління підприємством [1].

Для правильного та достовірного відображення адміністративних витрат в обліку необхідно визначити адміністративні витрати як багатогранну категорію, що дозволить приймати управлінські рішення для забезпечення

ефективності діяльності суб'єкта господарювання. Отже, необхідно розуміти, що адміністративні витрати це:

- витрати періоду;
- операційні;
- непрямі;
- невиробничі;
- не включаються до собівартості реалізованої продукції, робіт, наданих послуг та зменшують прибуток звітного періоду [2].

Для контролю та оптимізації адміністративних витрат слід їх класифікувати. На підприємстві окремо класифікації таких витрат не існує. Класифікація адміністративних витрат здійснюється бухгалтером на основі статей витрат, що значно збільшує їх обсяг (табл. 1).

Таблиця 1 – Аналітичні рахунки адміністративних витрат

Аналітичні рахунки адміністративних витрат	Шифр аналітичних рахунків
амортизація дорогоцінних необоротних матеріальних активів	832
амортизація нематеріальних активів	833
амортизація основних засобів	831
доставка робочих	84
єдиний соціальний внесок	821
запчастини покупні	806
заробітна плата	811
земельний податок	84
інструмент покупний	801
канцелярські товари	801
витрати на відрядження	84
комплектуючі до оргтехніки	806
лакокрасочні матеріали	801
пільгова пенсія	821
медико-санітарне обслуговування	84
металопрофіль	801
мобільний зв'язок	84
податок на воду	84
податок на надра	84
нотаріальні послуги	84
обслуговування програмного забезпечення	84
навчання персоналу	84
охоронні послуги	84
податок на нерухоме майно	84

Продовження таблиці 1

Аналітичні рахунки адміністративних витрат	Шифр аналітичних рахунків
підготовка кадрів	84
поштові послуги	84
придбання стандартів і нормативної документації	84
інші консультаційно-інформаційні послуги	39
інші матеріали	801
інші витрати (профком)	6851
інші послуги	84
інші енергоносії	232
реклама	84
мастильні матеріали	801
збір за забруднення навколишнього середовища	84
утримання та ремонт автотранспорту	84
спецодяг	801
стоки	803
страхування автотранспорту	39
страхування життя	39
страхування заставного майна	39
страхування будівель та споруд	39
страхування інше	39
будівельні матеріали	805
телефонний зв'язок, інтернет	84
паливо	803
послуги банку	84
послуги допоміжних підрозділів	232
послуги та роботи виробничого характеру	84
утилізація сміття	84
електроматеріали	806
електроенергія	232
юридичні послуги	84

Зауважимо, що аналіз статей адміністративних витрат дозволив виявити наявність «зайвих» витрат, тобто таких, що не відносяться до них, зокрема аналітичні рахунки «Реклама», «Комплектуючі до оргтехніки», «Доставка робочих».

Головним завданням періодичного аналізу витрат підприємства є виявлення основних напрямків раціональнішого використання виробничих ресурсів, внутрішньовиробничих резервів зниження витрат [3]. Саме тому на підприємстві щорічно за даними фінансової звітності здійснюється аналіз адміністративних витрат та фінансового стану підприємства в цілому. Метою такого аналізу є вивчення кількісних та якісних змін, яке необхідне, щоб

встановити, які зміни відбулися у обсягах адміністративних витрат підприємства та як вони вплинули на кінцевий фінансовий результат.

Таким чином, ринкові умови диктують необхідність урегулювання обліку та облікової політики адміністративних витрат відповідно до нормативних документів та їх оптимізації, що обумовлює розробку підходів до ефективного управління адміністративними витратами, що позитивно вплине на ефективність управління в цілому за підприємством.

Список використаних джерел

1. П(С)БО № 16 "Витрати", затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 318 зі змінами і доповненнями;
2. Подмешальська Ю. В., Феофанов Л. К., Осетрова Г. Ю. ОБЛІК ТА АУДИТ АДМІНІСТРАТИВНИХ ВИТРАТ. АГРОСВІТ № 23, 2018. С.38-44 http://www.agrosvit.info/pdf/23_2018/7.pdf;
3. Фінансовий аналіз [Текст] : навчальний посібник / за заг. ред. Школьник І. О. [І. О. Школьник, І. М. Боярко, О. В. Дейнека та ін.]. – К. : Центр учбової літератури, 2016. – 368 с.

СЕКЦІЯ 7. СУЧАСНІ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ У ФІНАНСОВО-КРЕДИТНІЙ СИСТЕМІ

UDK 336.7

Yuliia Humenna,

PhD, Senior lecturer,

Sumy State University, Sumy

Ann Eremenko,

student,

Sumy State University, Sumy

RELATIONSHIP BETWEEN DIGITAL TECHNOLOGIES AND BANKING SECTOR

Nowadays, digital technologies are fully penetrating and being implemented in the financial services industry by offering products and services to consumers and businesses through financial institutions. The rapid development of information and communication technologies has enabled lending institutions to improve their operations and develop remote banking services over the Internet.

Internet banking was introduced in the early 1990s. It has since grown rapidly with the spread of the Internet. Digital banking, in the first place, includes the concept of non-cash. Historically, this method of calculations arose at the end of the seventeenth and early eighteenth centuries.

The peculiarities and main issues of digital banking have been investigated and outlined in the works of J. Jinowski, J. Kendall, M. King, A. Lipton, T. Olanrevai, A. Pentland, K. Skinner, A. Shakmanas, D. Schrier, and others.

Modern bankers of the new financial era have different opinions about digital banking. Most associate it with mobile and online banking. Assessing the prospects of the world banking system, chief digital banking theorist Chris Skinner, being in Ukraine, once said: "If a bank does not have a digital strategy, it has no future."

According to Chris Skinner, the only way to survive for the banking system in the digital revolution is to digitize services, mobile applications [1].

In today's financial practice the relationship between digital processes and bank sector is carried out according to the following trends of development: the client-bank system, Internet banking and mobile banking.

With the help of the client-bank system, bank clients have the opportunity to manage their home operations: to make payments, pay for services, replenish bills and transfer funds from one card to another. Mobile banking is about getting banking services from your mobile phone. Internet banking is the most promising area in technology development, it is free and has the following advantages:

- you do not need to install the necessary software;
- it is possible to get information about the status of your bank accounts rather than go to the bank and find out there;
- documents are downloaded electronically;
- convenience of operations;
- all calculations take place in real time;
- transactions are confirmed using passwords to protect information.

Despite the advantages, there are risks within the issue of digital banking, in particular, large number of intruders in the world who want to break into clients' personal cabinets. Therefore, the highest level of security cannot be guaranteed.

Talking about Ukrainian case, digital banking processes are not very developed in the country. According to recent sociological surveys, only 44% said that they use this method of financial services to replenish their mobile accounts, 27% pay for utilities and also pay for services and goods [2].

Thus, with the help of new electronic technologies, banks are changing and expanding their customer relationships and attracting new ways to profit. Banking computer systems are growing in technology. This is one of the most promising in the field of software networking.

References

1. Kornovska V.A. Digital Banking: Risks of Financial Digitization. Available at: https://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2017-3_0-pages-254_261.pdf
2. Skinner Chris. The future of Ukraine's banking system with the latest technologies. Official site of the National Bank of Ukraine. Available at: https://www.bank.gov.ua/control/en/publish/article?art_id=12504076

УДК 514.86:336.012.23

Дініц Руслан Олександрович,

студент,

Сумський державний університет, м. Суми

Койбічук Віталія Василівна,

к. е. н., старший викладач кафедри економічної кібернетики,

Сумський державний університет, м. Суми

ВИКОРИСТАННЯ ГРАВІТАЦІЙНОГО ПІДХОДУ ДЛЯ МОДЕЛЮВАННЯ ПОШИРЕННЯ ІНФОРМАЦІЇ В СУСПІЛЬСТВІ

В умовах сьогодення всі життєво важливі аспекти соціально-економічного життя базуються на принципах інформаційної взаємодії певних суб'єктів відносин. Таким суб'єктом може виступати людина, група людей, організація тощо. Кібернетична система – це система, в якій між її елементами існує чіткий обмін інформацією. Кібернетика займається вивченням поведінки і розвитку подібних систем.

У той же час, натовп, скажімо, не є кібернетичною системою, оскільки це – хаотичне утворення без структури і чітких інформаційних зв'язків. Тому натовп не вивчається кібернетикою як система. Тим не менш, його поведінка

варта вивчення, якщо він виступає в ролі підсистеми або ж в ролі показника середовища існування системи.

У таких кібернетичних системах, як, наприклад, рекламна або передвиборча компанія, принципи поширення інформації у натовпі відіграють ключову роль, а їх знання і вміння використовувати забезпечить більшу імовірність успіху. Також знання цих принципів допомагає у проведенні у соціологічних дослідженнях, а також дослідженні ринку на предмет вподобань і трендів попиту на товари і послуги.

В рамках роботи було здійснено спробу зімітувати поведінку натовпу в контексті поширення певної інформації із постійним зовнішнім впливом.

Для імітації було обрано гравітаційну модель, видозмінену автором для можливості моделювання не лише взаємодії умовних учасників інформаційного обміну, але й зовнішнього впливу. Таким чином, умовний учасник інформаційної взаємодії виступає одночасно в ролі об'єкта і суб'єкта у досліджуваній системі.

Вперше гравітаційна модель була використана У. Рейлі [1] для опису конкурентних відносин в роздрібній торгівлі і являла собою класичне наслідування закону тяжіння. У подальшому модель було розвинуто і узагальнено.

В роботі для опису взаємодії суб'єктів – носіїв умовної «ідеї» було задіяно класичний гравітаційний принцип, а для моделювання зовнішнього впливу використано імітацію сили земного тяжіння. Зовнішній інформаційний вплив на групу умовних індивідів зображено як «рельєф» у двомірному просторі. Таким чином, дія, що спрямована на поширення «ідеї» вказана як поглиблення рельєфу певного рівня крутизни і з певною глибиною і структурою, а дія, спрямована проти інформаційної взаємодії, може бути зображена як підвищення рельєфу.

Для моделювання рельєфу використано косинусоїдальний закон із явним вказанням періоду, амплітуди, ступеня крутизни та положення на карті. За

допомогою комбінування таких форм можна досягти майже будь-якого рельєфу.

Подальше дослідження має сенс у двох ракурсах: по-перше, як імітація руху часток у створеному умовному просторі, по-друге, як динамічна модель в ракурсі різних форм рельєфу і різних скупчень суб'єктів взаємодії.

Практична користь даного дослідження полягає у тому, що дана модель дозволяє виявити і формально описати закони поширення інформації в натовпі за існуючими емпіричними даними.

Список використаних джерел

1. William J. Reilly. The Law of Retail Gravitation [Online]. URL:[https://babel.hathitrust.org/cgi/pt?id=uc1.\\$b50138&view=2up&seq=6](https://babel.hathitrust.org/cgi/pt?id=uc1.$b50138&view=2up&seq=6).

УДК 330.43(075)

Братушка Сепрґій Миколайович,

к.ф.-м.н., доцент,

Сумський державний університет, м. Суми

Лосина Євгеній Серґійович,

студент,

Сумський державний університет, м. Суми

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ДИНАМІКИ КІБЕРАТАК НА ФІНАНСОВІ УСТАНОВИ

Банки завжди привертали злочинців, що бажали здійснити пограбування. З розвитком технологій зробити це стало простіше: адже не потрібно вриватися в офіс банку зі зброєю і вимагати відкрити сховище. Інформаційні технології відіграють ключову роль у підвищенні конкурентоспроможності кредитно-

фінансових установ, які функціонують в умовах мінливого ринкового середовища, сприяють його розвитку і зростанню прибутковості. Разом з цим можна виділити і новий напрямок загроз для таких установ. Високі доходи і незначний ризик затримання привели до бурхливого зростання кількості кіберзлочинів. І хоча учасників окремих угруповань час від часу затримують, на їх місце приходять все нові і нові зловмисники, які застосовують все більш витончені методи кібератак.

Кібератака, або хакерська атака, - це атака на комп'ютерну мережу, мета якої - захопити контроль над системою, порушити нормальне її функціонування або змусити її виконувати різні шкідливі завдання. За даними Allianz та WEF, кібер-ризик посідають 2 місце серед усіх бізнес-загроз та входять в ТОП-10 ризиків людства. Відповідно до даних FBI's Internet Crime Complaint Center, збитки завдані кіберзлочинністю у світі за останні 5 років склали 12 трлн доларів. [1]

За даними дослідження Positive Technologies, сім з десяти кібератак в 2017 році були здійснені з метою отримання прямої фінансової вигоди, наприклад, для виведення грошей з банківських рахунків жертви. Більш того, протягом останніх років спостерігається зростання кібератак саме на банківські установи (Рис. 1).

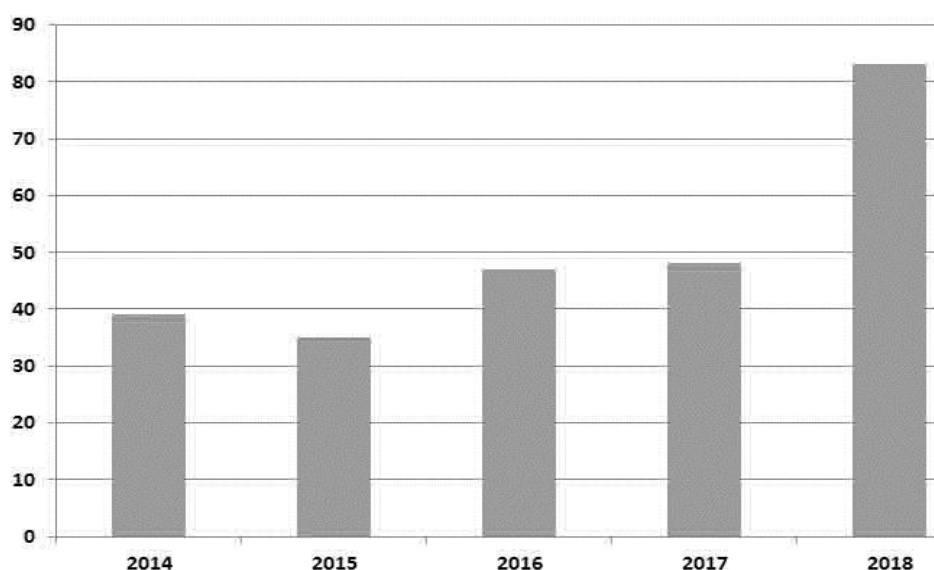


Рисунок 1. – Динаміка кібератак на банківські установи у світі, за даними [2]

У вересні 2019 року компанія Accenture представила результати дослідження, в якому виявила основні загрози інформаційній безпеці бізнесу в 2019 році. За оцінкою Accenture, ринок сервісів кібербезпеки зростає темпами, аналогічними ринків Digital і IT. Accenture прогнозує, що до 2021 року обсяг світового ринку інтернет-бізнесу збільшиться на 66% і складе \$ 202 млрд. При цьому сукупний світовий збиток від кібератак може вирости до 2021 року на 39% до \$2,1 млрд.

Якщо проводити аналіз напрямків кібератак на банківські установи, основні типи атак наступні:

DDoS - розподілена атака типу «відмова в обслуговуванні». Мережевий ресурс виходить з ладу в результаті безлічі запитів до нього, за короткий проміжок часу відправлених з різних точок.

Malware - скорочено від англійського «malicious software» - шкідливе програмне забезпечення, що має своєю метою в тій чи іншій формі завдати шкоди користувачу або комп'ютера і його вмісту. Malware - загальна назва для всіх видів кібер-загроз, таких як: віруси, трояни, шпигунські програми, adware і ін.

Accounting hijacking - це процес, за допомогою якого електронну пошту, обліковий запис комп'ютера чи будь-який інший обліковий запис особи, пов'язаний з обчислювальним пристроєм чи послугою, викрадений або викрадений хакером.

Target attac - цілеспрямована атака, яка відноситься до типу загрози, при якій суб'єкти погрози активно переслідують та компрометують інфраструктуру цільового суб'єкта, зберігаючи анонімність. Цільові атаки часто використовують методи, схожі с тими, які можна знайти в традиційних онлайн-загрозах, таких як шкідливі електронні листи, компрометовані чи шкідливі веб-сайти або використання зловмисного програмного забезпечення.

Поширеність способів кібератак на фінансові установи у світі за 2014/18 роки приведено на рис. 2 та рис. 3.

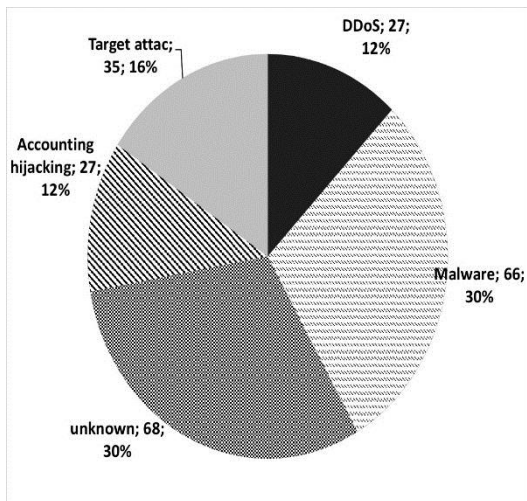


Рисунок 2. – Розподіл типів кібератак на банківські установи у світі, за даними [2]

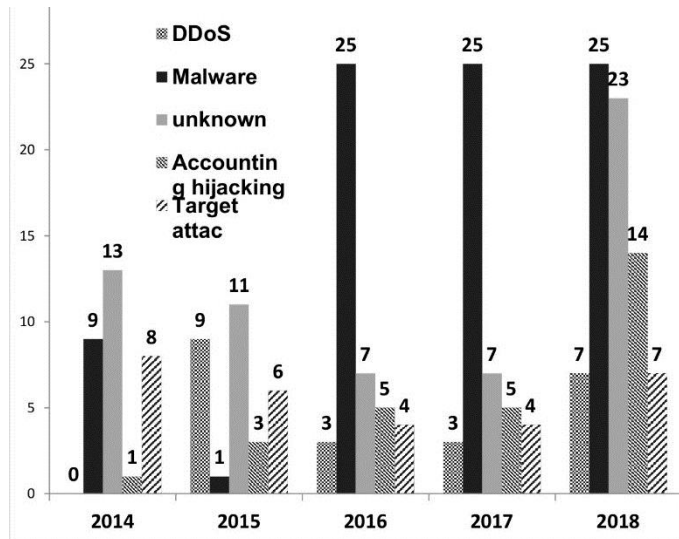


Рисунок 3. – Розподіл типів кібератак на банківські установи у світі по рокам, за даними [2]

Аналізуючи динаміку популярності різних типів атак за останні роки (рис. 3), можна зробити наступні висновки:

- - найбільш поширеними типами кібератак на фінансові установи є атаки, спрямовані на знищення або заволодіння персональних даних клієнтів;
- - останній рік-два спостерігається чітка тенденція, коли метою зловмисників є персональні дані клієнтів.

Такі висновки дають можливість фахівцям з кібербезпеки обґрунтовано формувати стратегії та технології захисту від кібератак для забезпечення стабільної роботи, мінімізації втрат та збереження іміджу кредитно-фінансових установ.

Список використаних джерел

1. Лугановская Е. Противодействие киберпреступности: правила корпоративной защиты [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/rus/columns/2019/05/15/647756> - Назва з екрану.
2. Сайт терміни та статистика безпеки інформації: HACKMAGEDDON [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.hackmageddon.com/>

Кузьменко Ольга Віталіївна,

*д.е.н., професор, завідувач кафедри економічної кібернетики,
Сумський державний університет, м. Суми*

Коломієць Світлана Володимирівна,

*к.ф.-м.н., доцент кафедри економічної кібернетики,
Сумський державний університет, м. Суми*

Колотіліна Олена Василівна,

*аспірант, викладач-стажист кафедри економічної кібернетики,
Сумський державний університет, м. Суми*

ОПТИМІЗАЦІЯ КЛЮЧОВИХ ІНДИКАТОРІВ СОЦІО-ЕКОНОМІКО- ПОЛІТИЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ З МЕТОЮ ВИХОДУ НА ТРАЄКТОРІЮ СТІЙКОГО ЗРОСТАННЯ

Концепція переходу національної економіки за для забезпечення стійкого розвитку вимагає розглянути системний та стратегічний підхід подальшого запровадження державою напрямів реформування. Для проведення ефективних реформ необхідно врахувати взаємодію соціальної, політичної та економічної складової суспільного розвитку України. Тому, постає актуальне питання визначення оптимальних значень індикаторів соціо-політико-економічної сфери країни, що дозволить розкрити основні, пріоритетні напрями удосконалення соціального, економічного та політичного стану держави.

У процесі дослідження запропоновано методичний підхід оптимізації індикаторів соціо-економіко-політичного розвитку країни. Дослідження взаємозв'язків соціальних, політичних та економічних процесів потребує побудову інтегральних показників соціо-політико-економічної складової та радіуса описаного кола (R_t) України [2].

На основі розглянутих інтегральних показників побудуємо функцію, яка найкраще описує залежність економічного розвитку від соціо-політичної

складової України (соціальної сфери від економіко-політичної; політичного стану від економіко-соціальної). Проведемо регресійний аналіз, побудуємо багатофакторну регресію, яка дає змогу записати залежності між цими складовими, на основі отриманих оцінок (параметрів регресійної моделі). Складемо систему з досліджуваних функціональних залежностей (2).

Визначимо оптимальне співвідношення інтегральних значень соціальної сфери, економічного розвитку, політичного стану країни. Для цього запишемо функцію (1) для знаходження оптимально-мінімального значення індикаторів соціо-політико-економічної складової України та систему обмежень цільової функції (2). Після обчислення отримаємо значення економічного показника $n_{et} \approx 0,477$; політичного стану $n_{pt} \approx 0,516$; соціальної сфери $n_{st} \approx 0,392$.

$$F(R_t) = \min_{a,b,c} |R_t - R_{pt}| \rightarrow 0 \quad (1)$$

де R_t – радіус описаного кола соціо-політико-економічного стану країни (в даний період часу t); R_{pt} – радіус описаного кола навколо правильного трикутника, де сторонами виступають соціо-політико-економічний стан країни (в даний період часу t).

$$\left\{ \begin{array}{l} 0,965 - 0,892n_{pt} + 0,084n_{st} \leq \overline{n_{et}}, \\ 0,934 - 0,800n_{et} + 0,046n_{st} \leq \overline{n_{pt}}, \\ -52374,122 + 1267,750n_{et}^3 + 510,773 \frac{1}{n_{et}} + 3339,331 \cdot \ln(n_{et}) - 7571,943 \exp(n_{et}) + 6899,008n_{et}^2 - \\ - 41748,863n_{pt}^2 + 41582,079 \exp(n_{pt}) - 16144,337 \cdot \ln(n_{pt}) - 2233,259 \frac{1}{n_{pt}} - 4602,814n_{pt}^3 \leq \overline{n_{st}} \\ n_{st} \geq n_{st_{\min}} \end{array} \right. \quad (2)$$

де, n_{et}, n_{st}, n_{pt} – нормалізовані узагальнені інтегральні показники економічного, політичного та соціального розвитку країни (в даний період часу t); $\overline{n_{et}}, \overline{n_{pt}}, \overline{n_{st}}$ – середнє арифметичне значення нормалізованого узагальненого інтегрального показника соціо-політико-економічної складової України; $n_{st_{\min}}$ – мінімальне значення інтегрального показника соціальної сфери.

Побудуємо регресії та на основі отриманих оцінок (коефіцієнтів та вільного члену) запишемо функції залежності розглянутих соціо-політико-економічних індикаторів від інтегральних значень відповідних соціальних, економічних, політичних показників країни (3-20).

$$\text{експорт товарів та послуг за t-ий рік } (ET_t): ET_t = 15,616 + 64,163 \cdot n_{et}, \quad (3)$$

$$\text{ВВП за t-ий рік } (VVP_t): VVP_t = 361,380 - 470,904 \cdot n_{et}, \quad (4)$$

$$\text{зростання ВВП за t-ий рік } (ZVP_t): ZVP_t = 719125,987 + 80857,845 \cdot n_{et}^3, \quad (5)$$

$$\text{валова економія за t-ий рік } (VE_t): VE_t = -25,784 + 84,048 \cdot n_{et}, \quad (6)$$

$$\text{валова додана вартість за коефіцієнтною вартістю за t-ий рік } (VDV_t): VDV_t = 310,680 - 402,600 \cdot n_{et},$$

(7)

$$\text{імпорт товарів та послуг за t-ий рік } (IT_t): IT_t = 719125,987 + 80857,845 \cdot n_{et}^3, \quad (8)$$

$$\text{державний борг за t-ий рік } (DB_t): DB_t = -15068280,22 - 882986,274 \cdot n_{pt}^3, \quad (9)$$

$$\text{військові витрати за t-ий рік } (VV_t): VV_t = -2227644,816 - 134444,624 \cdot n_{pt}^3, \quad (10)$$

$$\text{портфельний капітал, чистий приплив за t-ий рік } (PK_t):$$

$$PK_t = 497735578972084 + 343328469955046 \cdot n_{pt}^2, \quad (11)$$

$$\text{частка місць, якими володіють жінки в національних парламентах за t-ий рік } (Chm_t): Chm_t = -2800994,05 - 1937006,021 \cdot n_{pt}^2, \quad (12)$$

$$\text{дохід без урахування грантів за t-ий рік } (D_t):$$

$$D_t = 5276271,033 + 297245,3571 \cdot n_{pt}^3, \quad (13)$$

$$\text{загальні резерви за t-ий рік } (ZR_t): ZR_t = 18704953,34 + 12784687,41 \cdot n_{pt}^2, \quad (14)$$

$$\text{народжуваність за t-ий рік } (N_t): N_t = 1157119,001 + 793629,071 \cdot n_{st}^2, \quad (15)$$

$$\text{державні видатки на освіту за t-ий рік } (DV_t): DV_t = 901396,038 + 215082,398 \cdot \ln(n_{st}),$$

(16)

$$\text{робоча сила за t-ий рік } (RS_t): RS_t = -190825402260,341 - 132442736017,287 \cdot n_{st}^2, \quad (17)$$

$$\text{населення віком 15-64 роки за t-ий рік } (NV_t): NV_t = 65,974 + 6,673 \cdot n_{st}, \quad (18)$$

населення біженця країною або територією притулку за t-ий рік (NB_t):

$$NB_t = 171934,9 + 122162,7 \cdot n_{st}^2, \quad (19)$$

$$\text{безробіття за t-ий рік } (B_t): B_t = -741343,875 - 37746,794 \cdot n_{st}^3. \quad (20)$$

На основі отриманих функцій, де залежна змінна значення індикатору, аргументом виступає оптимальний інтегральний узагальнений показник. Обчислимо залежності та представимо результат на прикладі індикаторів економічної складової ($ET_t \approx 46,202$; $VVP_t \approx 136,901$; $ZVP_t \approx 727884,881$; $VE_t \approx 14,282$; $VDV_t \approx 118,762$; $IT_t \approx 1242506,425$). Розраховані показники вказують на значення, яке найкраще задовольняє досліджувані індикатори економічної сфери за для забезпечення стійкого розвитку економіки України. Аналогічно, знайдемо значення індикаторів соціальної та політичної складової держави.

Розраховані оптимальні значення слугують для подальшого визначення напряму соціо-політико-економічного розвитку України, створення стабільної економічної ситуації в країні, для визначення подальшої взаємодії розвитку соціальної сфери, політичного стану та економічної складової за для забезпечення виходу України на траєкторію стійкого зростання, запровадження діючої Державної стратегії удосконалення економічних, соціальних та політичних відносин в державі.

Список використаних джерел

1. Kuzmenko O. Practical aspects of modeling the stable political and economic situation in the country on the basis of multi-criteria optimization methods. *Journal of Strategic and International Studies*. 2014. №4, Volume IX. P. 17-24.

2. Кузьменко О.В., Колотіліна О.В. Моделювання оцінювання рівня економічного, соціального та політичного розвитку України, Італії та Франції в контексті оптимізації їх взаємодії / О.В. Кузьменко, О.В. Колотіліна // Міжнародний науково-виробничий журнал "Сталий розвиток економіки" / за ред. А.С. Даниленко. - м. Хмельницький, 2018. - с. 111-120.

3. Лоренс, Р. Кляйн. Південна і Східна Азія: локомотив світової економіки. Економіка і прогнозування. 2006. №1. С. 33-41.

4. Онищенко Ю.І., Пшенична А.А. "Методологічні підходи до визначення чинників, що забезпечують стабільність банківської системи України", Фінансово-кредитна діагностика: проблеми теорії та практики.- №. 1 (10).-2011. - с. 19 - 25.

УДК 004.6:316.472.4

Койбічук Віталія Василівна,

к.е.н., старший викладач кафедри економічної кібернетики,

Сумський державний університет, м. Суми

Рожкова Марина Сергіївна,

студентка,

Сумський державний університет, м. Суми

МОЖЛИВОСТІ ТА НАСЛІДКИ ЗАСТОСУВАННЯ ВЕЛИКИХ ДАНИХ В СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖАХ

У сучасному світі соціальні мережі стали одним із найефективніших інструментів для розповсюдження інформації. Реклама, продажі, угоди, обмін фотографіями, підписки, вподобання, спілкування – все це є невід’ємною частиною соціального життя людей в мережі Інтернет. Велика популярність призводить до того, що дуже часто соціальні мережі використовують не за призначенням. Цифровий слід, який залишає кожна людина, навіть в «офлайн» режимі забезпечує велику точність аналізу особистості та дозволяє впливати на неї.

У ХХІ столітті соціальні мережі міцно закріпилися на фінансовому ринку. Жодна велика компанія не обходиться без сторінки в Instagram чи Facebook, а цифровий брендинг значно впливає на кількість та динаміку продажів. Поєднання мережі Інтернет та фінансово-кредитних систем зумовило

виникнення цифрового банкінгу, електронної валюти та електронних гарантів, що спричинило зручне користування даними послугами, збільшило кількість грошово-кредитних операцій. Використання технологій big data створило революцію на ринку фінансових послуг і продовжує створювати не лише нові можливості, але й нові ризики.

Великі дані (big data) стали поширеним терміном у фінансово-економічній діяльності та бізнесі, їх технології використовують як фізичні, так і юридичні особи. Зміст терміну «big data» полягає в можливості отримання бізнес-значимої інформації з величезних обсягів різноманітних даних, структурованих та неструктурованих, що піддаються обробці програмними інструментами.

На перших етапах розвитку технологій «big data» було не зовсім зрозуміло, яку користь може принести використання великого обсягу даних в мережах. Найбільш широким застосуванням був аналіз запитів користувача та фільтрація товарів, які надавалися йому у вигляді реклами.

Перші комерційні спроби використання соціальних мереж відбувалися в телекомунікаційній сфері: мобільні оператори відслідковували періодичність дзвінків абонентів і на основі отриманих даних робили висновок про ймовірність зміни людиною мобільного оператора. Пізніше, якщо абонент змінював оператора, обчислювалося, хто з кола його спілкування також може зробити аналогічні дії. Вже потім, досліджуючи отримані результати, можна було визначити сильних лідерів, до думки яких прислуховуються, і які можуть вплинути на інших на користь компанії.

Станом на теперішній час масове використання соціальних мереж дає змогу робити більш глобальні висновки про людину, відслідковувати її дії і робити прогноз щодо її майбутньої поведінки.

Вплив соціальних мереж не можна ігнорувати не лише на державному, але й на світовому рівні. Дослідження науковців Кембриджського університету психоматики показали, що мережа Facebook може розповісти про людину набагато більше, ніж вона сама знає про себе. Деяка кількість вподобань дає

змогу визначити належність до політичної партії, колір шкіри, вподобання людини в усіх сферах діяльності, а також її фінансовий стан та перспективи розвитку, інтелектуальний рівень, релігійні переконання, наявність шкідливих звичок.

Така доступність особистої інформації може становити небезпеку для її автора. Підтвердженням цього стала передвиборча компанія Дональда Трампа та Brexit. Аналітична компанія проводила збір інформації про користувачів соціальних мереж та надсилала кожному із них провокаційну, модифіковану інформацію про конкурентів, враховуючи їх уподобання. Дані дослідження підтверджують той факт, що після отримання інформації, заснованій на використанні обробленого масиву даних, людина перейде до дій (купить певну річ чи проголосує за потрібного кандидата або ухвалить певне рішення) зростає на 140 % [1, 2].

Обробка великого обсягу даних в соціальних мережах відбувається на основі математичних алгоритмів. Найпоширенішими є алгоритми машинного навчання, логістичної регресії, використання веб-графів.

Розглянемо технологію big data з використанням веб-графів.

Соціальну мережу можна представити у вигляді орієнтованого графа, вершини якого є користувачами, а ребра – підписками, «дружбою» чи вподобанням певної сторінки чи іншого користувача [3]. Такий веб-граф є малим за діаметром. В реальному житті та соціальних мережах Інтернет діє «правило шести рукостискань» – правило, за яким дві будь-які людини в світі знайомі через шість рукостискань одна з однією. Даний граф є розрідженим (має малу кількість ребер). Побудова таких графів заснована на ідеях кращого приєднання, тобто приєднанні, якому надається найбільша перевага. Це означає, що людина швидше за все зверне увагу на таку інформацію чи оголошення, які засновані на її вподобаннях, зазначених раніше.

Інша технологія big data, що дозволяє проводити дослідження соціальних мереж, використовує задачі прогнозування, де з усього набору даних виділяється певна частина, що формує спеціальну вибірку, для кожного об'єкта

якої відомо, що значення цільової змінної є додатним, тобто дані користувачі цікавляться питанням, яке досліджується. На основі отриманої вибірки за допомогою нейронних мереж чи дерева рішень будується прогноз щодо того, чи можливе виникнення зв'язків (впливу) між учасниками вибірки та іншими користувачами, які пов'язані з ними.

Важливу роль відіграють і задачі кластеризації при дослідженні соціальних мереж. Під час їх використання для неструктурованих даних відбувається пошук схожих рис та відбувається поділ на кластери за вподобаннями та приналежністю до певних груп, тобто інформація перетворюється у структуровану. Кожен кластер досліджується окремо, виділяються його особливості та робиться висновок про те, як саме працювати з користувачами чи клієнтами в кожному сегменті масиву.

Отже, можна зробити висновок, що технології big data все міцніше закріплюються на сучасних економічній, політичній та соціальній аренах. Технології обробки великих обсягів даних дозволяють забезпечувати підвищену ефективність взаємодії з клієнтами та значно оптимізують роботу компаній. Все частіше великі продуктові фірми використовують аналіз даних для контролю та управління користувачами.

Список використаних джерел

1. The Telegraph [Електронний ресурс] // 2016 – Режим доступу: <https://www.telegraph.co.uk/news/2016/10/10/who-won-and-lost-the-second-presidential-tv-debate-donald-trump>.
2. The New York Times [Електронний ресурс] //2018 – Режим доступу: <https://www.nytimes.com/2018/03/17/us/politics/cambridge-analytica-trump-campaign.html>.
3. Mining Social-Network Graphs - Stanford [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://infolab.stanford.edu/~ullman/mmds/ch10.pdf>.

Олійник Віктор Михайлович

д.е.н., професор

Сумський державний університет, м. Суми

Баранова Анна Олександрівна

магістрант

Сумський державний університет, м. Суми

АНАЛІЗ КРЕДИТУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

Розвиток позик для фізичних осіб збігається зі створенням та розвитком банківської справи, відіграє важливу роль у розвитку громадянських відносин на ринку фінансової безпеки та споживання та виконує свою первинну функцію щодо розширення можливостей населення та рівня життя.

З огляду на специфічний характер роздрібної позики та характер позики в цілому, можна зробити висновок, що банківська позика фізичним особам є типом економічних відносин між банком та кредитором, що включає - надання банку тимчасового депозиту безкоштовно. в частині погашення, терміну погашення, платежу та застави.

В Україні популярність кредитування фізичних осіб в останні роки дуже висока. Попит на фінансові ресурси, запозичені громадянами, та їх постачання банківськими фінансовими установами зростає [1].

В умовах добре функціонуючої економіки міжбанківська конкуренція є жорсткою для кредитних послуг клієнтів. Можна виділити наступні особливості банківських позик для фізичних осіб [2]:

- позичальник вільний вибрати банк, у якому він хотів би отримати кредит. Особа має право одночасно брати позики у різних банків;
- кредитний банківський кредит надається після закінчення терміну дії кредитного договору;
- будь-які проблеми, що виникають із позик, вирішуються шляхом прямої угоди між банком та кредитором;

За умови домовленості, кожен суб'єкт господарювання у кредитних відносинах бере на себе конкретні обов'язки;

- якщо вони позичають позикодавцю більше 10% власного капіталу («великі позики»), комерційний банк повідомляє про такі випадки Національний банк України.

Основними видами банківських позик фізичним особам є позики на придбання житла (заставу), на придбання транспортних засобів (автомобілів) та на придбання товарів тривалого користування (споживача).

За даними НБУ, за 9 місяців 2019 року загальний обсяг кредитів, виданих банками українським позичальникам, виріс на 4,5 мільярда гривень або на 2,4% – до 192,7 мільярда гривень. Для порівняння: за 2018 рік обсяг кредитів українців зменшився на 11 мільярдів грн або 5,5%. Більше того – досі, з 2015 року, обсяг кредитування фізичних осіб щорічно скорочувався (рис. 1).

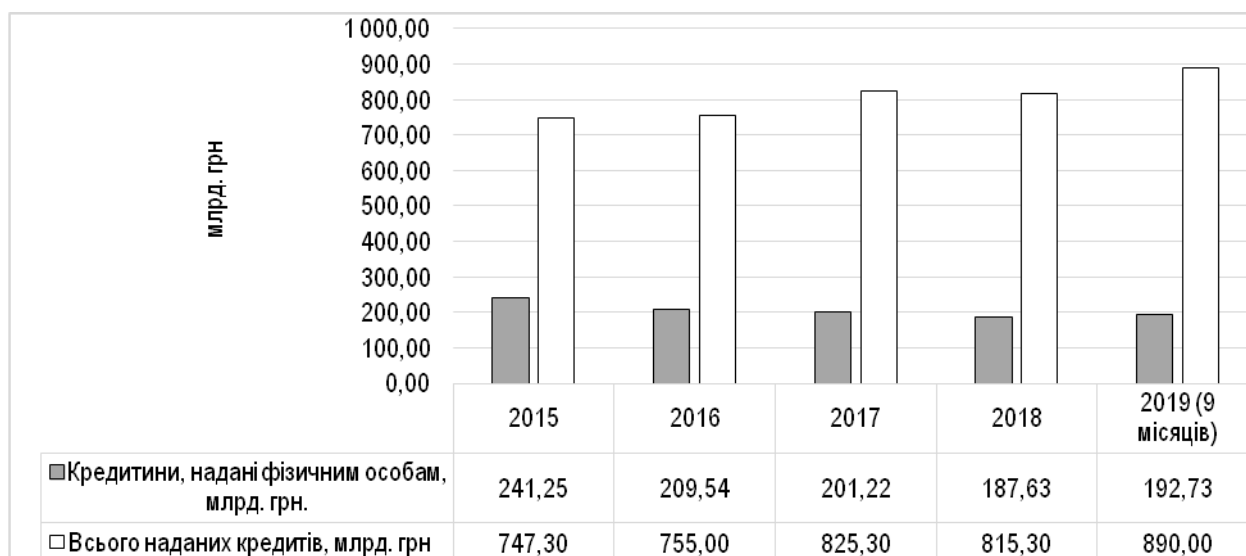


Рисунок 1 – Динаміка порівняння обсягів всього наданих кредитів та кредитів, наданих фізичним особам, млрд грн

При цьому різні напрямки кредитування фізичних осіб – споживче, житлове та позики на авто – демонстрували різну, а іноді і зовсім протилежну динаміку. НБУ констатує, що споживче кредитування продовжує зростати та зберігає надзвичайну привабливість для банків. Воно вже становить понад

половину кредитного портфеля деяких із них. Наведемо дані, які вказують на серйозне зростання чистих кредитів, виданих фізособам. Якщо наприкінці 2016 року їх загальний обсяг у країні становив понад 50 млрд грн, то за кілька років вже перевищив рівень 100 млрд ГРН. Так у 2017 році цей показник сягнув позначки 87 млрд грн, що на 7,8 % більше ніж за минулий рік. У 2018 році обсяг споживчих кредитів дорівнює 111 млрд грн. Зазначимо, що за чотири перші місяці 2019 року цей показник упритул підібрався до позначки 120 млрд грн. А обсяг іпотеки за той же період за даними Національного банку України, мав такі показники. У 2016 році обсяг наданих гредитів на житно дорівнював 1,2 млрд грн, у 2017 році даний показник зменшився та сягнув позначки у 970 млн грн. Станом на 2018 рік обсяги іпотечного кредитування збільшилися на 8.1% (порівняно з 2017 роком). За 2018 рік було видано нових іпотечних кредитів на суму, що перевищує 2,4 мільярди гривень. Для того, щоб доцільно порівняти показники оберемо дані обсягу іпотек за період перших чотирьох місяців 2019 року, а саме 1,2 млрд грн. (рис. 2).

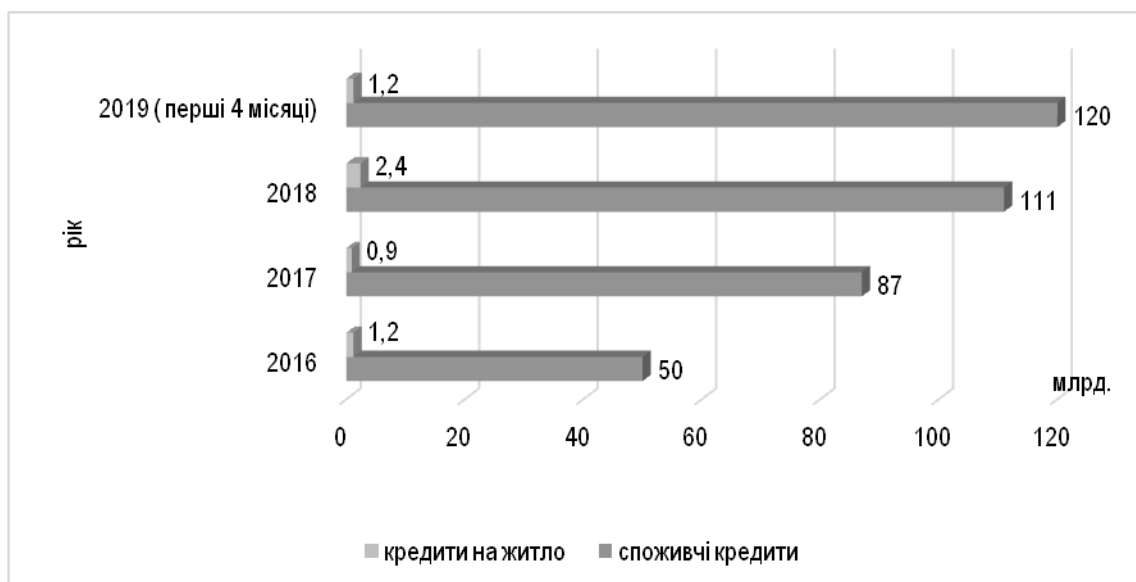


Рисунок 2 – Обсяг кредитування фізичних осіб українськими банками, млрд грн.

Аналізуючи кредитування фізичних осіб, слід також зазначити, що вдосконалення його організаційного, фінансового та економічного підходу

дозволить скористатись великими можливостями цього виду кредитування для здійснення та підвищення соціального добробуту населення, особливо при купівлі житло, а саме [3]:

- розширення та вдосконалення організаційної, правової, фінансової та економічної бази банківських позик для фізичних осіб
- участь системного банку - відповідно;
- забезпечує призначення кредитних схем, їх дискреційну динаміку та підвищує надійність позик за допомогою заходів, що сприяють розвитку цього виду позик;
- розробити метод оцінки кредитної вартості кредитора та зменшити кредитний ризик для фізичних осіб.

Реалізація цих заходів, а також заходів щодо імплементації конкретного законодавства сприятимуть розширенню масштабів та якості банківського кредитування як ключового засобу прискорення темпів соціально-економічного розвитку країни.

Список використаних джерел

1. **Ошибка! Источник ссылки не найден.**
2. Бордюг В. В. Теоретичні основи оцінки кредитоспроможності позичальника банку. Вісник університету банківської справи національного банку України, 2008. №3. – С. 112–115.
3. Васильчак С. В. Оцінка кредитоспроможності позичальника як один із методів забезпечення економічної безпеки банку / С.В. Васильчак, Л.Р. Демус // Національний лісотехнічний університет України, 2012, № 22.2. – С. 153–161.

Яровенко Ганна Миколаївна,

к.е.н., доцент,

Сумський державний університет, м. Суми

Нечепоренко Ілля Дмитрович,

Студент групи ЕК-61а

Сумський державний університет, м. Суми

СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ КІБЕРЗАХИСТУ ЩОДО ВИЯВЛЕННЯ ШАХРАЙСТВ, ЩО ЗДІЙСНЮЮТЬСЯ ПЕРСОНАЛОМ БАНКУ

Шахрайство з грошовими засобами є розповсюдженим способом незаконного збагачення, незалежно від того, яким чином воно здійснювалося. Особливо актуальною ця проблема є для фінансово-кредитних установ, які безпосередньо мають справу з фінансовими операціями. Але шахрайські дії в банківській сфері за часту важко виявити на тлі величезної кількості автентичних транзакцій, що проводяться щодня. З іншого боку, не виявлення зловживань, фінансових махінацій, відмивання кримінальних доходів, незаконне отримання коштів з клієнтських рахунків, тощо може завдати шкоди репутації банку. Найтривожніша статистика з банківського шахрайства пов'язана саме із зловживаннями інсайдерів: у 70% випадків злочин було скоєно банківськими службовцями, а саме тими, хто має найвищий рівень доступу до банківської інформаційної системи [1]. Системні адміністратори та адміністратори баз даних мають усі можливості для здійснення або сприяння шахрайству, оскільки володіють повним доступом до банківської інформації, ключів шифрування, паролів та знищення наслідків протиправних дій. Також давні співробітники і топ-менеджери невеликих банків та філій використовують свій доступ до багатьох операцій в системі банку та можуть зловживати своїми довірчими позиціями. Схеми внутрішньобанківських шахрайств залишаються непоміченими протягом багатьох місяців завдяки тому, що фахівці ІТ-відділу

або топ-менеджери вдало скривають свої махінації. Шахрайства, скоєні банківськими службовцями, призводять до багатомільярдних втрат для банків, що також негативно впливає й на економіку країни за рахунок зниження довіри клієнтів до банківської системи та виведення коштів з країни. Саме тому ця проблема є актуальною та потребує комплексного підходу до її вирішення.

Щоб фінансова установа була на крок попереду кіберзагроз, важливо виявляти загальні попереджувальні ознаки того, що співробітник може бути залучений в будь-яке фінансове шахрайство. Як приклад, банківська система кіберзахисту повинна виявляти такі маркери [2]:

- вхід в облікові записи клієнтів у неробочий час;
- частий або надмірний доступ до акаунтів з високим прибутком;
- відмова від вихідних протягом тривалого часу;
- доступ до облікових записів тими співробітниками, які не мають відповідних прав або не є звичними для їх роботи;
- здійснення операцій по тих рахунках, які не використовувалися протягом тривалого часу;
- доступ до «чорного списку» клієнтів;
- доступ до камер спостереження у банку, тощо.

Дієвим заходом попередження шахрайств персоналом є розробка та впровадження автоматизованого рішення для моніторингу дій співробітників, яке іноді сприймається ними як акт недовіри до цінних співробітників, але дозволить виявити підозрілу поведінку. Саме на поведінковому профілюванні базуються сучасні зарубіжні системи захисту від шахрайства. Створення даної технології стало можливим завдяки використанню аналітики великих даних. [3, 5] Профілювання дозволяє аналізувати дуже великі обсяги даних про історичну поведінку кожного співробітника і клієнта, щоб у результаті сформувати профіль, який описує типовий спосіб використання свого облікового запису. Потім система порівнює кожну дію співробітника у системі, яка відбувається у його профілі, з еталонним профілем, порівнює з рядом індикаторів, щоб оцінити ймовірність того, що операція або транзакція є результатом

внутрішнього або зовнішнього шахрайства. Також профілювання дозволяє визначити випадки, коли доступ до облікового запису співробітника здійснюється з незнайомої IP-адреси. Використання даної технології дозволить відслідковувати дії співробітників, які є поза межами їх посадових інструкцій. Профілювання сприяє накопиченню статистики щодо шахрайств та включенню цих випадків, як продукційних правил системи кіберзахисту, що в подальшому сприятиме блокуванню підозрілих транзакцій і запобіганню втрат.

Потужною технологією для систем захисту від шахрайства є машинне навчання, яке набуває поширення у закордонних системах захисту, але не є розповсюдженою в українських банках. Машинне навчання, засноване на статичних елементах управління і поведінковому профілювання, надає більш точний і чутливий набір інструментів для виявлення шахрайства. Застосування машинного навчання в системах протидії шахрайству передбачає використання великих обсягів історичних даних для навчання алгоритмів, щоб вони поступово вчилися виявляти аномалії серед маси законних транзакцій. Прикладом технології машинного навчання для протидії шахрайству є програмне забезпечення NetGuardians. Було встановлено, що його застосування NetGuardians дозволяє скоротити число помилкових спрацьовувань на 80 відсотків [4].

На нашу думку, є велика потреба у створенні потужного продукту для виявлення внутрішніх шахрайств – експертної системи, яка б поєднала технологію профілювання та машинного навчання. Це можливо завдяки реалізації алгоритмів, які базуються на побудові нейронних мереж та нечітких множин, у поєднанні із сучасними мовами програмування. Шахраї стають все більш витонченими, швидко реагують на появу нових технологій, що дозволяє змінювати і адаптувати свої підходи до шахрайства. Тому банки повинні також бути гнучкими, щоб реагувати на нові загрози. Для боротьби із шахрайством банкам слід використовувати нові підходи, що дозволить зберегти репутацію та підвищити довіру населення.

Робота виконана в рамках держбюджетної науково-дослідної роботи № 0118U003574 «Кібербезпека в боротьбі з банківськими шахрайствами: захист споживачів фінансових послуг та зростання фінансово-економічної безпеки України».

Список використаних джерел:

1. Тарасюк Я. Основні способи скоєння шахрайств в банківсько-кредитній сфері та протидія їм [Електронний ресурс] / Я. Тарасюк. – Режим доступу до ресурсу: https://blogdocentyarynatara.io.ua/s2304419/osnovni_sposobi_skonnya_shahraystv_v_bankivsko-kreditniy_sferi_ta_protidiya_em.

2. 6 Indicators of Employee Fraud for Financial Institutions [Електронний ресурс] // Verafin. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://verafin.com/2019/08/6-indicators-of-employee-fraud-for-financial-institutions/>.

3. Bharadwaj R. AI for Cybersecurity in Finance – Current Applications [Електронний ресурс] / R. Bharadwaj // EMERJ. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://emerj.com/ai-sector-overviews/ai-cybersecurity-finance-current-applications/>.

4. Digital banking fraud: Best practice for technology-based prevention [Електронний ресурс] // NetGuardians. – Режим доступу до ресурсу: <https://netguardians.ch/digital-banking-fraud/>.

5. Mossa B. Internal Fraud in Banks - Recognizing Red Flags [Електронний ресурс] / B. Mossa // LinkedIn. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.linkedin.com/pulse/internal-fraud-banks-recognizing-red-flags-bahru-mossa-cm>.

Боженко Вікторія Володимирівна,
к.е.н., Сумський державний університет

Шитіков Єгор Сергійович,
студент, Сумський державний університет

ВПЛИВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ВОЛАТИЛЬНІСТЬ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Одним із ключових джерел підвищення рівня розвитку національної економіки є наявність стійких торгівельних, виробничих та фінансових зв'язків з іншими країнами світу. Враховуючи високий рівень відкритості економіки України відносно зовнішньоекономічної діяльності, то дані процеси роблять економіку уразливою та залежною від зовнішніх впливів. У зв'язку з цим будь-які кризові явища у міжнародній економіці обмежують можливості стабільного розвитку національної економіки в цілому та фондового ринку зокрема.

З одного боку залучення іноземних інвестицій дає змогу покращити розвиток експортного потенціалу і зменшити рівень залежності від імпорту, а з іншого – інвестиційна діяльність несе потенційну загрозу зниження рівня конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників, посилення залежності від іноземного капіталу, а також загострення кризових явищ на фінансовому ринку.

Враховуючи тенденції та частку кожної окремої країни в структурі зовнішньоекономічного обороту України встановлено, що Росія, Велика Британія, Німеччина та Польща є основними країнами-партнерами України. У рамках даного дослідження запропоновано визначити ступінь впливу країн-партнерів на динаміку фондового ринку України. Для характеристики фондового ринку у вищезазначених країнах обрано наступні фондові індекси: RTS (Росія), WIG (Польща), DAX (Німеччина), FTSE (Великобританія), PFTS (Україна). Для проведення дослідження обрано модель імпульсних шоків

шляхом побудови векторної авторегресії, яка демонструє зміну показників, що розглядаються у відповідь на збільшення чи зменшення відповідних показників країн-партнерів. Згідно з підходом «імпульс – розповсюдження», при якому система стикається із великою кількістю імпульсів, які дають поштовх циклічним коливанням. Поширення цих коливань повинно мати затухаючий характер.

Для побудови моделі імпульсних шоків для України використано програму EViews. У межах дослідження обрано стандартну VAR модель для аналізу фондових індексів України і країн-партнерів – Росії, Німеччини, Польщі та Великої Британії.

На рисунку 1 відображено реакцію фондового індексу ПФТС в Україні на шоки, спричинені зміною кон'юнктури на фондових ринках досліджуваних країн-партнерів.

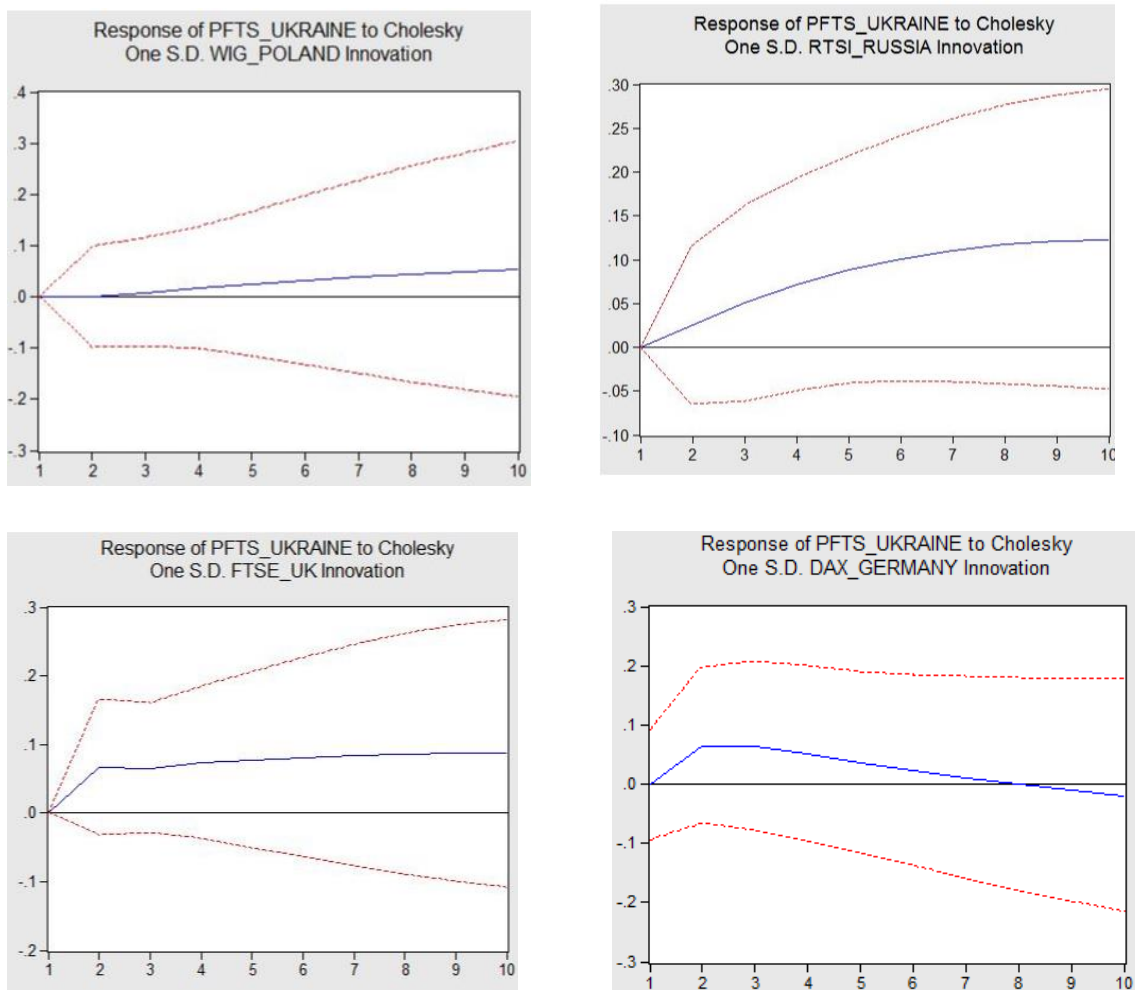


Рисунок 1 – Модель імпульсних шоків для України та Росії

Побудовані графіки засвідчили, що поява шоку, спричинена зміною динаміки влючових фондових індексів в Росії, Великобританії та Польщі спричинює зростання індексу ПФТС протягом наступних періодів. Варто відзначити, що найбільш вагомий вплив на зміну ПФТС в Україні має фондовий індекс Російської Фелдерації.

Таким чином, побудовані графіки демонструють істотну залежність економічного розвитку України від інших країн. Однак, оскільки зовнішньоекономічні зв'язки є запорукою прогресивного розвитку економіки України, то необхідно проводити моніторинг, прогнозування та попередження негативних тенденцій, що можуть виникати в процесах розвитку країн-партнерів, щоб зменшити ступінь їх впливу на фунціонування вітчизняної фінансово-кредитної системи.

Олійник Віктор Михайлович

д.е.н., професор

Сумський державний університет, м. Суми

Шевченко Сергій Сергійович

магістрант

Сумський державний університет, м. Суми

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

На сьогоденному етапі розвитку економіки України загалом, та банківського сектору зокрема важливого значення набуває поняття інвестиційної привабливості комерційного банку. Це обумовлено необхідністю прискорення фінансово-економічних процесів в країні в рамках забезпечення дієвого процесу розвитку економіки України.

Підвищення рівня інвестиційної привабливості банківського сектору призведе до притоку фінансових ресурсів на депозитарії банків, що в свою чергу дозволить підвищити обсяг кредитних ресурсів банківського сегменту і

потенційно призведе до пришвидшення процесів в системі реального сектору економіки України.

Сталий економічний розвиток в Україні можливий лише за умови залучення достатніх обсягів інвестиційних ресурсів для здійснення структурних зрушень в господарському комплексі країни. Банківській системі в сучасних економічних умовах належить провідна роль в забезпечення економічного розвитку країни. Існує досить щільний кореляційний зв'язок між рівнем розвитку фінансового (в тому числі і банківського) сектору і темпами зростання економіки, що обумовлено рядом причин:

- поглибленням глобалізації у фінансовій сфері;
- процесами об'єднання і взаємодії банківських, промислових і торгових капіталів;
- значною потребою реальної економіки в фінансово-кредитних та інвестиційних ресурсах.

В даний час одним з найпоширеніших та найефективніших джерел розвитку та розширення банків є залучення інвестицій. Інвестиційні ресурси відіграють найбільшу роль у складі залучених ресурсів комерційного банку. Тому дуже важливим для банку як для об'єкта інвестування є створення умов, за яких інвестор вклав би свої кошти саме в цю установу. Основою для рішення інвестора про вкладення коштів є рівень інвестиційної привабливості.

У зв'язку з цим актуальною є проблема підвищення ефективності аналізу та оцінки інвестиційної привабливості банків. Для вирішення вказаної проблеми необхідно розробляти нові підходи, засновані на сучасних методах економіко-математичного моделювання та програмування, що сприятиме підвищенню рівня оцінювання інвестиційної привабливості банку та матиме позитивний ефект при прийнятті управлінських рішень щодо його інвестування [2].

Необхідно відмітити, що незважаючи на актуальність питання даної роботи у вітчизняній науці загалом питання інвестиційної привабливості банку не має ґрунтового і фундаментального рівня дослідження, фактично у

вітчизняній науці навіть немає розширеного визначення економічної категорії інвестиційна привабливість банку. В той же час питанням дослідження інвестиційної привабливості, країни, регіону, галузі та компаній приділено більш значну увагу.

Пропонуємо під інвестиційною привабливістю комерційного банку розуміти комплексну систему рівня дохідності по банківським інвестиційним продуктам та фінансово-економічні показники діяльності установи в рамках підтвердження достатнього рівня фінансової стійкості та стабільності банку (Рис.1).

Як можна побачити з нижченаведеної схеми, інвестиційна привабливість банку є одним із трьох основних чинників, що формують потенціал комерційного банку. В той же час потрібно розуміти, що хоч ці чинники і є окремими елементами, в той же час вони формують комплексний механізм взаємодії задля забезпечення достатнього рівня потенціалу комерційного банку.

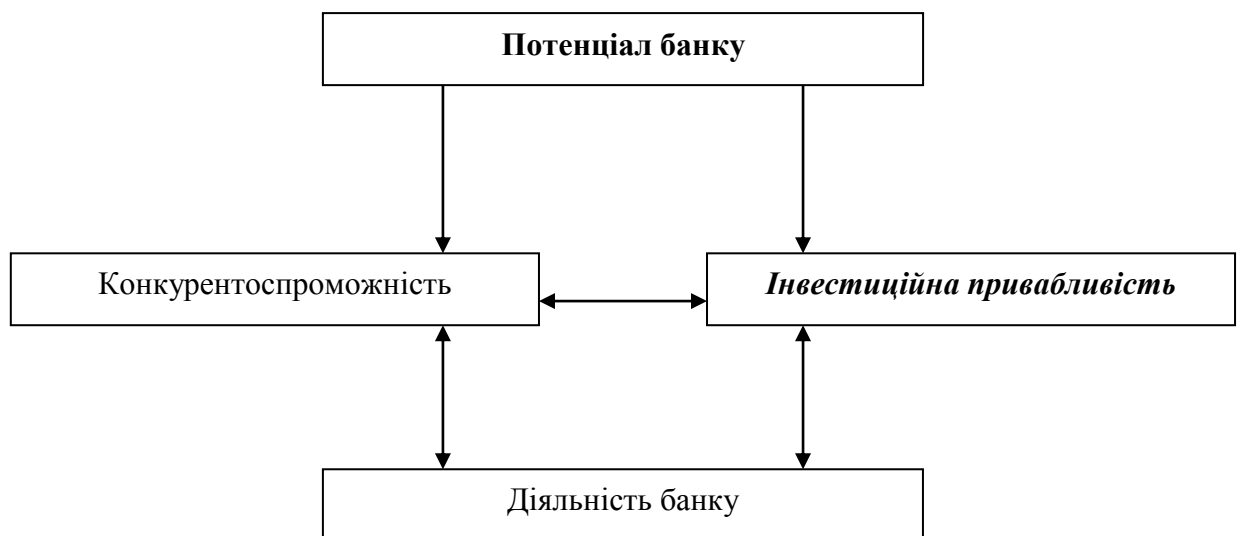


Рисунок 1 – Інвестиційна привабливість в структурі потенціалу комерційного банку [1]

У процесі реалізації основної діяльності на комерційний банк здійснюють істотний вплив різні фактори, як зовнішні (пов'язані з макроекономічною ситуацією в державі в цілому та в регіоні або в окремій системній галузі

народного господарства), так і внутрішні (пов'язані з процесом фінансової і адміністративно-економічної діяльності у фінансово-кредитній установі).

Фактори, що впливають на інвестиційну привабливість комерційного банку можна розділити на дві ключові групи:

- зовнішні – що відносяться до зовнішнього економічного середовища, і в рамках, яких банк не може за рахунок власних коштів і організаційно-адміністративного ресурсу змінити їх негативний вплив на діяльність установи;
- внутрішні чинники – відбуваються в системі організаційних, економічних і фінансових процесів комерційного банку. Вплив даних чинників банк може змінити або повністю нівелювати в процесі здійснення фінансово-економічної діяльності.

В рамках ефективного визначення потенційним інвестором інвестиційної привабливості комерційного банку використовуються різні стратегії і методики довгострокового і поточного оцінювання продуктів того чи іншого банку, з метою виявлення найбільш ефективних об'єктів для здійснення інвестування [3].

Дані оцінки можуть ґрунтуватися на наступних елементах і механізмах:

- потенційні очікування інвестора в рамках отримання економічної вигоди;
- розвиток ситуації в перспективі в системі фінансово-економічних показників діяльності комерційного банку;
- оцінка факторів впливу на комерційний банк і визначення рівня сприйняття цього впливу з боку комерційного банку;
- виокремлення ряду показників діяльності банку, і оцінка їх зміни в часі з метою акценту на цьому аспекті розвитку комерційного банку.

Таким чином, інвестиційна привабливість комерційного банку – це економічна категорія, зміст якої залежить, головним чином, від фінансового стану конкретного кредитного інституту, а також від багатьох зовнішніх і внутрішніх факторів.

Список використаних джерел

1. Котковський В.С. Визначення інноваційного потенціалу банків України в умовах глобалізації. Економіка та суспільство, 2018. №7. – С. 551–554.
2. Лубенець С. В. Моделювання інтегрально-рейтингової оцінки інвестиційної привабливості банків / С. В. Лубенець, В. В. Гришунін // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія : Економічна, 2016. Вип. 90. – С. 97–107.
3. Руда О. Л. Сучасні тенденції на ринку банківських послуг в Україні та їх вплив на фінансову діяльність банківської системи. Агросвіт, 2019. № 9. – С. 25– 31.

Наукове видання

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

МАТЕРІАЛИ

**IV Всеукраїнської науково-практичної on-line-конференції
(Суми, 21–22 листопада 2019 року)**

У двох частинах

Частина 2

Відповідальний за випуск І. О. Школьник
Комп'ютерне верстання Д. О. Биченко, Т. О. Бочкарьова

Матеріали друкуються в авторській редакції.

Формат 60x84/16. Ум. друк. арк. 9,3. Обл.-вид. арк. 8,7. Тираж 100 пр. Зам. №

Видавець і виготовлювач
Сумський державний університет,
вул. Римського-Корсакова, 2, м. Суми, 40007
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 3062 від 17.12.2007.