

Міністерство освіти і науки України
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (м. Дніпро, Україна)
Запорізька державна інженерна академія (м. Запоріжжя, Україна)
Інститут економіки імені Паата Гугушвілі
Тбіліського державного університету імені Іване Джавахішвілі (м. Тбілісі, Грузія)
Інтегральний університет Лакхнау (м. Лакхнау, Індія)
Університет прикладних наук (м. Міттвайда, Німеччина)
Університет професора доктора Асена Златарова (м. Бургас, Болгарія)
Мерія м. Громадка (Польща)

ЕКОНОМІКА І МЕНЕДЖМЕНТ 2021:
ПЕРСПЕКТИВИ ІНТЕГРАЦІЇ
ТА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Збірник наукових праць
Міжнародної науково-практичної конференції
(Дніпро, 8–9 квітня 2021 р.)

У восьми томах

Том 6. Взаємодія фінансового ринку та реального сектору економіки;
економічна безпека та управління ризиками

Дніпро
Видавець Біла К. О.
2021

*Затверджено на засіданні вченої ради факультету економіки
Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара*

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ

Дробахін О. О. – д-р фіз.-мат. наук, проф., в. о. ректора Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара, голова оргкомітету;

Гринько Т. В. – д-р екон. наук, проф., декан факультету економіки Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара;

Демура А. Л. – канд. тех. наук, заступник директора департаменту освіти і науки Дніпропетровської обласної державної адміністрації;

Іванов Р. В. – канд. фіз.-мат. наук, доц., зав. кафедри економічної кібернетики Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара;

Коваленко О. В. – д-р екон. наук, проф., зав. кафедри економіки підприємства Запорізької державної інженерної академії;

Олійник Т. І. – канд. екон. наук, зав. кафедри економіки, підприємництва та управління підприємствами Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара.

Абесадзе Р. Б. – д-р екон. наук, проф., директор Інституту економіки імені Паата Гугушвілі Тбіліського державного університету імені Іване Джавахішвілі;

Аміт Кумар Гоель – доц., доц. кафедри комерції та управління бізнесом Інтегрального університету Лакхнау;

Серджо Велеско – д-р екон. наук, проф. міжнародного менеджменту факультету економіки університету прикладних наук у місті Міттвайда;

Дімітров Іван – д-р екон. наук, проф., проф. кафедри економіки та управління університету професора доктора Асена Златарова;

Даріуш Павліцин – мер міста Громадка (Польща);

Величко Л. А. – канд. наук з держ. упр., доц. кафедри економіки, підприємництва та управління підприємствами Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара;

Гвініашвілі Т. З. – канд. екон. наук, доц. кафедри економіки, підприємництва та управління підприємствами Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара;

Павлов Р. А. – канд. екон. наук, доц., доц. кафедри економіки, підприємництва та управління підприємствами Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара.

Е 45 Економіка і менеджмент 2021: перспективи інтеграції та інноваційного розвитку : зб. наук. праць Міжнар. наук.-практ. конф., 8–9 квіт. 2021 р. : у 8 т. – Дніпро : Видавець Біла К. О., 2021.

ISBN 978-617-645-441-0

Т. 6 : Взаємодія фінансового ринку та реального сектору економіки; економічна безпека та управління ризиками. – 2021. – 120 с.

ISBN 978-617-645-447-2

У збірнику надруковано наукові праці Міжнародної науково-практичної конференції, яка відбулася 8–9 квітня 2021 року в Дніпровському національному університеті імені Олеся Гончара. Для студентів, аспірантів, викладачів ВНЗів та наукових закладів.

УДК 336

ВЗАЄМОДІЯ ФІНАНСОВОГО РИНКУ ТА РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

PhD student Khmarskyi Valentyn

University of Zurich, SFI (Switzerland)

ASSET PRICING AND FOMC PRESS CONFERENCES

Many studies show that monetary policy exerts a considerable influence on financial markets and that asset prices respond strongly to scheduled Federal Open Market Committee (FOMC) announcements about interest rate policy decisions (Bernanke and Kuttner, 2005, Savor and Wilson, 2013, Lucca and Moench, 2015 among others). Being the body responsible for the monetary policy of the U.S. Federal Reserve System (informally known as FED), the FOMC regularly meets and discusses the state of the economy to further make monetary policy decisions. Particularly, the FOMC decided to hold a press conference (PC hereafter) following half of its scheduled meetings in the period from April 2011 till December 2018¹. This new environment, where the FOMC held a PC just for half of its schedules meetings, makes it interesting to study the behavior of asset prices by distinguishing days with and without a PC to further gauge the implications of this new communication policy on financial markets. Indeed, Boguth et al. [2019] recently provided empirical evidences of the economic consequences of PC, showing that investors put more attention to announcements followed by them. In particular, the authors find that investors lower their expectations of important decisions on days without PCs, meaning that they expect these days to convey less price-relevant information.

In their paper, Eriksen and Groenborg [2019] continue this new line of research by analyzing the implications of the PC communication policy for financial markets in general. By empirically estimating the Security Market Line (SML), the authors show that the introduction of PCs makes risky and safe assets behave differently on days with (PC days henceforth) and without a press conference (non-PC days

henceforth), arguing that this result show a puzzling fact about the behavior of these assets. The paper's main findings can be summarized as follows. First, announcement day excess returns are concentrated on scheduled FOMC meeting days with risky (safe) assets earning a higher premium in days with (without) a PC over the period 2011-2018. Indeed, the relation for risky assets is consistent with the Capital Asset Pricing model (CAPM), while the relation for safe assets runs counter to this model. Second, market betas for stocks compress towards one on PC days, but stay unchanged on non-PC days. Third, stock-bond correlation is time varying with positive (negative) values on PC (non-PC) days. Finally, they show that international assets also react to this new communication policy, meaning that the FED enjoys a unique position in global financial markets. These results are robust also when including the 25 Fama and French [1992] portfolios and when analyzing specific market anomalies, like the well-known idiosyncratic volatility (IVOL) anomaly of Ang et al. [2006].

In this project, I review and replicate Eriksen and Groenborg's findings to better understand and study this new interesting and puzzling empirical fact: asset prices behave differently in days with and without a PCs. In particular, I carry out the same analysis for the period April 2011 – June 2018 distinguishing FOMC scheduled meetings in those (not) followed by a PC. As an extension to their analysis, I add as a robustness check the study of a well-known market anomaly: the momentum (MOM henceforth). The reasoning behind the curiosity to study MOM portfolios' behavior is based on two main empirical evidences. Neuhierl and Weber [2018] documents that U.S market returns show an upwards drift both before and after an expansionary monetary policy surprise and that, when studying how FOMC decisions affect factor investing, for momentum there is a large effect during contractionary policy decisions but no effect during expansionary policy decisions. Alongside, Boguth et al. [2019] find that investors increase their expectations (meaning that they are likely to expect an expansionary monetary policy decision) and record a larger market risk premium for days with a PC. Based on these two empirical facts, I expect that MOM portfolios (as test assets) should not present a positive and significant SML slope on PC-days.

The next input to the project is to discuss potential reason behind market risk failure to explain MOM portfolios' returns on PC days. One potential explanation can be related to investors' behavior (Nicholas et al., 1998). The focus of this explanation lies in processing information. In other words, MOM returns capture information that

is unrelated to risk. When information unrelated to risk is released, MOM portfolios' returns cannot be explained by CAPM simply because market returns do not capture any significant information for the momentum payoffs. The natural question is what information is then released on FOMC days. I argue that this information is more uncertainty-related and check this claim. The idea behind uncertainty-related explanation is next. Stocks become winners or losers on the basis of some previous event, making their returns highest/lowest among other stocks. But when investors face uncertainty that comes with FOMC announcements and PC days, investors' confidence about their return estimations and future market performance is undermined. For example, when FED unexpectedly announces interest rate increase, we would expect to see increase in overall market returns, which drives market returns volatility up. Also, with market return volatility increase, systematic risk is increasing as well, leading investors to review their beta estimates. This can lead to fact that initial beta estimates for winners and losers were not high or low enough. When investors review betas with new information delivered on PC (Announcements), winners' returns become higher and losers' lower. If indeed information released on PC days is uncertainty-based, we would see high explanatory power of uncertainty proxy for beta-, IVOL- and MOM-sorted portfolios' returns.

For uncertainty proxies I use change in VIX. The economic mechanism behind change in VIX is next. Before FOMC announcements, investors face uncertainty about future stock market behavior. When information uncertainty is resolved on PC or Announcement days (macroeconomic shock), stock market reacts to it by increase in volatility. As investors now face higher stock market volatility, they adjust their expectations about future volatility, which translates into increase in VIX change. As investors review estimates on systematic risk, stock betas are reviewed as well, driving winner stocks' returns up, and losers' down. This mechanism should explain why change in VIX should explain momentum portfolio returns on PC days. As robustness check, I also analyze if information uncertainty matter for other portfolios.

References:

1. B. Nicholas, A. Shleifer, and R. Vishny. A model of investor sentiment. *Journal of Financial Economics*, 49:307-343, 1998.
2. B. S. Bernanke and K. N. Kuttner. What explains the stock market's reaction to federal reserve policy? *The Journal of Finance*, 60(3):1221-1257, 2005.
3. D. O. Lucca and E. Moench. The pre-fomc announcement drift. *The Journal of Finance*, 70 (1):329-371, 2015.

4. E. F. Fama and K. R. French. The cross-section of expected stock returns. the Journal of Finance, 47(2):427-465, 1992.
5. J. N. Eriksen and N. Groenborg. Asset pricing and fomc press conferences. Available at SSRN 3299330, 2019.
6. Neuhierl and M. Weber. Monetary momentum. Technical report, National Bureau of Economic Research, 2018.
7. O. Boguth, V. Gregoire, and C. Martineau. Shaping expectations and coordinating attention: The unintended consequences of fomc press conferences. Journal of Financial and Quantitative Analysis, 54(6):2327-2353, 2019.
8. P. Savor and M. Wilson. Asset pricing: A tale of two days. Journal of Financial Economics, 113(2):171-201, 2014.

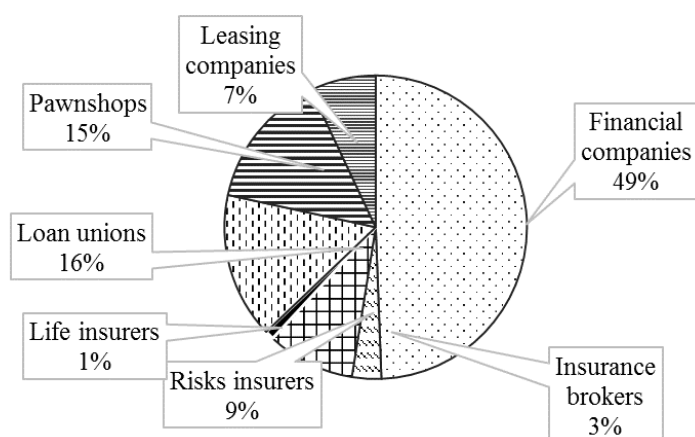
PhD in Economics Kuriacha N. V.

Dnipro National University named after Oles Honchar (Ukraine)

THE NATIONAL BANK OF UKRAINE INFLUENCE OF THE INSURANCE MARKET DEVELOPMENT IN UKRAINE

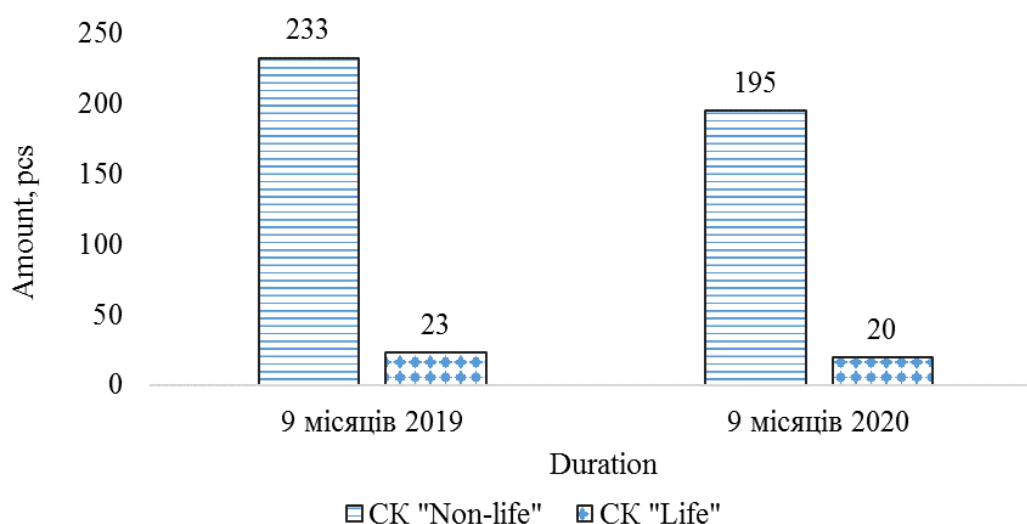
An efficient insurance market plays an important role in the economy of any country, as it is one of the most important elements of market infrastructure, which is associated not only with the market of means of production, consumer goods, labor, but also the market of free funds.

From July 1, 2020, the National Bank of Ukraine became not only the regulator of financial, but also a number of new non-banking institutions. Although not much time has passed since then, the National Bank of Ukraine has already begun to implement control over the activities of insurance companies. First of all, the licensing check took place. As of November 30, 2020, 215 insurance institutions and 65 insurance brokers have received insurance licenses.



**Picture 1. Market
structure
of non-banking
institutions of Ukraine
in November, 2020 [1]**

According to the National Bank of Ukraine, in September 2020, 19 insurance companies left the insurance market, including three companies of Life Insurance Company: Garant-Sistema Insurance Company (Kyiv), VIP Insurance Company (Kyiv) and IC "West-Reserve" (Ivano-Frankivsk) [1].



Picture 2. Comparison of the number of insurance companies in Ukraine for 9 months of 2019-2020 [2]

In November 2020, the total number of insurance companies in the Ukrainian insurance market was 215, which is 41 companies less than a year ago. However, there was a slight recession in the number of insurance companies in the life insurance sector, as only three companies resigned. In general, the trend in the number of insurance companies in the market remains negative. The National Bank Of Ukraine explains this reduction by the fact that these insurers have voluntarily decided to leave the market prematurely before the new regulator begins a mass inspection of all non-banking institutions starting in 2021.

It should also be noted that the new regulator took the issue of regulating the activities of insurers of Ukraine very seriously. In addition to developing a new inspection strategy for 32 non-banking institutions. The list of the regulator includes 15 insurers, including eight branches of life insurance companies. The inspections will assess the performance of companies and their assets as part of the National Bank of Ukraine strategy to reduce them.

The National Bank of Ukraine is very responsible institution when it comes to their commitments. In addition to the implementation of prudential market regulation

policy, the new supervisory committee began to review the legal framework of the insurance market [1].

Thus, the development of the Ukrainian insurance market is a key priority of the National Bank of Ukraine for the next few years, as it will not only improve the insurance situation, but also bring money to the country's budget, not only by reforming insurance companies' assets, but also by saving social benefits. occurrence of an insured event at a client of a certain company.

This approach to the regulation of the insurance market is needed today, especially because of the situation in the country as a result of the outbreak of the COVID-19 pandemic.

It should also be noted that Ukraine has begun to take the first steps to improve the insurance market. The new regulatory body in Ukraine is the National Bank of Ukraine, which began to implement a new strategy based on enhanced control over market players in less than a six months.

References:

1. National Bank of Ukraine. [Electronic resource]. – Link: <https://bank.gov.ua/control/uk/index>
2. Forenschurer. Online magazine about insurance [Electronic resource]. – Link: <http://forinsurer.com/files/file00356>

PhD in Economics Vodolazska O. A., Liakhova Ye. O.

Oles Honchar Dnipro National University (Ukraine)

STATE ANTI-INFLATIONARY REGULATION IN THE MODERN ECONOMY OF UKRAINE

In the period of transition from the administrative-command economy, where prices were set centrally and remained unchanged for decades, to the market economy, which opened the space for action of economic laws of commodity production and circulation, the important theoretical and practical problem was inflation, revealing its essence, causes and measures to combat it [5].

It should be noted that at first there was a simplified definition of this phenomenon. When the price of any product rose, we began to talk about inflation [5]. However, the rise in prices for individual goods and services is not always an inflationary

phenomenon. When the prices of groups of some goods or services increase substantially and the prices of groups of other goods and services fall and the overall price level is almost unchanged, then such an increase in prices of certain commodity groups is not an inflationary phenomenon. Inflation is an increase in the general price level in a country's economy [3].

The opinion that inflation is directly related to the emission of money and therefore always has an emission character has become widespread at the initial stage of market economy development [3]. But the money emission becomes inflationary when the issue of additional money is directed by the government to cover public debt and finance the budget deficit. If the issue of money is aimed at expenses associated with the growth of the real volume of national production, then the issue is not inflationary [2].

Gradually, Ukrainian scientists, based on the developments of Western researchers and analysis of inflationary processes in the domestic economy, came to the conclusion that inflation is a complex and multifaceted market phenomenon, which is the result of many internal and external reasons [5]. Among them: increase in monetary incomes of the population, which is not accompanied by a corresponding increase in production volumes; a significant reduction in trade turnover caused by a reduction in production due to the crisis in the economy, or crop failure, natural disasters, etc.; acceleration of money circulation, which is caused, for example, by inflationary expectations; covering the state budget deficit through additional output of money; monopolization, which can cause price increases; inflation in other countries with significant volumes of imports, etc. [4].

A thorough study of the causes of shocks in the money market has undoubtedly been the starting point for identifying approaches to address them. It has come to be understood that anti-inflationary policies can only be most effective if all possible ways to combat inflation are used in an integrated manner [2]. The main directions of state anti-inflationary regulation in the modern Ukrainian economy are as follows [1]:

- improving the efficiency of monetary policy, which should strengthen control over emission processes, the structure of the money supply in order to optimize the ratio of cash and non-cash settlements in it;
- conducting consistent antitrust policy and creating a wide network of economic information for enterprises and organizations;
- development and implementation of complex state programs of economic

development, first of all, of industries and enterprises that contribute to the formation of competitive, high-tech and knowledge-intensive production;

– strengthening incentives for productive accumulation, including subsidies that can support the process of accumulation of funds by entrepreneurs;

– changing the structure of production funds in order to expand the production of consumer goods, that is, create conditions for the overflow of capital from one to another sector of social production.

Thus, the maximum efficiency of anti-inflationary policy can be achieved only if all possible methods of combating inflation are applied in a comprehensive manner. Inflationary processes and economic crises did not bypass any country, but even the heaviest of them tended to result in economic recovery and recovery. Ukraine needs to apply the experience and methods that have helped other countries to overcome the crisis and inflation, but taking into account the specifics of the national economy [6].

References:

1. Tiveriadska, L.V., Yakymenko, A.M. (2016), “Inflatsiini protsesy ta yikh sotsialno-ekonomichni naslidky v Ukraini”, *Ekonomichnyi prostir*, 93, pp. 175-188.
2. Official website of the National Bank of Ukraine, available at: <https://bank.gov.ua>.
3. About the National Bank of Ukraine [Legal Act of Ukraine] (1999), available at: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/679-14>.
4. S'omchenko, V. V. and Nuzhna, Yu. R. (2015), “Analiz inflatsijnykh protsesiv v Ukraini”, *Visnyk Zaporiz'koho natsional'noho universytetu*, no. 4 (28), pp. 102-109.
5. Bilokin', L. O. (2014) “Teoretychni osnovy inflatsii, ii osoblyvosti v Ukraini ta vplyv na ekonomiku”, *Ekonomika ta derzhava*, no. 12, pp. 153-156.
6. Doroshenko, A., Egorova, O. and Doroshenko, O. (2020), “Contemporary features of inflation in Ukraine and methods of inflation control”, *Efektivna ekonomika*, [Online], vol. 4, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7761>.

Алтухова К. Є.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

БІЗНЕС-ПЛАН ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ

На сучасному етапі розвитку підприємств, процес бізнес-планування набуває ще більшого значення. Бізнес-планування дає можливість більш детально визначити шляхи розвитку та перспективи підприємства. В умовах суворості ринкової економіки будь-який бізнес пов'язаний з ризиком.

Недостатній багаж знань та навичок – одна з причин банкрутства підприємства. За дослідженнями науковців 98% причин того, що фірми приходять до банкрутства, є незадовільне управління і лише 2% – те, що від фірми не залежить [1].

Бізнес-план – це економічне обґрунтування діяльності підприємства в ринкових умовах; це документ, який дозволяє не тільки спланувати заходи для реалізації нової ідеї, а й визначити необхідні інвестиції та можливості отримання доходу; це документ, в якому розглядаються такі питання, як: зміст ідеї проекту; цілі та мета реалізації проекту; обґрунтовані способи досягнення мети бізнес-плану. Бізнес-план – це інструмент, який бажано розробляти у випадку створення нового бізнесу, у випадку об'єднання декількох підприємств або у випадку удосконалення вже існуючого бізнесу. Цілі розробки бізнес-плану: внутрішня – це інструмент для залучення інвесторів з метою отримання коштів із зовнішніх джерел; зовнішня – створити основу для реалізації та розвитку бізнесу.

Призначення бізнес-плану: обґрунтування тактики та дій господарства для розробки нових напрямків діяльності як для повністю нових підприємств, так і для діючих; прогнозування та планування результатів діяльності, визначення цілей підприємства; залучення інвесторів. Функції бізнес-плану діляться на внутрішні (управління підприємством, планування, оцінка та організація діяльності) та зовнішні (аналіз подібних сфер діяльності, створення певної інформаційної бази, залучення інвестицій та капіталу, встановлення ділових зв'язків). Для розробки бізнес-плану необхідно попередньо виконати такі роботи: зробити маркетингові дослідження, для визначення майбутнього попиту на товар чи послуги; виконати оцінку відповідності всіх можливостей підприємства до самого підприємства та збуту обраної продукції чи послуги; визначити потенційних партнерів, обрати постачальників та підписати з ними договір [2]. Типовий бізнес-план складається з таких розділів (табл.1).

За даною інформацією можемо зробити висновок, що бізнес-планування це процес великого значення, так як він дає можливість проаналізувати всі процеси діяльності підприємств. Саме завдяки бізнес-плануванню керівництво фірми може оцінити всі ризики та методи їх уникнення.

**« ЕКОНОМІКА І МЕНЕДЖМЕНТ 2021 :
ПЕРСПЕКТИВИ ІНТЕГРАЦІЇ ТА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ »**

Таблиця 1. Розділи бізнес-плану

<i>Розділ</i>	<i>Мета розділу</i>	<i>Сутність розділу</i>
Резюме	Зацікавити потенційного читача, інвестора чи споживача	Описується загальна сутність проекту: яка буде продукція, чим вона буде відрізнятися від інших подібних, чим вона може зацікавити, величина необхідних інвестицій та де їх можна знайти
Загальний опис компанії	Розкрити можливості та перспективи проекту, що описується	Описати юридичний статус компанії, основні види діяльності, на чому спеціалізується компанія, що і як компанія має намір пропонувати своїм клієнтам
Опис товару чи послуг	Складається для уточнення ряду питань	Ряд питань: які потреби має задовольнити даний продукт (послуга); що особливого в товарі; чому була обрана саме ця сфера діяльності; який життєвий цикл товару тощо
Маркетинговий план	Пояснити, як даний бізнес буде впливати на ринок, щоб забезпечити позитивний попит на товар чи послугу, що буде вироблятися	Етапи складання даного плану: визначення типу необхідної інформації, пошук інформації, аналіз інформації та реалізація заходів, що дозволяють використовувати знайдену інформацію в інтересах проекту. План відображає маркетингову стратегію: вибір ринку, виробнича політика, план збуту товару, реклама тощо
План виробництва	Описати, яким чином планується виробництво обраної продукції чи послуг	Відповідає на ряд питань: загальний підхід до організації підприємства; яка планується використовуватися сировина та її джерела, які будуть використовуватися технологічні процеси, обладнання; які вимоги будуть до трудових ресурсів
Організаційний план	Переконати інвесторів у тому, що вони обрали доцільну форму бізнесу	Описати організаційну структуру підприємства, визначити необхідність підприємства в різних категоріях спеціалістів, опис обов'язків працівників та вимог до якості їх роботи
Фінансовий план	Описати графік, що планується при виконанні робіт в рамках проекту	Склад плану: прогнозування об'ємів реалізації, плану руху коштів, план збитків та прибутків; розрахунок та знаходження точки беззбитковості
Оцінка ризиків	Розглянути заздалегідь можливі види ризиків та шляхи їх мінімізації	Існує декілька основних видів ризику: внутрішній та зовнішній, політичний, ресурсний. Основні способи зниження ризиків: розподіл між всіма членами компанії, страхування та створення резерву для непередбачуваних випадків
Аналіз чутливості проекту	Визначити ступінь впливу різних факторів на фінансовий стан підприємства	Для визначення ступеню впливу різних факторів на підприємства існують інтегральні показники: внутрішній показник рентабельності, термін окупності проекту, чистий дохід, індекс прибутковості
Охорона навколишнього середовища	Встановити відповідність підприємства вимогам допустимого негативного впливу на навколишнє середовище	Надається інформація про шкідливі фактори виробництва для навколишнього середовища, заходи зі зменшення цих факторів, джерела фінансування цих заходів

Розроблено автором на основі джерел: [3].

Бізнес-план – це план по удосконаленню підприємницької діяльності в якому обґрунтовується ефективність чи унікальність проекту, потреба в інвестиціях та майбутня прибутковість підприємства.

Список використаних джерел:

1. Павлюк Л.В., Семенченко Ю. Необхідність моделювання бізнес-процесів підприємства. *Облік, економіка, менеджмент: наукові нотатки / Міжнародний збірник наукових праць*. Вип. 4. Луцьк : РВВ Луцького НТУ, 2014. 488 с. С. 245-246.
2. Васильців Т. Г., Качмарик Я. Д., Блонська В. І., Лупак Р. Л. Бізнес-планування : навч. посіб. Київ : Знання, 2013. 70 с.
3. Величко В. Етапи розробки бізнес-плану підприємства. *Економіка України*. 2012. С. 32-38.

Канд. екон. наук Бобирь О. І.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

**ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ АВТОТРАНСПОРТНОГО
ПІДПРИЄМСТВА: ОРГАНІЗАЦІЙНО-ФІНАНСОВИЙ АСПЕКТ**

Здійснення господарської діяльності підприємства передбачає ефективне поєднання великої кількості організаційних, трудових, матеріальних, фінансових та інших ресурсів. Успішність таких дій досягається шляхом якісного здійснення процесу фінансово-організаційного забезпечення доходів, проведення глибокого аналізу економічно-господарської діяльності підприємства та вимірюється шляхом співставлення отриманого результату з витратами, понесеними для його досягнення. Таким чином досягається всебічний оптимальний розвиток підприємства, в тому числі і підприємства сфери послуг – автотранспортного. Результат господарської діяльності у вигляді різниці між сукупними доходами і сукупними витратами може мати дві форми прояву: позитивний результат і негативний [1, с. 17]. Враховуючи різні аспекти планування діяльності автотранспортного підприємства, найважливішим є процес фінансово-організаційного забезпечення, аналізу і управління доходами автопідприємства як процес дослідження і прийняття оптимальних управлінських рішень за усіма основними аспектами діяльності підприємства і ефективного управління цим процесом.

Дослідження аналізу і управління прибутком або збитком від основної діяльності на підприємствах автомобільного транспорту є досить важливим та

актуальним, оскільки саме прибуток від основної діяльності, як ключова складова загального прибутку є основним джерелом фінансування розвитку підприємства, удосконалення його матеріально-технічної бази, забезпечення всіх форм інвестування.

Мета нашого дослідження полягає в тому, щоб вивчити проблемні аспекти фінансового забезпечення, аналізу, оподаткування і управління розвитком діяльності автотранспортного підприємства ТОВ ВКФ «Ігрек» та запропонувати заходи підвищення їх ефективності.

Доходи від перевезень визначаються методом прямого рахунку і методом укрупнених розрахунків. При використанні методу прямого рахунку доходи від перевезень розраховуються окремо по видах перевезень і діючих тарифах.

Доходи по автобусних перевезеннях залежать від об'єму, дальності і виду перевезень (міські, приміські та ін.), конструкції сидінь автобуса і ін.

Доходи по перевезеннях таксомоторів розраховують залежно від виконаних платних кілометрів пробігу, кількості викликів таксі до клієнтів, кількості посадок, годинника простою і тарифів по перерахованих видах послуг.

Для розрахунку доходів від інших видів діяльності (вантаження розвантаження, зважування тощо) користуються відповідними тарифами.

При застосуванні методу укрупнених розрахунків використовуються дані про об'єм перевезень на планований рік і рівні можливої середньої прибуткової ставки [2, с. 19].

Дохід є виручкою підприємства від реалізації продукції, робіт та послуг. Отримання доходу свідчить про те, що продукція підприємства знайшла свого споживача, вона відповідає вимогам та попиту ринку за ціною та якістю.

Дохідність підприємства є одним з найголовніших показників його фінансового стану. Доходи – це джерело розвитку його діяльності, що забезпечує: фінансування усіх поточних витрат, що пов'язані зі здійсненням господарської діяльності; виплату усіх необхідних податкових платежів; формування прибутку як джерела розширення діяльності [3, с. 16].

Для оптимального розвитку автотранспортного підприємства в сучасних умовах запропоновано схему удосконалення організаційно-фінансового забезпечення підприємництва в сфері послуг, зокрема, виділено цільовий, аналітичний, ресурсний, та прогнозний блоки. Визначення показників ефективності реалізації

стратегій вимагає глибокого і всебічного аналізу кількісних та якісних показників і тенденцій їх динаміки, широкого використання економіко-математичних методів. Обґрунтовано метод імітаційного моделювання як найбільш ефективний для визначення раціональних стратегій та варіантів розвитку автотранспортних підприємств [4].

На основі цієї моделі розроблено алгоритм вибору оптимальної стратегії та варіантів розвитку автотранспортних підприємств [3]. Розроблений алгоритм передбачає проведення на першому етапі збору початкових даних про виробничо-технічну базу підприємства, наявність та стан транспортних засобів на підприємстві, а також положення підприємства на ринку автотранспортних послуг. На другому етапі відбувається вибір варіанту розвитку, що належить до однієї з двох стратегій, наведених вище, та обрахунок показників ефективності. На третьому етапі визначаються техніко-економічні показники на підставі аналізу яких вибирається варіант розвитку, що принесе найбільший чистий дисконтований дохід.

Керівництво повинне визначити, що важливіше: збільшити свою частку ринку або підвищувати продуктивність вкладеного капіталу. А якщо йдеться про рентабельність вкладеного капіталу, то встановити, де краще інвестувати нові засоби: у підвищення рентабельності діючого виробництва або у виробництво нових послуг. Адже вчасна і обґрунтовано зважена відповідь на це питання дасть змогу запобігти багатьох негараздів, особливо за умов введення локдауну, коли підприємству доводиться, у прямому сенсі, виживати, стає ще більш актуальною.

Список використаних джерел:

1. Аналітичний звіт про стан і перспективи розвитку малого та середнього підприємництва в Україні. Державний комітет статистики [Електрон. ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Бріхем Є. Основи фінансового менеджменту [Текст] / Є. Брікхем// К.: Молодь, 2018. – 318 с.
3. Городинська Д. Економічна стійкість підприємства [Текст] / Д. Городинська // Актуальні проблеми економіки. – 2018. – № 10 (42). – С. 141–146.
4. Лебедзевич Я.В. Фінансові результати та їх контроль в системі бухгалтерського обліку: методологія і практика: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец.08.06.04 "Бухгалтерський облік, аналіз та аудит" / Я.В. Лебедзевич. – К., 2014. – С. 20.

Бойко В. В.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ РЕАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Підвищення обсягу виробництва продукції тих чи інших галузей народного господарства потребує відповідного стану їх матеріально-технічної бази. Додаткові вкладення, а саме грошові та матеріальні кошти, завдяки яким розширюється виробничий потенціал конкретної галузі, зумовлюють збільшення розмірів виробничих фондів. Таким чином, розвиток галузей національного господарства України, що існують за умов ринкової економіки, потребує певної інвестиційної активності шляхом залучення реальних інвестицій.

Реальними інвестиціями можна назвати капітальні вкладення, що зумовлюють зростання матеріально – технічної бази підприємств певних галузей [1]. Таким чином, у різних видів галузей національного господарства інвестування відбувається задля:

- заміни або модернізації обладнання, що є застарілим або повністю зношеним;
- застосовування новітніх технологій, більш сучасного обладнання та техніки;
- оновлення асортименту виготовленої продукції тощо.

Слід зазначити, що оцінка економічної ефективності інвестиційного процесу є одним з найбільш відповідальних етапів передінвестиційних досліджень.

Показники оцінки ефективності інвестиційного процесу на підприємстві поділяються на прямі та непрямі, які в свою чергу виділяють попередні, розрахункові та репутація інвестиційної діяльності, експертна оцінка інвестиційної діяльності відповідно (рис. 1).

Оцінка ефективності реальних інвестицій ґрунтується на визначенні та обчисленні показників, значення яких дозволяють керівництву підприємства визначити рівень привабливості інвестиційної цінності суб'єкта господарювання. Для того, щоб оцінити ефективність реальних інвестицій на практиці застосовують такі показники, як чистий приведений дохід, внутрішня норма прибутковості, строк окупності капітальних вкладень, рентабельність проєкту і точка беззбитковості [1].



Рис. 1. Показники оцінки економічної ефективності інвестиційного процесу на підприємстві

Таким чином, дані показники є результатом співставлень доходів з інвестиціями, що розподілені у часі, а також витратами на виробництво. Крім того, слід зазначити, інвестиційний процес, який кращий за одним показником, не завжди говорить про його ефективність і за іншими показниками, так як передумови й особливості розрахунку кожного показника відрізняються між собою [2].

Отже, через значне розходження результатів оцінок інвестиційного процесу, що спостерігаються при розрахунку різних показників ефективності, набуває актуальності питання про визначення переваги тих або інших вимірників ефективності.

Список використаних джерел:

1. Замлинський, В. А. Фінансово-економічні показники ефективності інвестиційних процесів на підприємстві. Економічний аналіз : зб. наук. праць, Тернопільський національний економічний університет, 2014, Том 16, № 2. С. 12-18.

2. Жуков В. В. Методичні підходи до оцінки привабливості інвестиційних проектів. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство, 2017, Вип. 13(1). С. 100-105. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2017_13\(1\)__23](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2017_13(1)__23).

Борисенко Н. А.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ДІАГНОСТИКА ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

За умов підвищення внутрішньої та зовнішньої конкуренції в межах ринків, багато підприємств досить часто знаходяться на межі банкрутства. Намагаючись пристосуватись до нових умов діяльності, підприємства зіштовхуються із значними економічними труднощами пов'язаними з нераціональним перерозподілом коштів та джерел їх утворення.

Достовірна оцінка економічного стану підприємства є важливою частиною підприємства від результатів якої безпосередньо залежить обґрунтованість та дієвість управлінських рішень. Здійснення економічної діагностики не є одnorазовим заходом, а включає в себе дослідницький, пошуковий, пізнавальний процес. Актуальність проведення економічної діагностики для підприємства непотрібно недооцінювати. Саме потреба удосконалення процесу управління підприємством шляхом впровадження економічної діагностики, зумовлюють актуальність і практичне значення дослідження. Досягнення цілей суб'єктів господарювання можливе завдяки оперативному діагностуванню економічної стійкості.

Вирішенню завдань, пов'язаних із забезпеченням інформацією для проведення діагностики економічної стійкості та формування системності діагностики вітчизняних підприємств у сучасних умовах господарювання, присвятили праці такі вчені: Сметанюк О.А., Філімоненков О.С., Швиданенко Г.О., Бондаренко Т.Ю., Міценко Н.Г., Баканов М.І., Шеремет А.Д., Райковська І.П., Павленко О.І., Воронкова А. Е та багато інших.

Метою нашого дослідження є розробка практичних рекомендацій стосовно проведення заходів діагностики економічної стійкості ТОВ «Адмотіс». Для виконання цієї задачі були сформульовані наступні завдання: визначити

інформаційну базу; встановити методику оцінки економічної стійкості підприємства; провести аналіз економічної стійкості ТОВ «Адмотіс» та встановити оцінку її діагностики; навести напрями удосконалення методики експрес-діагностики економічної стійкості ТОВ «Адмотіс»; здійснити оптимізацію оцінки діагностики економічної стійкості товариства на основі WMS; запропонувати напрями удосконалення діагностики розрахункових відносин ТОВ «Адмотіс».

Практична значущість виконаного дослідження та отриманих результатів полягає у впровадженні моделі комплексної системи діагностики економічної стійкості; формуванні показників діяльності для проведення діагностики; визначення ефекту від реалізації запропонованих заходів із удосконалення діагностики економічної стійкості товариства. Виконання цих розрахунків дозволило визначити прогнозоване значення рівня зростання чистого прибутку від запропонованих заходів. Результати дослідження дають можливість ТОВ «Адмотіс» використати на практиці розроблений механізм діагностики із визначення економічної стійкості товариства.

Найважливішим чинником стійкості та розвитку підприємства є здійснення прогнозування стану його фінансів, так як для того щоб вірно управляти виробництвом, здійснювати свою активність, формуючи показники фінансової діяльності, слід також постійно застосовувати інформацію стосовно стану та змін які відбуваються на підприємстві.

Крім того, заходами підтримки належного стану підприємства на достатньо високому рівні його економічної стійкості, можуть стати: постійний моніторинг зовнішнього і внутрішнього середовища; зниження зовнішньої вразливості підприємства; передбачення проблемних та кризових ситуацій; прийняття нестандартних рішень [1]. Аналізуючи отримані дані необхідно зробити розрахунки прогнозних значень реалізації продукції (планів продажів), планів капіталовкладень собівартості продукції, тощо. Визначено, що економічний стан підприємства виступає результатом взаємного впливу всіх складових системи економічних відносин підприємства, він характеризується сукупністю виробничих чинників та визначається сукупністю показників, що відображають стан, наявність, розміщення та застосування найбільш ліквідних активів втілених у фінансові ресурси. На основі зазначеного, доцільно узагальнити

основні напрями оптимізації економічного стану підприємства, використавши фінансову складову [2-5].

Проведені розрахунки дозволяють зробити висновок, що значення коефіцієнта автономії, який показує питому вагу власного капіталу в загальній сумі коштів, інвестованих у діяльність товариства а період 2015-2019 рр. нижче оптимального рівня. Отже, ризик кредиторів (банків, інвесторів, позичальників) є середнім, оскільки у цьому випадку зобов'язання товариства можуть бути виконані частково за рахунок власних коштів. Коефіцієнт фінансування ТОВ «Адмотіс» за період 2015-2019 рр. не перевищує оптимальне значення (<1) з тенденцією до зменшення, що вказує на зростання частки власного капіталу який припадає на 1 грн. зобов'язань. В той же час частка позикових коштів, які залучає товариство для фінансування поточної діяльності на 1-ну гривню власних коштів у динаміці зростає, що засвідчує значення коефіцієнта заборгованості. На підставі вищезазначеного можна сформулювати висновок про достатню економічну стабільність ТОВ «Адмотіс».

Таким чином, з метою подальшої системи управління діагностикою економічної стійкості ТОВ «Адмотіс», розглянуто принципи на яких вона ґрунтується. Розглянувши дану систему діагностики економічного стану ТОВ «Адмотіс» визначено, що дана система управління значно впливає на об'єкт управління, яка є джерелом інформації із внутрішнього середовища. Система вказує на постійну циклічність елементів діагностики економічної стійкості. Для проведення об'єктивної і точної діагностики економічної стійкості розраховуються фінансові коефіцієнти на основі аналізу фінансової звітності, визначенні особливостей фінансової, економічної, господарської, комерційної діяльності, які характерні для аналізованого періоду ТОВ «Адмотіс», і як результат, розроблено обґрунтовані висновки.

Список використаних джерел:

1. Вовк В.Я. Сутність і зміст антикризового управління діяльністю комерційного банку. *Техніка*, 2016. № 4. С. 213-217.
2. Брігхем Є. Основи фінансового менеджменту, пер. з англ. Київ. Молодь, 2016. 433 с.
3. Василенко О.О. Антикризове управління підприємством. Київ. ЦУЛ, 2017. 542 с.
4. Єпіфанова І.Ю., Оранська Н.О. Сутність антикризового управління підприємства. Електронний ресурс. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип.2. С. 265-269. Режим доступу: <https://economyandsociety.in.ua/>
5. Коваленко О.В. Деякі аспекти сучасного антикризового управління промисловими підприємствами. *Економіка и управление*. 2016. № 4. С. 41-46.

6. Гринько Т.В., Алещенко В.І. Вплив та взаємозв'язок ефективності та економічної безпеки підприємства. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету, Серія: Економіка і менеджмент*, 2020. Видавничий дім «Гельветика». Вип. 42. С. 4-11.

Гаркуша В. В., канд. екон. наук Остапенко Т. М.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

**ФАКТОРИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ
ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ**

Факторинг – це грошова комісійна процедура, під час якої замовник передає борги дебітора компанії-фактору, ставлячи собі за мету: стрімке одержання платежу, повне погашення товарного боргу дебітора. Факторинг допомагає у вирішенні поточних фінансових проблем за умови недостатності грошових коштів та терміновій потребі в них. Факторинг можна вважати новим фінансовим інструментом для українського бізнесу та на ринку фінансових послуг України, він задовольняє інтереси кожної сторони договору поставка (купівлі-продажу, послуг чи то робіт). В Україні він знаходиться на ранній стадії розвитку, тому існує потреба в розробці спеціалізованого програмного забезпечення, що автоматизує факторинговий бізнес та факторингові операції. Факторингові послуги можуть надавати фінансові установи та фізичні особи-суб'єкти, які у відповідності до законодавства мають право на здійснення факторингових операцій. Станом на початок 2020 року зареєстровано 54 фінансові установи, КВЕД яких дозволяє їм надавати факторингові послуги [1]. На основі чинного законодавства України можна виділити основні ознаки факторингу (рис. 1).

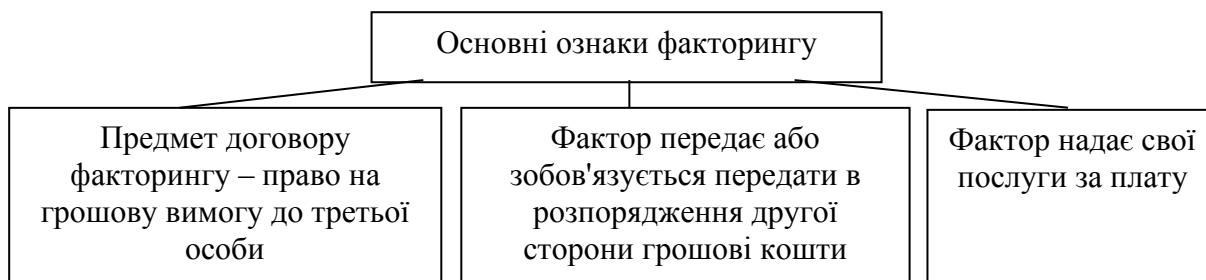


Рис. 1. Основні ознаки факторингу

В плату за надані послуги факторингу входить: плата за факторингове обслуговування, що містить адміністрування дебіторської заборгованості та страхування ризиків; плати дисконту або річні відсотки.

Розмір плати фактору за надані послуги законодавством не встановлюється, сторони договору факторингу уточнюють його самостійно. Факторинговий договір нотаріально не затверджується. В договорі зазначають покупців (покупця) з дебіторською заборгованістю, термін договору, ліміти факторингових послуг тощо. Первісному кредитору фактор надає факторингове фінансування для зменшення кредитного ризику, яке проходить два етапи (табл. 1).

Таблиця 1. Послідовність надання фінансів за факторинговим договором

<i>Етап</i>	<i>Характеристика</i>
Перший етап	Надання 70 – 90% суми переданого боргу дебітора – покупця продукції чи то замовника робіт, послуг, яка підтверджена накладними, актами, рахунками
Другий етап	Останні 10 – 30% суми заборгованості після повернення дебітором її залишку

Факторинг буває:

1. З регресом – надає право з часом вимагати від замовника (покупця) повернути отримані грошові кошти та сплатити комісію за користування ними, якщо не отримав грошові кошти від боржника.
2. Без регресу – ймовірність несплати боргу дебітором (покупцем, замовником) повністю стає ризиком компанії-фактора.

Розвиток факторингу в Україні має негативні чинники (рис. 2). Серед чинників те, що популярністю серед підприємств користується банківське кредитування. На сьогодні якісне фінансове забезпечення економічного розвитку в Україні є неможливим не використовуючи сучасні форми та інструменти розрахунково-платіжних відносин та зарубіжні навики ведення факторингового бізнесу.

Розквіту факторингу перешкоджає неплатоспроможність підприємств, ріст кредиторських та дебіторських боргів; низький рівень обізнаності підприємств щодо фінансових послуг. Для розвитку факторингових установ важливою є державна підтримка, нормалізація ринку фінансових послуг й економічної ситуації в Україні.

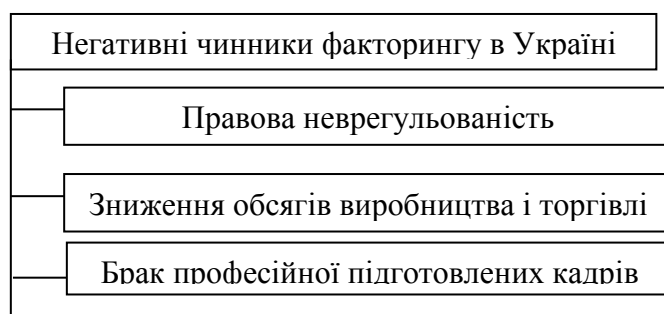


Рис. 2. Основні негативні чинники розвитку факторингу в Україні

Переваги факторингу для постачальників та для компанії-фактора, представлено в табл. 2.

Таблиця 2. Переваги факторної діяльності в Україні

<i>Переваги для постачальників</i>	<i>Переваги для компанії-фактора</i>
Користування товарним кредитом, як наслідок відсутності потреби у кредиті банку	Покращення ділових відносин з замовцями через додаткові конкурентоспроможні послуги
Збільшення обсягів поставок	Можливість збільшення клієнтської бази
Зміцнення позиції на ринку	Отримання додаткових джерел доходів
Збільшення обсягів закупівель з відстрочкою платежу	Порівняно з кредитними операціями зменшення обсягів резервування за факторингом
Можливість збільшення кількості покупців	

Постачальники також повинні врахувати такі переваги: мінімальний пакет документів для оформлення; не потрібна застава; можливість надати покупцям чи замовникам більш гнучкі строки оплати продукції (робіт, послуг).

Список використаних джерел:

1. Державний реєстр фінансових установ. (2020). URL: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Derzhavnyi-reiestr-finansovykh-ustanov.html>.

Горбунова Ю. Р.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

**ЕКОНОМІЧНІ ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ ТА СТІЙКОСТІ БАНКІВ**

На сьогодні залишається актуальним питання щодо забезпечення фінансової стабільності та стійкості комерційних банків. Найбільший вплив на ці показники здійснюють економічні фактори. Так, загальний стан економіки країни завжди відображається на діяльності банківських установ, адже в цілому вони тісно пов'язані між собою: негативні тенденції в економіці неодмінно впливають на банківську систему та навпаки – розвиток кризових явищ у банківській сфері не може не відобразитися на економіці держави.

Дослідженню питань щодо аналізу, оцінки та шляхів забезпечення фінансової стабільності та стійкості банків значну увагу приділяли такі вітчизняні науковці, як В. Я. Вовк, Ю. В. Дмитрик, О. І. Карпова, І. М. Моргун, Н. М. Шелудько, О. В. Дзюблюк, Р. В. Михайлюк, та багато інших [1-5].

Отже, проаналізуємо деякі економічні чинники, що впливали на стан стабільності та стійкості банків в Україні за останні 5 років (табл. 1).

З 2015 р. темпи приросту номінального валового внутрішнього продукту (ВВП) випереджали темпи збільшення обсягів кредитування. Це означає, що поступово знижується роль кредиту в нарощенні обсягів випущеної продукції та наданих послуг, що є цілком логічним результатом зниження кредитної активності банків.

Так, впродовж досліджуваного періоду частка наданих кредитів у загальних активах банків поступово скорочувалась. Якщо у 2015 р. вона становила 64,3%, то у 2019 р. вона впала до 52,2 %. Таке явище могло відбутися внаслідок фактичного «замороження» видачі банками нових кредитів, реалізації масштабних програм реструктуризації та списання з балансу непрацюючих кредитів, частка яких у сукупних валових кредитах спочатку зросла з 36% у 2015 р. до 57,1% у 2017 р., а потім почала скорочуватися та вже у 2019 р. склала 51,4%.

У 2015-2016 рр. відбувається зменшення частки банківських кредитів, що надані фізичним особам, у загальному обсязі кредитного портфелю з 17,4 до 15,6%. Протилежне явище спостерігається у динаміці кредитів, наданих суб'єктам

господарювання, частка яких у загальному обсязі банківських кредитів зросла з 82,3 до 84,2%. За останні три роки ситуація кардинально змінилася. Обсяг наданих суб'єктам господарювання кредитів почав скорочуватися, а кредитів, що надані фізичним особам, збільшуватися.

Таблиця 1. Динаміка обсягу ВВП, загальних активів та кредитного портфеля банків України у період 2015-2019 рр.

<i>Показники</i>	<i>2015</i>	<i>2016</i>	<i>2017</i>	<i>2018</i>	<i>2019</i>
Обсяг ВВП, млн грн	1979458	2383182	2982920	3558706	3974564
Темп приросту ВВП, %	26,3	20,4	25,2	19,3	11,7
Загальні активи, млн грн	1571411	1737272	1839958	1910614	1981594
Темп приросту загальних активів, %	3,3	10,6	5,9	3,8	3,8
Кредити надані, млн грн	1009768	1005923	1042798	1118618	1033539
Темп приросту кредитів наданих, %	0,3	-0,4	3,7	7,3	-7,6
Частка наданих кредитів у загальних активах, %	64,3	57,9	56,7	58,5	52,2
Кредити, що надані суб'єктам господарювання	830632	847092	870302	919054	822020
Частка кредитів, наданих суб'єктам господарювання	82,3	84,2	83,5	82,2	79,5
Кредити, надані фізичним особам	175711	157385	170938	196634	206761
Частка кредитів, наданих фізичним особам, %	17,4	15,6	16,4	17,6	20,0
Обсяги непрацюючих кредитів, млн. грн.	363895	538714	594999	630767	530780
Частка непрацюючих кредитів у загальному обсязі кредитного портфелю, %	36,0	53,6	57,1	56,4	51,4

Побудовано на основі [5-6]

Протягом аналізованого періоду сума кредитів, наданих суб'єктам господарювання, приблизно у 4 рази більше, ніж тих, що надані фізичним особам. Таким чином, основними позичальниками банківських установ є корпоративні клієнти. Водночас кредитування реального сектору залишається досить ризиковим сегментом для вкладення ресурсів, тому що більшість підприємств працюють на застарілому обладнанні та є некредитоспроможними, а це може спричинити втрату доходів, а відтак перешкоджатиме розвитку продуктивних відносин між комерційними банками та суб'єктами реального сектору економіки.

Крім того, слід зазначити, що ефективність управління кредитною діяльністю банків залежить від грамотної системи кредитного менеджменту, що передбачає таку організацію процесу кредитування, де системно враховані всі

фактори, що впливають на кредитний процес у рамках сучасних умов функціонування банківської сфери. Основна мета управління кредитною діяльністю повинна полягати в тому, щоб організувати ефективне розміщення коштів банку в кредити і при цьому забезпечити: оптимальний рівень кредитного ризику, ліквідність, одержання прибутку від позичкових операцій, відповідність діяльності банку потребам економічної політики держави тощо. Досягнення вищезазначеної мети дозволяє забезпечити динамічний розвиток та фінансову стійкість банківської установи.

Список використаних джерел:

1. Вовк В. Я., Дмитрик Ю. В. Забезпечення фінансової стійкості банківської системи в умовах кризи. *Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції*. 2011. № 2. С. 43.
2. Карпова О. І., Моргун І. М. Концептуальні підходи щодо вдосконалення управління фінансовою стійкістю банку. *Зб. наук. праць Харківського інституту банківської справи університету банківської справи НБУ*. 2011. № 1 (10). С. 13-18.
3. Шелудько Н. М. Методичні підходи до визначення фінансової стійкості комерційного банку. *Вісник НБУ*. 2008. № 3. С. 40–43.
4. Дзюблюк О. В., Михайлюк Р. В. Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи: монографія. Т. : ТНЕУ, 2009. 316 с.
5. Національний банк України : Офіційний сайт. URL: <https://beta.bank.gov.ua/about/council> (дата звернення 15.02.2021 р.).
6. Міністерство фінансів України : Офіційний сайт. URL: <https://www.minfin.gov.ua/> (дата звернення 15.02.2021 р.).

Гуртовий Ю. В.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

**ІПОТЕЧНЕ КРЕДИТУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ
НА ВТОРИННОМУ РИНКУ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ**

Іпотечне кредитування є суттєвим чинником у процесі економічного розвитку країни, оскільки має стимуляційний вплив, а також є важливою складовою у вирішенні соціальних проблем населення, що пов'язані із відсутністю житла чи земельних ділянок. При відсутності коштів для придбання такої нерухомості необхідна мобілізація фінансових ресурсів на іпотечному ринку банками та надання фізичним особам іпотечних кредитів, що забезпечуються нерухомим майном.

Отже, для фізичних осіб доцільно проаналізувати варіанти іпотечного кредитування, запропоновані українськими банками у національній валюті для житла на вторинному ринку нерухомості терміном від 5 років. У табл. 1 наведені характеристики послуги та загальна вартість кредиту, що надають ПриватБанк, ОТП БАНК та Кредобанк (за умов вартості об'єкта 750 000 грн, власного платежу у розмірі 250 000 грн та строку кредитування 10 років – 120 місяців).

Таблиця 1. Умови надання банками іпотечних кредитів для фізичних осіб на вторинному ринку житлової нерухомості

Умови	ПриватБанк	Кредобанк		ОТП БАНК	
Схема погашення	ануїтет	класична	ануїтет	класична	ануїтет
Мінімальна сума власного внеску	188 000	150 000		225 000	
Розмір максимального щомісячного платежу, грн	7 222,00	9 333,33	8 066,75	9 787,50	7 674,10
Реальна відсоткова ставка, %	16,60	16,40	15,43	16,94	16,63
Загальна вартість кредиту, грн	915 866	879 273	923 148	873 007	947 516
Загальні витрати за кредитом, грн	415 866	379 273	423 148	373 007	447 516

Джерело: створено автором за даними [2–4].

Залежно від цілей позичальника можна обрати різні банки і умови. Так, якщо позичальник прагне мінімізувати загальні витрати за кредитом, варто обрати класичну схему погашення, що передбачає зменшення розмірів платежів; якщо позичальник прагне рівномірно планувати бюджет – ануїтет з найменшим розміром щомісячного платежу. Варто зазначити, що мінімальні суми власних внесків теж істотно відрізняються, і не в усіх банках можливий кредит за класичною схемою погашення.

Починаючи з березня 2021 року для громадян України існує державна програма «Доступна іпотека 7%», в рамках якої позичальник сплачує лише 7%, а інші витрати по кредиту банку відшкодовує держава. Така програма зменшує приблизно удвічі переплати за кредитом, проте існують ряд умов для позичальників, найважливіше з яких – житло має бути введено в експлуатацію не пізніше 2018 року, що обмежує варіанти доступної нерухомості, адже житло в новобудовах часто купують ще на стадії будівництва. Більше того, ця програма входить до складу іншої «Доступні кредити 5-7-9%», витрати за якою передбачені на рівні 2 млрд.грн. Обмеженість фінансових ресурсів може призвести до згортання цієї програми або введення додаткових умов для отримання кредиту,

адже пошук додаткових коштів в умовах дефіцитного державного бюджету є проблематичним.

Таким чином, при виборі варіантів іпотечного кредитування слід дотримуватись таких рекомендацій, щоб зменшити переплати за кредитом: по-перше, обрати класичну схему погашення, оскільки проценти по кредиту нараховуються на тіло кредиту, що зменшується; по-друге, при оформленні кредиту краще обрати менший строк кредитування та здійснити максимально можливий власний внесок, аніж встановлений банком мінімальний 20-25%; по-третє, виплата кредиту в національній валюті є менш ризикованою, оскільки у випадку нестабільної економічної ситуації в Україні вартість кредиту в іноземній валюті, наприклад, у доларах США значно зростає.

Список використаних джерел:

1. Національний банк України: веб-сайт. URL: <https://bank.gov.ua/> (дата звернення 22.03.2021).
2. ПриватБанк – беремо і робимо: веб-сайт. URL: <https://privatbank.ua/> (дата звернення 22.03.2021).
3. ОТП Банк | Україна: Банківські послуги, курс валют, конвертер валют: веб-сайт. URL: <https://www.otpbank.com.ua/> (дата звернення 22.03.2021).
4. Фізичним особам | Kredobank: веб-сайт. URL: <https://kredobank.com.ua/> (дата звернення 22.03.2021).

Давиденко Ю. В.

Дніпровський національний університет ім. Олеся Гончара (Україна)

ПОДАТКИ І ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ.

СУТНІСТЬ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ,

ПРИНЦИПИ ТА ФУНКЦІЇ ПОДАТКІВ

Уряд, проявляючи коло інтересів спільноти у різних сферах життєдіяльності, формує та реалізовує належну політику – фінансову, громадську, природоохоронну, демографічну та інші. За результатом податкових внесків, створюються економічні засоби країни, що акумулюються в його бюджеті, а також позабюджетних фондах.

Податок – примусовий, персонально безвідплатний платіж, що стягується з підприємств і фізичних осіб у формі відчуження належних їм на праві майна коштів, з метою фінансового забезпечення діяльності держави і муніципальних утворень.

Податки – еластичний механізм впливу, що опинився в безперервному русі економіки [1]. Вони допомагають:

- стримувати конкретні види діяльності;
- направляти піднесення різних галузей промисловості;
- впливати на економічну динамічність підприємців;
- збалансувати платоспроможний попит і пропозицію;
- коригувати число засобів в обертанні;

Всі податки в Україні діляться на [1]:

✓ **Місцеві податки**

i) Податок на власність. Платники – власники нерухомості, легкових автомобілів та земельних ділянок. Сума податку на нерухоме майно встановлюється місцевими представницькими органами, не повинна перевищувати трьох відсотків від розміру найменшої заробітної плати за один квадратний метр площі.

ii) Податкова база по земельному податку – нормативна вартість або площа земельної ділянки, якщо він не оцінений в установленому порядку.

iii) Туристичний збір. Платники – особи, які прибувають на території адміністративно-територіального утворення, де прийнято рішення про стягнення цього збору, і отримують послуги з тимчасового мешкання.

iv) Збір коштів за простір для паркування для транспортних засобів.

✓ **Загальнодержавні**

(a) Податок на дохід підприємств. Платник податків – фізична або юридична особа, яка виплачує за товар або послугу, загальна сума – вісімнадцять відсотків.

(b) Податок на прибуток фізичних персон. Податок з доходів фізичних – щорічний сукупний дохід.

(c) Податок на додану вартість. Платники – особи, які здійснюють поставки товарів, робіт, послуг, в тому числі імпортери

(d) Акцизний податок. Платники–виготовлювачі та імпортери алкогольних та тютюнових виробів, а також реалізатори автотранспортних засобів та електроенергії. Ставки варіюються в залежності від виду товару, встановлені в процентному співвідношенні до вартості товару.

(e) Екологічний податок. Платники – господарюючі особи, які здійснюють шкідливі впливи на навколишнє середовище. Об'єкт і база оподаткування – обсяги таких шкідливих впливів.

(f) Рентна плата. Платники – особи, які здійснюють надро-, водо- і лісо-користування, використання радіочастот, а також здійснюють транспортування нафтопродуктів і аміаку трубопроводами України.

(g) Мита. Порядок справляння мита та їх види встановлені митним законодавством.

В цілому податкову систему України можна охарактеризувати як досить лояльну до платників податків. Загальна кількість і розмір податкового тягара не можна назвати надмірним. Основний податковий закон є сучасним, зрозумілим для розуміння і дуже докладним. Однак не можна не відзначити той факт, що ставки по основним діючим податків (ПДВ, прибуткового, податку на прибуток, акцизів, єдиного податку) регулярно піднімаються, що, з одного боку, покликане допомогти державі подолати виниклі фінансові труднощі і кризові явища, але, з іншого боку, навряд чи може позитивно позначитися як на добробуті громадян, так і на розвиток бізнесу, а також сприяє виникненню нових механізмів ухилення від сплати податків.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Державної податкової служби України.URL: Структура (tax.gov.ua)

Єріна М. І.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

**ДОСЛІДЖЕННЯ АКТУАЛЬНОСТІ ВЗАЄМОДІЇ
МІЖ БАНКАМИ УКРАЇНИ І
ОБ'ЄДНАНИМИ ТЕРИТОРІАЛЬНИМИ ГРОМАДАМИ**

Кредитна діяльність банківських установ потребує змін і реорганізації, а інвестиційна банківська діяльність на теперішній час в Україні нерозвинена і потребує, по перше, налагодження і стабілізації кредитної діяльності, а по друге пошук нових напрямків для її реалізації.

Одночасно з тим, така діяльність є ризикованою як для банку, так і для бюджету об'єднаної територіальної громади, що є першою проблемою на шляху вирішення поставлених завдань. Другою проблемою є значна неоднорідність розгалуження банківських установ по території України.

Першим етапом вивчення актуальності даного виду взаємодії було

визначено застосування такого методу збору інформації як анкетування. ОТГ було запропоновано відповісти на 3 запитання.

1. Як ви оцінюєте достатність фінансових ресурсів Вашої ОТГ?
2. Яким джерелам зовнішнього фінансування, у разі потреби, Ви би надали перевагу?
3. Проранжуйте критерії банківської установи, які, на Вашу думку, є найбільш важливими для Вас при виборі установи для співпраці.

Другим етапом було визначення більш успішних банків в Україні. Для цього були взяті основні фінансові показники банківської діяльності (станом на 1 січня 2019 року): загальні активи, загальні зобов'язання, обсяг власного капіталу, обсяг кредитно-інвестиційного портфеля, обсяг статутного капіталу та обсяг залучених коштів клієнтів.

У Microsoft Excel створена база фінансових даних банків України, де банки були структуровані за величиною активів і проранжовані по структурі капіталу, а саме: банки з державною часткою у капіталі, банки іноземних банківських груп, банки з приватним капіталом.

Для з'ясування територіального розташування банків по території України до уваги запропоновано брати такі дані:

- 1) кількість банківських відділень по Україні для кожного із 40 стійких банків;
- 2) територіальне розташування головного офісу банку;
- 3) кількість відділень в кожному регіоні України.

Безумовними лідерами за кількістю відділень в Україні залишаються ПАТ КБ «ПриватБанк» з кількістю відділень 2021 та АТ «Ощадбанк» з кількістю відділень 2630.

Результати проведеної кластеризації ОТГ за фінансовими індикаторами показали, що тільки один кластер (Cluster 3) може зацікавити банки, адже інші кластери є дотаційними та у ближчому майбутньому не будуть спроможні відповідати перед банками за власними зобов'язаннями.

А отже, за результатами кластерного аналізу і розділення об'єднаних територіальної громад на кластери за рівнем успішного функціонування, можна зробити висновок, що найбільш успішним і вигідним позичальником для банку є ОТГ третього кластеру. Громади, які входять у цей кластер мають найбільший

рівень доходу на одного жителя, реверсну дотацію, та найменшу питому вагу витрат на апарат управління і заробітної плати у видатках, що є показниками успішного функціонування такої громади на даному етапі.

Крок 3. Координація ОТГ з банками за територіальною ознакою щодо можливості взаємодії у майбутньому.

Як вже вище зазначали, найбільш цікавими за фінансовим станом для банків будуть, перш за все, ОТГ із кластеру 3. Тому з метою координації при взаємодії ОТГ з банками склали базу даних населених пунктів, що входять до складу ОТГ кластеру 3 та визначили наявність банківських відділень тієї або іншої банківської установи, банкоматів і терміналів самообслуговування в цій місцевості.

На четвертому етапі банкам та ОТГ пропонується узгоджувати власні інтереси при організації взаємодії.

Визначення потреб у характері взаємодії, спектрі банківських послуг пропонується розглянути на п'ятому етапі.

Шостий етап повинен завершитись прийняттям двостороннього рішення та укладанням угоди про співробітництво між ОТГ та банком, визначенням умов взаємодії та переліком можливих банківських послуг. Крок 7 потребує від банку організації спеціальних робіт по обґрунтуванню та розробці нового клієнтського каналу банку – ОТГ.

Отже, можна зробити висновок, що такий підхід поділу банків та територіальних громад і об'єднання їх, умовно, в групи для взаємодії, вигідно для обох сторін. Об'єднані територіальні громади України отримують додаткове фінансування для розвитку своєї діяльності та подальшого успішного функціонування. Банківські установи України, в свою чергу, розвивають свою кредитну-інвестиційну діяльність, збільшують клієнтопоток, вдосконалюють лінійку банківських продуктів, що, в підсумку, приносить їм додатковий прибуток, що є головною метою комерційної організації. Така взаємодія також позитивно позначиться на економіці України, яка зараз знаходиться на етапі трансформації.

Дана взаємодія актуальна як з боку банківської установи, так і з боку ОТГ. А отже існує необхідність подальшого аналізу і розгляду формування механізму фінансової взаємодії між двома суб'єктами.

К. н. д. у. Ізюмська В. А.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМИ НАДМІРНОГО ЗРОСТАННЯ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ УКРАЇНИ

Існування державного боргу на сьогоднішній день є явищем, об'єктивно зумовленим, не тільки для країн із перехідною економікою, але й для більш розвинених в економічному плані країн. Для України зменшення джерел із зовнішніх ринків позичкових коштів, нестабільність національної валюти і недосконалість системи кредитування всередині країни, призвели до посилення нестабільності в макроекономічній сфері та значно знизили рівень сукупного попиту населення і бізнесу. Це, в свою чергу, призвело до суттєвого спаду виробництва в національній економіці. Тому для покриття дефіциту державного бюджету довелося використовувати залучення позик із зовнішніх та внутрішніх джерел, що призвело до значного зростання державного боргу в Україні.

Основні передумови формування надлишкової заборгованості в Україні відображено на рис. 1.

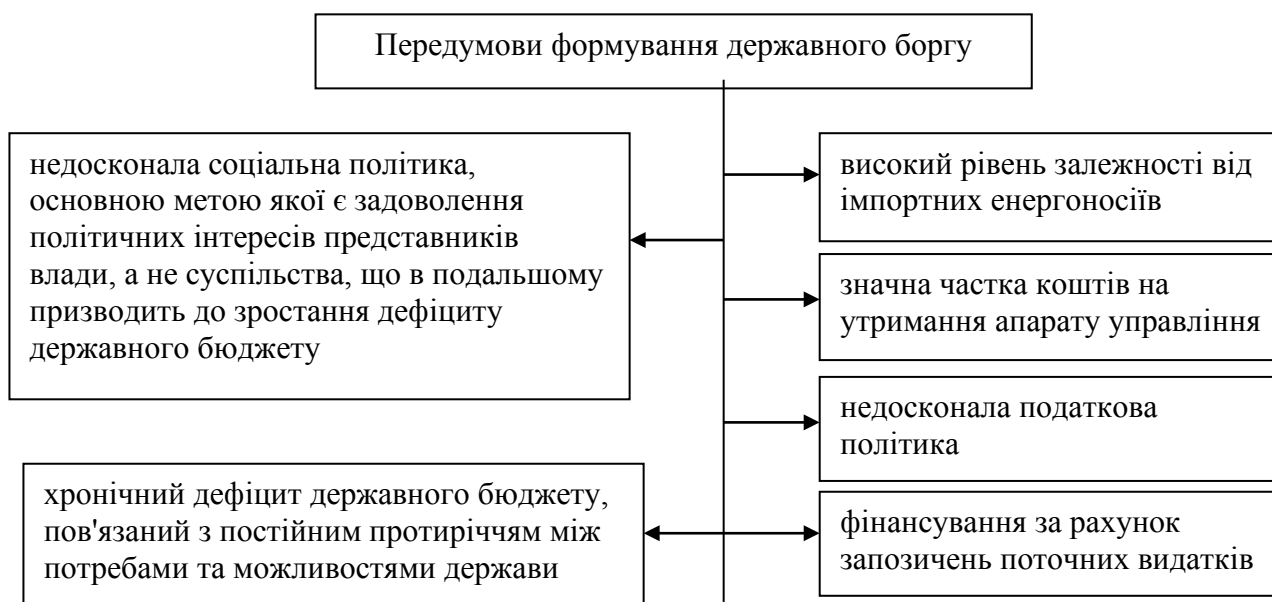


Рис. 1. Передумови формування державного боргу України

Необхідно відмітити, що збільшення державного боргу в короткостроковому періоді призводить до деяких позитивних змін, таких як збільшення сукупного

попиту населення і підприємців, що, в свою чергу, веде до розширення виробництва товарів та послуг і, відповідно, до росту національного доходу та ВВП.

Але в довгостроковому періоді зростання поверх міри державного боргу може призвести до наступних макроекономічних наслідків (табл. 1).

Таблиця 1. Наслідки надмірного зростання державного боргу в довгостроковому періоді [1]

Макроекономічні наслідки надмірного зростання державного боргу в довгостроковому періоді	
Ефект монетарної політики	зростання державного боргу може призвести до підвищення ставок відсотків по кредитах, внаслідок чого, державні органи, які відповідають за грошово-кредитну політику, будуть змушені проводити монетарну політику експансіоністського типу для того, щоб зменшити відсоткові ставки. Вкрай негативним явищем стане фінансування дефіциту бюджету нашої держави за рахунок емісійних коштів НБУ
Ефект втрати надходжень від податків	обслуговування державного боргу потребує використання частки податкових надходжень від реального сектору економіки або збільшення державного боргу на суму, що витрачається на його обслуговування
Ефект економічної залежності країни	у випадку, коли велика частка боргових зобов'язань перебуває у зовнішніх кредиторів, то деякі зміни ринкової кон'юнктури як на рівні окремої країни, так і світової економіки загалом, можуть спричинити значні коливання валютних ризиків, так і динаміку відтоку капіталу
Ефект політичної залежності країни	Якщо держава має значні обсяги боргу, проблеми з ліквідністю внутрішнього фінансового ринку та низький рівень золотовалютних резервів, то єдиним виходом для збереження відповідного рівня урядових видатків є залучення фінансування зовні. Але за таких умов кредитори, звичайно, можуть висувати різні вимоги економічного та політичного характеру

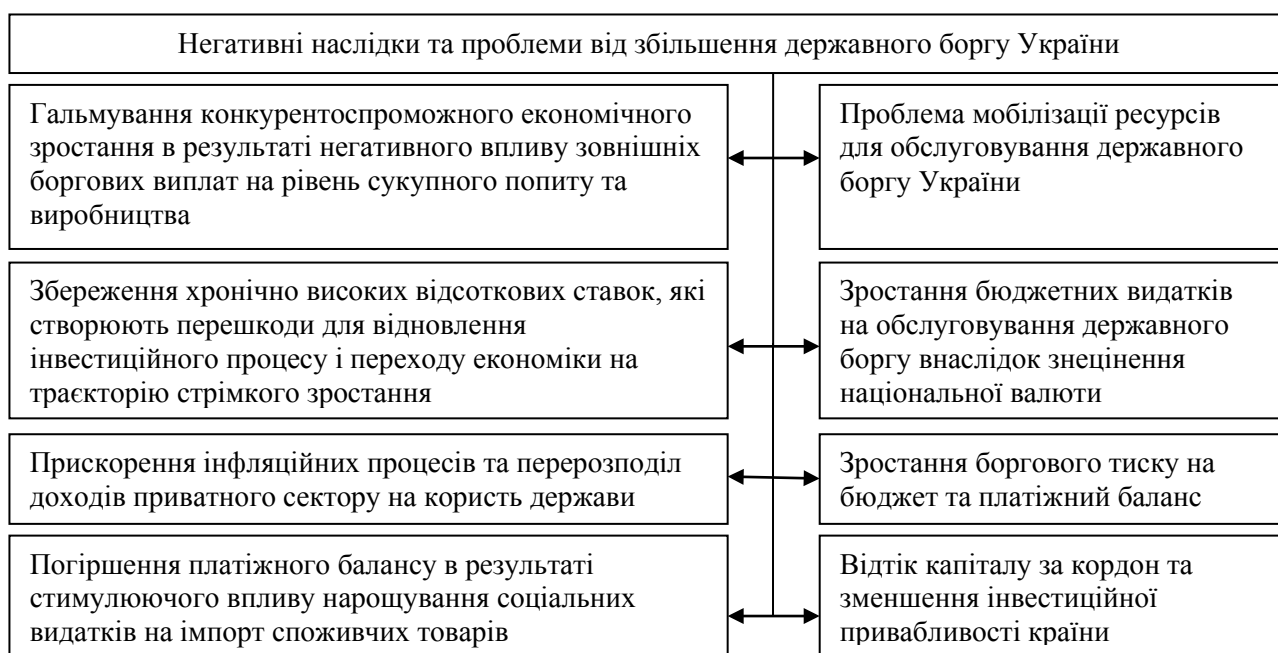


Рис. 2. Наслідки та проблеми збільшення державного боргу України

Швидке нарощування державного боргу призводить до ряду негативних соціально-економічних наслідків та проблем, які мають місце в національній економіці України (рис. 2).

На сучасному етапі значні негативні наслідки в соціально-економічному просторі країни та проблеми, пов'язані з надмірною заборгованістю можуть призвести до критичного рівню фінансової безпеки держави та дефолту.

Список використаних джерел:

1. Митрофанова А.С. Боргова стійкість України: стан, проблеми та політика / А.С. Митрофанова // Проблеми економіки. – 2017. – № 1. – С. 105-111.
2. Кучер Г.В. Державний сектор країн світу крізь призму глобальних фінансових індикаторів / Г.В. Кучер// Науковий економічний журнал «Інтелект-XXI». – 2017. – № 4. – С. 14-21.

Д-р. екон. наук Колосов А. М.

Луганський національний університет імені Тараса Шевченка (Україна)

**МЕТОДИКА ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ПОСЛУГИ ПОСТАЧАННЯ ГАЗУ
СПОЖИВАЧАМ В УКРАЇНІ**

Проблема ціноутворення на послуги з постачання газу споживачам в Україні залишається одною з найактуальніших, оскільки від ціни газу у споживача залежать вартість житлово-комунальних послуг, сума прибутку підприємств газопостачальної мережі, прибутки державної компанії – Група «Нафтогаз України», а отже, відрахувань до державного бюджету і сум субсидій споживачам з того ж бюджету. Відповідно ціна газу в Україні стає чинником, який формує цінову структуру продукції та послуг в багатьох сферах енергетичного ринку і ринку житлово-комунальних послуг (ЖКП) в Україні. Однак, незважаючи на проведені певні реформування енергетичного ринку в Україні не створено системи прозорого обґрунтування ціни газу. Численні вимоги від різних фахових спільнот, політиків, економістів, населення представити суспільству формулу або розрахунки з обґрунтування ціни газу у точці його продажу кінцевим споживачам залишаються без відповіді. При цьому суспільство штучно втягують в обговорення цін закупівель газу Україною на міжнародних ринках, уникаючи питань вартості газу власного видобування на теренах України і вартості послуг з його постачання усередині країни.

Загострення ситуації з ціною газу відбулося у зв'язку з оголошенням газорозподільними компаніями вкрай високих цін на газ для споживачів з 1 січня 2021 року, унаслідок чого Уряд повинен був прийняти рішення щодо обмеження максимальної ціни постачання газу споживачам на рівні 6,99 грн. за 1 куб. м газу і не більше 1,79 грн. додаткової надбавки за його транспортування і розподіл.

На жаль, у науковому середовищі серед численних питань енергетичного ринку не виокремлюється проблема обґрунтування вартості послуг із постачання газу. В умовах, що склалися, навіть не підіймаються питання взагалі щодо можливості науково-обґрунтованого підходу до вирішення проблеми формування ціни газу, яка була би оптимальною для всіх зацікавлених сторін.

Пропонується створення наступної моделі ціноутворення в сфері газопостачання, яка би враховувала наступних суб'єктів газопостачання і газоспоживання.

До постачальників, що в тій чи іншій мірі грають на підвищення ціни газу, відносяться: 1) асоціація газовидобувних компаній України (АГУ); 2) Національна акціонерна компанія «Нафтогаз України» (НАК); 3) газопостачальні і газорозподільчі компанії (ГРК); 4) Кабінет Міністрів України, як регулятор суми призначення субсидій з державного бюджету України на покриття частки комунальних витрат населенням

Споживачами газу є домогосподарства, підприємства і організації, які використовують газ безпосередньо для опалення, виробничих та інших потреб, а також такі, що виробляють за допомогою газу теплову енергію для централізованого опалення житла (регіональні теплокомуненерго – ТКЕ). Схему, що відображає точки встановлення єдиної ціни газу на ринку ЖКП приведено на рис. 1.

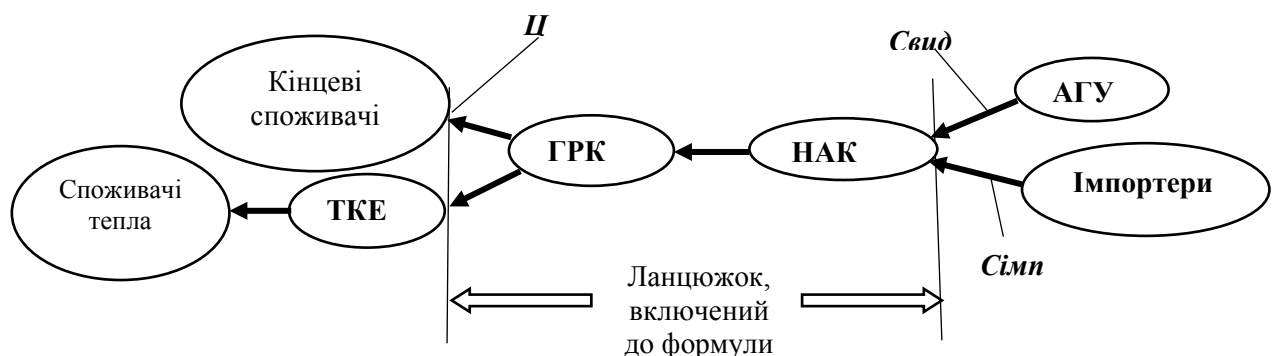


Рис. 1. Схема розкриття формули єдиної граничної ціни газу на ринку ЖКП в Україні

Якщо позначимо витрати всіх учасників національної газотранспортної мережі за місяць як $З_m$, а обсяг поставленого (споживаного) за той же місяць газу як O_m , то формула національної граничної ціни газу для даного місяця $Ц_m$ готова в наступному вигляді:

$$Ц_m = (1 + P/100) * З_m + C_{уб} / O + 1/2 (C_{доб} + C_{імп}).$$

Запропонована методика визначення ціни газу із урахуванням вартості його постачання і розподілу надає наступні переваги.

1. Методика кладе край спекуляції на цій тематиці, забезпечуючи єдину поточну ціну газу в національному масштабі для кожного актуального періоду року з урахуванням нормативів, встановлених регулятором ринку, а також справедливих доходів кожного учасника газового ринку. Кожен учасник мережі обґрунтовує свої витрати перед регулятором, поточна економія яких залишається в його розпорядженні як додаткового прибутку.

2. Дохід газодобувних компаній і імпортерів визначається обсягом поставленого ними газу в НАК за встановленими регулятором цінами, обґрунтування яких пред'являється громадськості.

3. Дохід НАК або будь-якої іншої газорозподільчої компанії, що самостійно закупляє газ у газовидобувних підприємств або імпортерів, визначається виходячи з обсягу поставленого ними газу з урахуванням його граничної ціни в даному місяці.

4. Дохід кожного учасника газорозподільчої мережі, що отримує газ від НАК або іншого покупця, визначається множенням кількості реалізованого безпосередньо ним газу із урахуванням його граничної ціни за вирахуванням закупівельної ціни, усередненої для цін власного видобутку і імпорту для даного місяця складає:

5. Запровадження даної методики дозволяє отримати прозорі адекватні ціни на газ для кожного актуального періоду року з урахуванням вхідних умов, що висуває регулятор ринку. При цьому, регулятором ринку, призначеним Урядом, можуть встановлюватися певні рівні рентабельності для різних суб'єктів газового ринку.

Котловська Н. М.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

**ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА
ТА НАПРЯМИ ЇЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ**

В сучасних фінансово-економічних обставинах діяльність кожного підприємства є об'єктом уваги широкого діапазону учасників ринкових відносин, зацікавлених в результатах її роботи. Для того щоб розробити плани на перспективу при поточній економічній ситуації в країні, управлінському персоналу необхідно оцінювати платоспроможність, фінансову стійкість і в цілому фінансовий стан підприємства в сучасних умовах.

Фінансова стійкість – свідчить про стабільне становище підприємства, про перевищення доходів над витратами, вільному розпорядженні грошовими коштами і ефективному їх використанні, безперебійному процесі виробництва і реалізації продукції.

Більшість авторів, що займаються дослідженням проблем фінансової стійкості підприємств, поділяють їх на такі види: абсолютна фінансова стійкість; нормальна фінансова стійкість; нестійкий фінансовий стан; кризовий фінансовий стан.

При абсолютній фінансової стійкості підприємство має досить високу платоспроможність. Всі витрати покриваються за рахунок надходження фінансів від кругообігу оборотних коштів. Підприємство не вдається до допомоги зовнішніх кредитів.

При нормальній фінансовій стійкості підприємство здатне в достатній мірі погашати свої зобов'язання і ефективно здійснювати свою діяльність. Підприємство також використовує позикові кошти, взяті або в банках, або у інших організацій. Такий тип стійкості є найбільш прийнятним, на відміну від інших типів фінансової стійкості. [1].

При нестійкому фінансовому становищі у підприємства немає можливості повною мірою оплачувати свої зобов'язання, тому воно вдається до допомоги інших організацій, банків, залучаючи кошти. Зменшується дебіторська заборгованість, показуючи тим самим, що підприємство не може виробляти необхідну кількість товару, щоб реалізувати покупцям на умовах відстрочки платежу.

Збільшується оборотність запасів, підприємство всю вироблену продукцію намагається реалізувати для отримання грошових коштів на погашення своїх зобов'язань.

При кризовому фінансовому стані підприємство знаходиться на стадії банкрутства. Кредиторська заборгованість занадто велика, а діяльність підприємства не здатна погашати наявні борги.

Фактори, що впливають на фінансову стійкість організацій, можна розділити: за місцем виникнення (зовнішні і внутрішні чинники); важливість результату (основні і другорядні); структурі (прості і складні); часу дії (постійні і тимчасові) [2].

На фінансову стійкість впливають внутрішні і зовнішні фактори.

Зовнішні чинники знаходяться за межами підприємства і надають на нього вплив з боку. Підприємство не має можливості впливу на дані фактори, адже вони виникають не в результаті діяльності підприємства, а з незалежних від нього причин. Підприємство змушене підлаштовуватися під виникають умови і покращувати методи управління своїми активами, зберігати платоспроможність і конкурентоспроможність для продовження свого існування і діяльності.

Внутрішні чинники проявляють себе в процесі діяльності на самому підприємстві, тому при аналізі фінансової стійкості особливу увагу приділяють саме їм. Підприємство може керувати внутрішніми факторами, вжити відповідних заходів, спрямовані на поліпшення своєї роботи і запобігання негативним наслідкам.

Внутрішні чинники включають: матеріальні ресурси і фінансові ресурси; трудові ресурси, систему управління персоналом; інформаційні ресурси; технології; організаційну структуру управління; систему колективних цінностей, традицій, норм поведінки.

Дані фактори можна об'єднати в групи факторів: організаційно-управлінські, виробничі, фінансово-економічні.

В організаційно-управлінську групу факторів включається ефективна структура управління підприємством. Грамотне управління підприємством залежить від керівництва, його професійних навичок, якісної освіти, відповідних знань, вміння і навичок, знань законодавства. Також сюди відносять ефективне використання праці працівників, якісний менеджмент, маркетингова підтримка продукції.

У виробничу групу факторів входить збільшення обсягу виробництва продукції, підвищення його якості, необхідну кількість і асортимент основних фондів в процесі діяльності підприємства, фондівіддача від використання основних фондів, зниження матеріаломісткості продукції, зростання продуктивності праці, розвиненість інфраструктури.

До фінансово-економічної групи факторів відносять фінансовий аналіз підприємства, підвищення платоспроможності, зростання прибутковості та рентабельності.

Таким чином, якщо підприємство буде враховувати зовнішні і внутрішні чинники і, виходячи з цього, прийме ефективну систему управління і виробництва, то зможе забезпечити собі хорошу фінансову стійкість.

Список використаних джерел:

1. Біла О. Г. Фінансове планування і фінансова стабільність. *Фінанси України*. 2015. № 4. С. 113.
2. Нагайчук В. В. Політика формування цілей і завдань фінансової стратегії підприємств. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://globalnational.in.ua/issue-10-2016/18-vipusk-10-kviten-2016-r/2004-nagajchuk-v-v-susidenko-o-v-politikaformuvannya-tsilej-i-zavdan-finansovoji-strategiji-pidpriemstv>
3. Гринько Т.В., Алещенко В.І. Вплив та взаємозв'язок ефективності та економічної безпеки підприємства. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету, Серія: Економіка і менеджмент*, 2020. Видавничий дім «Гельветика». Вип. 42. С. 4-11.

К. е. н. Левкович О. В.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

**ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ
РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ**

В сучасних умовах ринок фінансових послуг представляє собою ринок на якому відбувається мобілізація і обмін фінансовими ресурсами. Саме від ефективного розвитку ринку фінансових послуг безпосередньо залежить позитивна ситуація в економічному середовищі. Головним суб'єктом на фінансовому ринку який забезпечує його функціонування виступають комерційні банки. Звісно, за для перспективного розвитку ринку фінансових послуг необхідно не тільки розвиненість банківської системи, але й мають ефективно розвиватися пенсійні

фонди, страхові компанії та інші учасники ринку, що сприятиме економічному зростанню і фінансовому розвитку нашої держави.

Тенденції сьогодення розкривають нам безліч проблем в будь-якому секторі економіки і ринок фінансових послуг не є виключенням. Найголовнішими проблемами ринку, які не дозволяють повноцінно йому розвиватися є саме розгалуженість в законодавчій базі та відсутність належних правових засад, а саме спостерігаються постійні зміни в законодавчих і нормативних актах, що в свою чергу призводить до розбіжностей в документах.

Також слід зазначити, що проблематику в розвитку ринку фінансових послуг доповнює відсутність на достатньому рівні державного регулювання банківських і пара банківських інститутів, а також ретельний нагляд за їх діяльністю, так як саме вони здатні забезпечити досконалий, цивілізований і ефективний розвиток ринку фінансових послуг. Крім того, аналізуючи нормативну базу, слід відмітити, що відсутня стратегічна концепція щодо розвитку і функціонування банківських і небанківських установ на ринку фінансових послуг [1].

На сучасний стан ринку фінансових послуг впливає нерозвинена інфраструктура ринку, відсутня якісна система обліку, звітності та статистичних даних, низький рівень професійної підготовки фахівців, а особливо в небанківських фінансових установах. Значною проблемою на ринку фінансових послуг виступає і недостатній обсяг капіталу, залучення інвестицій, а особливо іноземних, це перш за все пов'язано з виникненням великих ризиків з якими стикаються всі учасники ринку фінансових послуг. І звісно не менш вагомою проблемою є недовіра населення до банківської системи, а особливо осторонь тримаються небанківської системи та установ [2].

Перелічені проблеми є тільки верхівкою айсберга, але насправді їх велика кількість. Враховуючи проблематику функціонування ринку фінансових послуг, слід запропонувати основні перспективні напрями розвитку даного ринку. До них слід віднести, перш за все удосконалити правову базу задля усунення асиметричного розвитку фінансових посередників, регулювати регіональну збалансованість, розвивати інфраструктуру та розробляти ефективну державну політику стосовно розвитку фінансового ринку.

Державна політика в сфері забезпечення ефективного розвитку ринку фінансових послуг має полягати в збалансуванні певного обсягу заходів, які б

забезпечували стабільність і стійкість фінансової системи, ефективному контролю за рухом фінансових потоків, а також забезпечуванні раціонального формуванні та використанні фінансових ресурсів. Крім того, державна політика має бути спрямована і на макрорівень з формуванням досконалої і адекватної середньострокової та довгострокової фінансової політики.

Таким чином, можна зробити висновки, що за для подальшого ефективного розвитку ринку фінансових послуг необхідно розробляти і втілювати в життя обґрунтованих і системних реформ, а також комплексної довгострокової стратегії розвитку фінансового сектора економіки. Для цього необхідно постійно проводити моніторинг діяльності суб'єктів ринку фінансових послуг, ліквідувати неплатоспроможні фінансові установи, забезпечити ефективного функціонування системи нагляду та розробити заходи щодо оздоровлення фінансової системи взагалі.

Саме ефективний розвиток ринку фінансових послуг стане суттєвим і головним елементом сталого і сильного економічного середовища, в якому будуть підтримувати корпоративну ініціативу, постійно забезпечувати реальний сектор економіки фінансовими потоками, при залученні інвестицій та перерозподілі фінансових ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Савінова Ю. М. Особливості розвитку фінансового ринку України як основи функціонування системи фінансового посередництва. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2042>
2. Шишпанова Н.О., Іванов А.О. Фінансовий ринок: сучасний стан, проблеми на перспективи розвитку. *Modern Economics*. 2019. № 1. С. 66–72.

Канд. екон. наук Лиса О. В.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

**СУЧАСНИЙ СТАН ЗНОСУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ЯК ІНДИКАТОР
ВИРОБНИЧОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ**

Важливим складником національної безпеки держави є її економічна безпека. Більше того, економічна безпека є передумовою існування й цілісності всієї системи національної безпеки держави. На виконання прикінцевих

положень «Стратегії національної безпеки України» в 2013 році Міністерство економічного розвитку і торгівлі України розробило методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України [1], якими передбачається можливість комплексного аналізу певних індикаторів з подальшим визначенням загроз економічній безпеці держави. Відповідно до цих методичних рекомендацій у складі економічної безпеки виробнича безпека посідає перше місце.

Виробництво є основою економіки, джерелом ВВП, податків, державних доходів, заробітної плати тощо. Тому серед індикаторів виробничої безпеки особливу увагу слід звернути на стан зносу основних засобів (згадана методика містить чотири індикатора за даним показником у промисловості, будівництві, транспорті та сільському господарстві). Технологічне відставання, низький рівень конкурентоспроможності національної економіки характеризується станом основних засобів, рівнем їх зносу. Очевидним є те, що зношені (застарілі) основні засоби гальмують економічний розвиток. За таких умов не можна досягти високих показників ВВП, доданої вартості, продуктивності праці, енергоефективності, виробництва конкурентної продукції, яка користується попитом на зовнішніх ринках. Усе це, у свою чергу, позначається на бюджетних, грошово-кредитних та інших макроекономічних показниках. Відповідно неможливим стає інноваційний тип розвитку, який є запорукою та одночасно необхідністю для існування держави та досягнення економічного становища, яке відповідає рівню розвинутих країн.

Оцінка ступеня зносу основних засобів за характеристичними значеннями, які визначають рівень економічної безпеки показує, що в промисловості ситуація характеризується як небезпечна, що наближується до критичної. Так, упродовж останніх 10 років показник не наближався до задовільного значення (50% зносу). У 2011-2013 рр. цей показник становив 56,8-57,3%, що відповідає рівню, який наближається до незадовільного. Найгірший стан був у 2015 р. – 76,9% та характеризував ситуацію як близьку до критичного рівня. У 2016 р. ситуація порівняно з попереднім роком покращилась, але значення 69,4% зносу основних засобів у промисловості – це небезпечний рівень. Слід зазначити, що за період 2015-2016 рр. рівень зносу у промисловості був гірший, ніж у цілому по економіці на 11,3-16,8%. На кінець 2018 року рівень зносу основних засобів складав 60,6%, а на кінець 2019 року – 56,9% [2]. Слід, однак, зазначити, що ці значення є певною

мірою штучно змінюваними, зважаючи на досвід переоцінки основних засобів ПАТ «Укрзалізниця» в 2016 році та припинення діяльності частини вітчизняних підприємств.

Стан зносу основних засобів на транспорті у 2009-2014 рр. знаходився за межами навіть критичного рівня та складав 83,9-97,9%, але в 2015 р. ситуація покращилась та в 2016 р. досягла показника 50,6%, що майже відповідає задовільному рівню. Однак ці позитивні зміни потребують окремого аналізу і оцінки, бо пов'язані лише із переоцінкою основних засобів при утворенні публічного акціонерного товариства «Українська залізниця». На кінець 2019 року цей показник становив 54,1% [2], тобто ситуація знову погіршується.

Значно кращі показники має будівництво із станом зносу, що в 2009-2015 рр. майже відповідав задовільному рівню із показниками 46-53%, а в 2016 р. знаходився між оптимальним рівнем для дестимулятора та стимулятора. На кінець 2019 року цей показник становив уже 51,4%, що ближче до задовільного рівня, однак все одно перевищує його індикативне значення.

Найменшим рівнем зносу основних фондів характеризується сільське господарство, характеристичні значення індикатора якого за період 2009-2016 рр. завжди знаходилися між оптимальним рівнем для дестимулятора та стимулятора. Крім того, деякі негативні тенденції періоду 2012-2015 рр. із щорічним погіршенням показників з 32,6% у 2011 р. до 38,9% у 2015 р. припинились, а в 2016 р. ситуація навіть дещо покращилась (37,3% зносу). На кінець 2019 року цей показник дещо зріс (до 38,3%), однак все одно відповідає оптимальному рівню, хоч і наближається вже до дестимулятора. Такий стан основних фондів у сільському господарстві забезпечує оптимальний рівень продовольчої безпеки та її позитивну динаміку.

У цілому по економіці ступінь зносу основних засобів за останні 20 років ніколи не мав оптимального значення та відзначався негативною динамікою, при якій у 2006 р. була перетнута межа задовільного рівня, у 2008 р. – незадовільного; у 2010 р. – небезпечного та у 2014 р. – критичного рівня. У 2015 р. ситуація стрімко змінилась, показник перетнув разом критичний та небезпечний рівень та досягнув незадовільного рівня; у 2016 р. позитивна динаміка збереглася, показник на рівні 58,1% зносу характеризує стан як кращий, ніж незадовільний, але ще далекий від задовільного; у 2017 р. знов спостерігалось

покращення до 55,1% зносу; в 2018 р. показник склав 60,6%, тобто гірше, ніж незадовільний рівень, а в 2019 р. – 56,9% [2]. Як можемо бачити, останнього часу відбувається коливання значень даного показника, що викликає потребу в більш детальному його розгляді для виявлення причин таких коливань.

Розрахунок лінійного тренду доводить, що навіть покращення деяких періодів не вплинуло на загальну негативну тенденцію; кут нахилу прямої свідчить про високу вірогідність повернення до небезпечного та навіть критичного рівня у найближчі роки при збереженні без змін усіх факторів впливу.

Список використаних джерел:

1. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України [Електронний ресурс]: затверджені наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 р. № 1277. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=MetodichniRekomendatsii>.
2. Основні засоби України [Електронний ресурс]. *Державна служба статистики України*: офіційний сайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/oper_new.html.

Михайлюк М. Ю.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ОСОБЛИВОСТІ ВЕНЧУРНОГО ІНВЕСТИВАННЯ

Венчурне інвестування – це довгострокові високоризикові інвестиції в капітал нових високотехнологічних стартапів (або вже добре відомих венчурних компаній). Останні являють собою, як правило, відносно невеликі підприємства, орієнтовані на розробку і виробництво наукомістких продуктів. Венчурна індустрія найбільш розвинена в США. Також ця сфера активно розвивається в Європі і в Китаї.

Венчурні інвестиції можна визначити як фінансування проектів, що мають хорошу перспективу, але не вийшли ще на фондову біржу. Це вкладення коштів в реалізацію нової ідеї, автори якої є власниками бізнесу, але у них недостатньо фінансів, щоб реалізувати її. Механізм венчурного інвестування нескладний: власник грошових коштів надає їх автору інноваційної ідеї для її реалізації, стаючи при цьому, як і інші учасники, співвласником проекту і отримуючи дохід в розмірі, який обумовлюється при укладенні угоди. Тобто має місце

купівля інвестором частки в справі, що має хорошу перспективу. Якщо проект розвивається успішно, капітал інвестора значно збільшується.

Згідно із дослідженням агенції Wealthfront, близько 2% кращих венчурних фондів генерують 95% прибутку. Тобто ситуація з венчурними фондами нагадує ситуацію зі стартапами – гроші і слава йдуть найсильнішим. Втім, широкий венчурний капітал все одно обганяє фондові індекси. Згідно з даними Cambridge Associates, за двадцять п'ять років венчурний капітал показав 13,38% доходності проти 9,83% прибутковості індексу S&P 500. А прибутковість венчурного капіталу ранніх стадій склала 54,4% [1].

Незважаючи на те, що венчурні інвестори мають у своєму розпорядженні великими сумами грошей, зазвичай вони вкладають капітал у відносно невелику кількість угод. Досить часто венчурні фірми з капіталом в сотні мільйонів доларів керують менш ніж 30 інвестиціями протягом всього терміну життя свого фонду [2]. Причина цього полягає в тому, що партнерам доводиться особисто управляти кожною досконалою угодою протягом терміну до десяти років. У венчурних фірм може бути багато грошей, але час завжди дуже обмежена. Маючи лише невелика кількість інвестицій, венчурні інвестори, як правило, дуже вибірково ставляться до типу угод, які вони здійснюють, зазвичай роблячи лише кілька вкладів в рік.

Для упорядкування вкладень і зниження ризиків процес фінансування проекту зазвичай ділиться на кількох етапів, які називаються раундами. У різних випадках інвестор може проводити фінансування з використанням декількох раундів або одного з них. Іншими словами, розбивка на раунди – це умовність, і вона зовсім не обов'язкова.

Посівний раунд (seed-раунд) – перший етап залучення коштів, на якому інвесторами найчастіше виступають засновники стартапу, їхні родичі або друзі. Іноді венчурні інвестори беруть участь в pre-seed раунді. Це найперший етап залучення інвестицій, при якому у початківця стартапу серед напрацювань може бути лише цікава ідея. Фінансування на стадії посіву є найбільш ризикованим, тому що інвестор ще не бачить кінцевого продукту і має в своєму розпорядженні лише попередні оцінки реалізації проекту. У США посівний капітал зазвичай починається з декількох сотень тисяч доларів і не перевищує \$ 1 млн [3].

Наступні раунди оперують вже працездатним стартапом із життєздатним продуктом, клієнтською базою і відповідним планом розвитку.

Часто у венчурному інвестуванні фігурує термін «бізнес-ангел». Бізнес-ангел – приватний венчурний інвестор, що забезпечує фінансову та експертну підтримку компаній на ранніх етапах розвитку [4]. Часто відносини між венчурними фірмами і їх клієнтами починаються з інших професіоналів з області – наприклад, бізнес-ангелів, які зробили невеликі інвестиції в компанію на ранній стадії, або підприємців, яких вони могли фінансувати в минулому.

Венчурні капіталісти фінансують тільки гідні стартапи. Зрештою, вони виписують великі чеки малій кількості компаній, що дозволяє їм інвестувати тільки в добре підготовлені бізнеси.

Хоч деякі венчурні капіталісти і готові співпрацювати з не встигли зарекомендувати себе фірмами, найкраще вийти з ними на контакт через яке заслуговує на довіру ресурс. Венчурні фірми – це великі гравці, тому засновникам стартапів слід зробити все можливе, щоб максимально зацікавити їх. Таким чином, венчурне інвестування – динамічний та мобільний вид вкладення ресурсів, який дозволяє реалізувати ризикові проекти, що можуть мати суттєву суспільну корисність.

Список використаних джерел:

1. Архієреєв С., Попадинець О. Роль державної підтримки розвитку венчурного бізнесу для збільшення випуску високотехнологічної та інноваційної продукції [Електронний ресурс] URL: <http://www.niss.gov.ua/Monitor/May08/08.htm>.
2. Герасимчук В. Г., Школьна О. В. Управління ризиками в іноземному венчурному фінансуванні інноваційних проектів. Вісн. нац. ун-ту Львів. політехніка. Пробл. економіки та упр., 2014, № 628. 424-429.
2. Литвин І. В. Планування фінансового забезпечення і реалізації інноваційних проектів венчурних підприємств. Вісн. нац. ун-ту Львів. політехніка. Менедж. та підприємництво в Україні: етапи становлення і пробл. розв, 2018, № 624. 191-199.
3. Осецький В. Л. Інвестиції та інновації: проблеми теорії і практики. К.: Інститут аграрної економіки УААН, 2013, 412 с.

Муха Д. Г.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

**НАПРЯМИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ
В УКРАЇНІ**

В період перетворень економічної системи України головною задачею банківської системи є утворення прибуткових умов для необмеженого пристосувального процесу, напрямом затвердження правил фігур господарювання в борговому капіталі. Зараз названа дилема є дуже популярною, через те, що в нинішніх умовах програма банківського кредиту не загалом забезпечує вимог економіки: значно показує себе недостатність банківського капіталу, що встановлено дефіцитом доходів домогосподарств, браком ефективності економіки, присутністю вагомих "темних" коштів, які проходять поза банком. Визначний вплив у ринковій економіці кредиту певною мірою виявляється у раціоналізації співмірності суспільного відновлення. Отже, шляхом кредитної системи добувається регуляція економічної системи, удосконалюється норма прибутку тощо. Кредит слугує зосередженні й об'єднанні капіталу. Дуже важлива функція кредиту є у постачанні науково-технічного динамізму й утриманні інноваційного процесу. Кредит є вагомим ядром фінансування капітальних інвестицій і відіграє найважливіше призначення у розвитку розширеного поновлення. Кредит у банку виступає головним суб'єктом кредитування фігур населення та господарювання.

Очікувану роль банківського кредиту постає за деякими спрямуваннями: сприяння розвитку та структурного складу видів економічної діяльності, вплив на розвиток діяльності фігур господарювання, підвищення платоспроможності населення, зупинка витрат обігу в результаті утворення кредитів [1].

В даний час розвитку економіки найважливішим шляхом виходу України з етапу розладу займає вдосконалення та розвиток банківського кредитування. Зростання ефективності національної економіки країни – актуальна проблема, яка існує на сьогодні. Тому що, зараз банківські установи почали уповільнювати свої дії на ринку кредитування, що є одним з головних наслідків кризи, яка зрушила економіку держави. Зважаючи на ситуацію в українських банках можна говорити що, взяття кредитів залишається на дуже низькому рівні, оскільки банки дотримуються більш обережних підходів до даної діяльності.

Адже стрімкість зростання кредитування будуть відходити від стрімкості їх погашення. Щоб подолати результати кризи та відновлення кредитування сутнісних сфер економіки потрібно перестати надавати кредити неплатоспроможним клієнтам і проблемним банкам – їх вихід із ринку буде значущим та сприятиме підвищенню рівня банківської системи. Банки повинні надавати на ринок інновації у сфері кредитування [2]. Отже, це впливатиме перш за все підвищенню конкурентоспроможності українських банків та забезпеченню виробництва важливих кредитних ресурсів.

Розглянувши зв'язок банківського та економічного сектору економіки слід сказати, що дуже вагомим є довіра. На теперішню ситуацію з довірою до банківського сектору є популярною для України. Ослаблена банківська система після кризового становища не мала позитивних очікувань не лише розвитку економіки, а й усіх її суб'єктів, результатом чого став сумнів дієвості державної політики у цілому [3]. На сьогодні такий стан банківської системи й національної економіки є небезпечним для макроекономічного розвитку країни. Процес кредитування національної економіки України у кризовому етапі характеризувався негативним розвитком. Значне зниження банками обсягів кредитування національної економіки поглибило економічний спад в Україні, а його показники стали найбільшими у світі.

Можна зробити висновок, що розвиток кредитування на сучасному етапі в нашій країні зменшується. Знижується кількість фінансових установ, зменшується кількість кредитів. Зростають процентні ставки за кредитами. Досліджено, що основним фактором, що впливає на теперішню кредитну діяльність банків в Україні є політична та соціальна нестабільність. Отже, банківське кредитування для створення інновацій вимагає досягнення стабільності у макроекономіці. Для поліпшення обставин в кредитуванні потрібно нормалізація економічних, політичних, соціальних положень та допомозі держави всього банківського сектору економіки.

Список використаних джерел:

1. Кузнецова Л.В. Роль банківського кредитування у фінансовому забезпеченні розвитку реального сектору економіки України. Економічний простір. 2008. №20/1. С. 107–115.
2. Офіційний сайт Національного банку України: www.bank.gov.ua
3. Приходько Я.С. Вплив кредитної діяльності на економіку України.

Скрипник Г. О.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

**МОНІТОРИНГ ВИКОРИСТАННЯ КОШТІВ ДЕРЖАВНОГО ФОНДУ
РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ**

Необхідність формування планів розвитку як держави в цілому, так і регіонів, територій та громад у довгостроковій перспективі не викликає сумнівів. Якісно сформульовані та науково обґрунтовані цілі, завдання, пріоритети, заходи, критерії оцінки тощо дозволять врахувати очікування зацікавлених сторін, спрямувати їх зусилля та обмежені ресурси у заздалегідь визначеному напрямку, підвищити ефективність витрат на задоволення соціальних та індивідуальних потреб. Питання фінансування різних напрямків регіонального розвитку, джерел фінансування проектів та програм розвитку регіонів набувають особливої актуальності в процесах децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування.

Одним із найважливіших напрямків державного стимулювання розвитку територіальних громад є їх фінансування з боку Державного фонду регіонального розвитку (далі – ДФРР). У Бюджетному кодексі зазначається, що ДФРР створюється у складі загального фонду державного бюджету. Відповідно до чинного законодавства кошти ДФРР України виділяються на реалізацію інвестиційних програм та проектів регіонального розвитку (включаючи проекти співробітництва та добровільного об'єднання територіальних громад), спрямованих на регіональний розвиток, створення інфраструктури індустріальних та інноваційних парків і відповідають пріоритетам, визначеним у Державній стратегії регіонального розвитку та відповідних стратегіях розвитку регіонів [1; 2].

Відповідно до пункту 6 «Порядку підготовки, оцінки та відбору інвестиційних програм та проектів регіонального розвитку, які можуть бути реалізовані за рахунок коштів Державного фонду регіонального розвитку», інвестиційні програми та проекти повинні відповідати одній із таких умов:

- дотримання пріоритетів, визначених Державною стратегією регіонального розвитку, стратегіями розвитку регіонів та планами дій щодо їх реалізації;
- реалізація інвестиційних програм та проектів як проектів співробітництва територіальних громад;
- підтримка добровільно об'єднаних територіальних громад [3].

Тобто, проект повинен бути розроблений для реалізації плану дій щодо реалізації стратегії регіонального розвитку, бути розробленим та реалізованим об'єднаною територіальною громадою або передбачати співпрацю об'єднаних територіальних громад. Лише дотримання однієї з цих умов дає проекту підставу брати участь у конкурсному відборі.

Відбір проектів, що фінансуються з Державного фонду регіонального розвитку, відбувається переважно на обласному рівні, а результати передаються на національний рівень міжвідомчій комісії Міністерства регіонального розвитку будівництва та житлово-комунального господарства. Кошти розподіляються між регіонами за формулою, яка враховує чисельність населення – (80%) та економічний стан регіону за показником ВРП на душу населення (для регіонів, де цей показник менше 75% від середнього в Україні) – (20%). Програми та проекти, що реалізуються за рахунок ДФРР, підлягають співфінансуванню з місцевих бюджетів на рівні 10% [2].

На місцях часто не встигають повністю використати кошти до кінця року і змушені повернути їх до бюджету. Також зазначається невідповідність бюджетного циклу (одного року) проектному циклу. Адже більшість проектів у регіонах не є однорічними, вони розраховані на три, а іноді і на п'ять років. Як результат, нестабільність та недоступність фінансування протягом періоду реалізації проекту призводить до незавершених проектів та втрат. Моніторинг використання коштів ДФРР за регіонами наведено в табл. 1.

За даними табл. 1 зауважимо, що у 2019 році державним бюджетом було виділено 94150060,4 тис. гривень на реалізацію інвестиційних проектів та програм регіонального розвитку. Таким чином, 683 проекти були профінансовані з Державного фонду регіонального розвитку, з яких 193 проекти вже завершені. Ефективність використання коштів ДФРР становить – 77,3%, відсоток виконаних проектів становить – 28,3%.

Основними причинами невикористання коштів та повернення їх до бюджету є затримка процедур затвердження проектів державними та регіональними комісіями, несвоєчасне розподіл коштів урядом та несвоєчасне перерахування коштів Державною казначейською службою тощо. Як результат, регіони отримують кошти на реалізацію інвестиційних проектів лише в серпні поточного року (за п'ять місяців до закінчення бюджетного періоду). Фінансування проектів наприкінці

**Том 6. ВЗАЄМОДІЯ ФІНАНСОВОГО РИНКУ ТА РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ
ЕКОНОМІКИ; ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ТА УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ**

бюджетного року призводить до неможливості виконати заплановані будівельні роботи за короткий час.

Таблиця 1. Моніторинг використання коштів Державного фонду регіонального розвитку станом на 01 січня 2020 року

Регіон	Передбачено на реалізацію проектів			Кількість проектів	Касові видатки на звітну дату, тис. грн.	Фактично виконано робіт на звітну дату		
	Всього	Всього				в т.ч.		
		кошти ДФРР, тис. грн.	кошти місцевого бюджету, тис. грн.			Всього	Завершено проектів	% виконання
Вінницька	356327,6	2125025	143825,1	21	271351,8	271799,9	1	76,3
Волинська	247509,0	220224,6	27284,2	23	198004,3	198004,3	10	79,9
Дніпропетровська	513581,0	436575,9	77010,1	14	370001,4	370059,8	1	72,0
Донецька	1065452,9	886541,4	178911,6	49	634517,4	621735,7	15	58,3
Житомирська	412312,3	259817,2	152495,1	42	322206,0	324763,2	17	78,8
Закарпатська	424239,5	267167,9	157071,6	48	287008,2	287008,2	16	67,6
Запорізька	266417,6	232303,7	34113,9	23	169725,3	162021,5	6	60,8
Івано-Франківська	341395,3	292019,5	49375,8	51	317906,0	316817,9	6	92,8
Київська	273307,6	240019,9	33287,7	9	177531,7	177927,3	3	65,1
Кіровоградська	144995,7	128829,8	16165,9	10	130097,6	130097,6	0	89,7
Луганська	511454,1	457865,2	53588,9	37	410736,9	350137,2	8	68,4
Львівська	444908,9	343042,9	101866,0	50	407534,7	407534,7	13	91,6
Миколаївська	170537,3	153993,2	16544,0	5	116572,8	83968,4	0	49,2
Одеська	381946,3	323563,4	58382,9	14	225649,8	225649,8	4	59,1
Полтавська	241404,5	190687,9	50716,5	6	134662,4	133923,3	1	55,4
Рівненська	284514,5	246146,1	38368,4	20	271792,8	271792,8	5	95,5
Сумська	329345,0	230262,5	99082,5	33	210883,2	210883,2	10	64,0
Тернопільська	298916,2	222475,0	76441,2	42	271431,7	271431,7	12	90,8
Харківська	444331,4	364236,3	80095,0	24	346989,3	346989,3	4	78,1
Херсонська	251514,2	220931,6	30582,7	31	133141,4	103567,5	15	41,2
Хмельницька	365220,2	269220,1	96000,1	48	343041,3	343041,3	11	93,9
Черкаська	191479,1	164310,5	27168,6	16	144166,1	150442,1	6	78,6
Чернівецька	226071,2	192278,4	33792,8	27	195571,4	195571,4	9	86,5
Чернігівська	269237,7	214346,9	54890,7	32	228298,1	228298,1	16	84,8
м. Київ	958636,4	400637,6	557998,8	8	93327,6	1104111,8	4	115,2
ВСЬОГО	9415060,4	7170000,0	2245060,4	683	7161967,3	7287578,2	193	77,3

Джерело: узагальнено за даними звітів Державного фонду регіонального розвитку [4]

Отже, оцінка ефективності використання коштів Державного фонду регіонального розвитку потребує вдосконалення з точки зору неухильного дотримання законодавства в частині дотримання термінів відбору проектів та пропозицій щодо затвердження розподілу коштів ДФРР для інвестиційних програм та проектів, а також у забезпеченні реалізації пріоритетних проектів

регіонального розвитку замість вирішення точкових проблемних питань та посилення внутрішнього контролю всіма учасниками, щодо забезпечення реалізації програм та проектів регіонального розвитку [5].

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України від 9.07.2010 р. №2456-VI. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
2. Про засади державної регіональної політики: Закон України № 156-19 від 05.02.2015 р. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/156-19>
3. Питання підготовки, оцінки та відбору інвестиційних програм і проектів регіонального розвитку, що можуть реалізовуватися за рахунок коштів державного фонду регіонального розвитку: Наказ Міністерства розвитку громад та територій України. № 80, від 24.04.2015 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0488-15#Text>
4. Про використання коштів Державного фонду регіонального розвитку: Річні звіти Державної казначейської служби України. URL: <http://www.treasury.gov.ua/>.
5. Федорчак О.В. Проблеми фінансування проектів місцевого та регіонального розвитку в Україні. *Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. Серія: Державне управління*, 2017. № 2. С.118 – 127

Угнівенко А. Р.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ФОНДОВІ БІРЖІ ТА ЇХ ФУНКЦІЇ

У світі існує величезна кількість компаній. Деякі компанії для збільшення капіталу вирішують виходити на фондову біржу (раніше спеціально створений фінансовий інститут). У простому описі, фондова біржа дає можливість інвесторам, трейдерам купувати акції компаній, а самі акції являють собою цінний папір втілює частину компанії. Тобто фондова біржа дала людям можливість стати співвласником частини будь-якої компанії.

Акціонерні товариства випускають акції та облігації, які будуть надходити в обіг, це і називається ринком цінних паперів. Цей ринок неймовірно масштабний доказом цього є те, що сьогодні в багатьох країнах, вартість всіх акцій і облігацій, перевищує річний обсяг їх валового національного продукту. Простими словами, 90% фінансів знаходиться на біржі.

Існує два види акціонерного капіталу. Перший, це дійсний капітал, він реально функціонує в системі загального виробництва. Другим є капітал, який існує у вигляді цінних паперів. Кон'юнктура ринку цінних паперів визначає

стан динаміку капіталу вкладеного в цінні папери, але не завжди відображає реальні економічні процеси. Саме цей фіктивний капітал має особливий рух поза цим кругообігу дійсного капіталу, він є специфічним товаром і також звертається на фондовій біржі [1].

Біржовий комітет є головним на біржі, він може допускати до продажу цінні папери після їх перевірки і визначає які правила будуть використані під час торгівлі ними. Безпосередньо всі операції на біржі здійснюють особливі посередники – брокери, здійснюють всі дії, операції на біржі. Їх спеціалізація спрямована на певні операції, також вони можуть мати інформацію про угоди, курсах акцій і т.д. дотримуючись правил біржі, посередники не здійснюють свої операції, але якщо подивитися на практику то це правило рідко дотримується. Біржовими посередниками можуть бути державні чиновники або представники приватних фірм. Найбільші і впливові біржі знаходяться в Токіо, Нью Йорку, Парижі, Лондоні, Пекіні. Їх місце не випадково, так, як ці міста є фінансовими центрами, де збирається капітал з різних куточків світу. На біржі є 2 основні підходи до заробітку. Це інвестиції – ви купуєте акції і чекаєте тривалий час, поки акції істотно не піднімуться в ціні, другий підхід, який більш поширений, це спекуляції. Під час спекуляцій ви вкладаєте великі суми і граєте на волатильності ринку. Наприклад, вклади ви 100 000 \$ в компанію вранці, а в обід вартість акцій на коротку мить піднялася на 1% і ви в цю мить продаєте ці акції. І за одну операцію ви заробляєте 1000 \$, а таких угод щодня на біржі здійснюється величезна кількість разів. Спекуляції можуть бути розраховані на підвищення курсу, також вони можуть бути розраховані на зниження курсу. Під час спекуляцій ризик може бути вкрай великим і це враховується під час угод. З огляду на ризик, трейдер розділяє угоди на три групи, угоди бувають:

- з повною гарантією;
- нормально-спекулятивні угоди;
- свехспекулятивні угоди [2].

Перша група – операції з угодами цінних паперів держави; друга – задіюються акції і облігації промислових фірм, банків і т.д .; третя – угоди щодо компаній, які вперше, або недавно потрапили на біржу. Наслідки ризику можуть бути різними. Спекуляції грають важливу роль на біржі, але також сама

біржа грає роль в системі капіталістичного виробництва, надаючи необхідну динаміку і гнучкість інвестиційному процесу.

У якості висновку можна сказати, що біржа є невід'ємною частиною економічної і фінансової системи, а її функції служать опорою для багатьох галузей економіки. Фондова біржа дала можливість простим працівникам отримати малу частину компанії у вигляді акцій. А великим інвесторам дала можливість стати співвласниками фірм і увійти в їх керуючу раду. Також, багато держав за допомогою біржі націоналізують деякі компанії, підприємства, банки, що також йде на користь країні. Біржа, це одне з найбільш корисних рішень людини для зростання його фінансових можливостей і підтримку всієї економіки в цілому [3].

Список використаних джерел:

1. Диго С.Н. Биржевая деятельность: учеб. Пособие. Москва, 1997. – 200 с.
2. Акмаев А. І. Біржова діяльність: навч. посіб. Алчевськ, 2007. – 215 с.
3. Калінеску Т. В. Біржова діяльність: підручник. Северодонецьк: 2016. – 444 с.

Д-р екон. наук Шевцова О. Й.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

**РИНОК СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ:
КОН'ЮНКТУРНИЙ ТА РЕГУЛЯТОРНИЙ ВПЛИВ**

Одним з показників стану кон'юнктури кредитних ринків є оцінка якості кредитного портфелю за видами наданих послуг. Пандемія COVID-19 посилила фінансову нестабільність в країні. Зниження економічної активності призвело до зниження рівня доходів підприємств та населення. Відсутність необхідних обсягів надходжень та їх дискретний характер підвищують попит на кредити, у тому числі попит населення до споживчих кредитів.

Попит на кредити – один з елементів, які складають кон'юнктуру ринку споживчого кредитування. Кредити на поточні потреби становлять 70% роздрібного портфелю (ще 20% – на придбання нерухомості, 7% – на придбання авто та 3% – на інші цілі). Одразу після кризи підвищення кредитування в значній мірі обумовлювалось відкладеним споживчим попитом. Зараз цей

фактор не настільки значний. Серед кредитів, які надавались фізичним особам у період з 2019 до 2020 років до 80% займають саме споживчі кредити.

Наступним елементом кон'юнктури ринку споживчого кредитування виступає пропозиція споживчих кредитів на ринку. Більшість банків, близько 90% надають споживчі кредити, хтось просто не працює з фізичними особами взагалі, але є банки, які працюють з фізичними особами, але саме споживчі кредити не надають, а інші дають лише автокредити. Обсяги кредитування на небанківському фінансовому ринку зросли більше ніж в 3 рази, а саме з 26,9 млрд грн до 79,2 млрд. грн

Рівень відсоткових ставок – ще один з елементів кон'юнктури ринку. Конкуренція між банківськими та небанківськими фінансовими інститутами визначається відсотковими ставками та умовами надання кредитів. Національний банк України виконує роль державного регулятора на кредитному ринку з липня 2020 року. Поступово вимоги до забезпечення кредитів та умови їх надання встановлено для всіх фінансово-кредитних установ. Необхідність посилення регулювання на кредитному ринку вимагає розвитку нормативної бази НБУ.

Регуляторний вплив на ринок споживчого кредитування формує Національний банк України. Високий рівень кредитних ризиків визначає обсяги неповернення кредитів та зниження якості кредитних портфелів банків. Кредитні операції становлять основу активних операцій банківських установ. Розрахунок основних показників, які складають нормативну базу банків та Національного банку України, враховує обсяги активів з урахуванням ризику їх неповернення або знецінення. Активи банків зважують за вагою їх різного ризику.

Споживчі кредити відносяться до групи активів зі ступенем ризику 100%. Відповідно до Постанови НБУ від 11.01.2021 [2]. Підвищується вага ризику до 125% з 1.06.2021 року та до 150% з 1.01.2022 року. У той же час впроваджується методики точнішої оцінки кредитних ризиків та формування відповідних обсягів резервів [3].

Список використаних джерел:

1. Про споживче кредитування [Електронний ресурс]: Закон України від 15.11.2016 № 1734-VIII (зі змін. та доп.). – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1734-19#Text>.

2. Про внесення змін до Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні Постанова Правління НБУ 11.01.2021 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/ua/legislation/Resolution_11012021_1.
3. Національний банк підвищує вимоги до незабезпечених споживчих кредитів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/natsionalniy-bank-pidvischuye-vimogi-do-nezabezpechenih-spojivchih-kreditiv1>.

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ТА УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА

Антонова Л. А.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ЕКОНОМІЧНА КРИЗА НА ПІДПРИЄМСТВІ ТА АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ

Економічні кризи у наш час дуже часто виникають у суспільстві, які характеризовані найчастіше певними змінами в господарській, ринковій та фінансовій сферах. Аби зменшити кількість проблем у цих сферах, соціальні та фінансові інститути шукають різні можливості для стабілізації економіки. Проте найбільш вагомий вплив економічна криза має на життєдіяльність населення, особливо психологічний стан людини, оскільки люди мають певні втрати, стикаються з матеріальними труднощами та обмеженнями, звільненням на роботі. Таким чином у наші дні наражують на конфліктну ситуацію між колегами, друзями. Саме через агресивність та обмеження, фінансова працездатність знижується, а як наслідок – стан економічної кризи підвищується [3].

Економічна криза – це певний процес, який відбувається час від часу, коли є конфлікт між вже існуючими вже правилами та нововведеннями. Основними факторами економічної кризи є: зменшення загального об'єму промислового виготовлення, ріст рівня інфляції, зниження ВВП, падіння курсів цінних паперів, зниження інноваційної активності підприємств та ріст числа компаній, які стали банкротами. Під час кризи майже не можливо досягнути балансу, оскільки відбувається формування нових правил.

Економічна криза на підприємстві – це широкомасштабне насильницьке відновлювання процесів, що стали самотійними, а як результат створюють щось нове, єдине.

Саме криза в організації прямолінійно завдає психологічний вплив на людей, так як виникають конфлікти, що можуть призвести до банкрутства організації. Також використання застарілого обладнання та технології – симптоми втрати конкурентних переваг на ринку та є симптомами кризової ситуації, яка зростає. Для виходу підприємства з кризового становища, важливим аспектом є швидке, раціональне та якісне антикризове управління [4].

Антикризове управління – це система певних заходів стосовно нейтралізації, діагностики, попередження, подолання кризових явищ. Також це можна характеризувати як певну протидію кризі на підприємстві.

Для раціонального антикризового управління повинен бути професійний менеджер, який може забезпечити нетрадиційні міри, використання управлінських методів та підходів, які значно відрізняються від управління в звичайних, стабільних умовах.

Прикладом антикризового управління є ситуація у 1982 році в компанії Johnson&Johnson, яка не через свою провину потрапила в стан кризи [1].

Сім людей загинуло у Чикаго після пігулок Тайленол, головною речовиною у складі якого парацетамол. Через це репутація Johnson&Johnson опинилася під загрозою. Продаж Тайленола який займав значну частину виручки, значно знизився. До інциденту їй належали 37% ринку анальгетиків, які мали 1.2 млрд. доларів, після цього інциденту доля ринку упала до 7%.

Поведінка компанії у відповідь на кризу увійшла до підручників МВА як приклад антикризового управління. Компанія одразу ж стала до співробітництва з поліцією Чикаго та Агентством з лікарськими засобами та продуктами харчування (FDA). Розслідування швидко показало, що зловмисник через незрозумілі причини підклав в аптеці кілька упаковок препарат Тайленол ціаністий калій. Незважаючи на те, що компанія не була причетна к цієї ситуації, оскільки конструкція упаковок дозволила додати до препарату сторонньої речовини, одразу ж був відкликаний 31 мільйон упаковок коштовністю 100 млн доларів, зупинені його виробництво та реклама. Як результат продукт повернувся на ринок в упаковці, яка виключає непомітне відкриття [2].

Даний приклад є дуже раціональним, оскільки до цього моменту жодна фармацевтична компанія не зіткнулася з такими ситуаціям. У жодної компанія цього напрямку не мала схожого досвіду. Найважливішим є те, що відгук

Тайленолу був першим організованим відкликанням продукції в історії в таких масштабах. Johnson&Johnson зробила все швидко, чітко при цьому не мавши жодної інструкції. Саме такі дії повинні бути під час кризи на підприємстві, аби зберегти його на ринку.

Отже, ми можемо зробити висновок, що економічну кризу у будь-який момент може зазнати кожна організація, країна і так далі, це означає, що відбуваються певні зміни та саме економічна криза може слугувати новою точкою відправлення та прогресу. Проте криза має характер переламного моменту для людей, оскільки відбуваються зміни. Для того, щоб досягнути цього результату, треба мати на чолі антикризового менеджера, який має змогу раціонально мислити в критичних ситуаціях. Завдяки цьому можна досягнути найбільшої вигоди під час економічної кризи.

Список використаних джерел:

1. «Приклад антикризового управління, який увійшов до підручників MBA. Johnson&Johnson та препарат Тайленол: <https://businessrevisor.ru/2018/12/jnj-tylenol-case/>
2. «Антикризове управління: сутність, діагностика, методики https://www.cfin.ru/management/antirecessionary_managment.shtml
3. « Кризові явища в економіці та їх прояви на підприємстві» http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/13_1_2017ua/18.pdf
4. І. Ю. Матюшенко. Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна. 2013. *Інвестування* (в контексті міжнародної інтеграції України). <http://international-relations-tourism.karazin.ua/themes/irtb/resources/71cd071928e146097e2db0b133a82f01.pdf>

Антонова Л. А., Макаренко Ю. П.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

**ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА В США. ЇЇ ЕФЕКТИВНІСТЬ
ТА ВПЛИВ НА ІНШІ КРАЇНИ**

На сьогоднішній день тема щодо інвестиційної політики є досить актуальною, оскільки розглядаються питання із розвитком міжнародної економіки, а саме: активізувати зовнішню торгівлю, яка забезпечує економічний суверенітет, конкурентоспроможність продукції. Через ці фактори інвестиційна політика стала у ХХІ-му столітті на невід'ємну складову зовнішньополітичної та зовнішньоекономічної стратегії держав. Також важливим фактором є раціональне

використання цієї валюти та ресурсів аби покращити економіку країни, регулювати певну фінансову стабільність та правове захищення підприємництва.

Інвестиційна політика – це певний комплекс урядових рішень, які надають можливість орати обсяги та джерела аби використати капітальні вкладення в економіку різних галузей країни. Головне завдання інвестиційної політики – покращити соціальний та науково-технічний стан.

США – це країна, яка має досить розвинену економіку та має потужну законодавчу систему. У XXI-му столітті США знаходиться на першому місці за обсягами залучання іноземного капіталу в економіку своєї країни, тому інвестиційний клімат є досить сприятливим для інвестування. Інвестиційна політика США спрямована на реалізацію принципів економічної свободи та економічного лібералізму. Тому ми можемо побачити результати функціонування іноземного капіталу в економіці США, наприклад, надавання великого внеску промисловості, торгівлі, інфляційних процесів та національну безпеку на території держави.

Протягом багатьох років важливу позицію займає просування ініціатив на різних територіях, які в наші дні вже відображають американські інтереси та цінності. Для США важливим пунктом є надання допомоги Ізраїлю, Палестині та Єгипту. Крім того, надає допомогу країнами, які перебувають в економічній кризі, а саме: Гаїті, Руанда, Косово. Значний внесок країна робить із боротьбою глобальною проблемою бідності. Для покращення науково-технічний стану, важливим сектором для інвестування є Європа, де інвестиції є для виробництва автомобілів. А саме найбільше автомобільне виробництво є території Франції, Нідерландів, Великобританії та Німеччини.

На прикладі Б. Обама, який прийшов до влади в 2009 році та здобув певне місце в історії своєї країни як перший кандидат на пост президента з чітко окресленою програмою, що передбачала собою нові зміни в зовнішньоекономічній політиці. Вже в 2010 році було визначено «Стратегії національної безпеки». В стратегіях було запроваджено допомогу країнам, що розвиваються для протидії загрозам безпеки, створювати демократичні та відповідальні інститути. Завдяки конструктивному плану є можливість посилити регіональне партнерство, збудувати глобальну та стабільну економіку, а найголовніше – займати процвітаюче становище серед інших країн світу.

В основу антикризової політики уряду Барака Обами ліг масштабний план "Про відновлення американської економіки і реінвестицій", прийнятий в лютому 2009 році. Цей план, вартість якого оцінювалася в 787 млн доларів, спрямований на збереження американської промисловості і мільйонів робочих місць, став найбільшою програмою стимулювання економіки в мирний час в історії США. Завдяки їй вже в 2010 р негативні процеси в економіці США сповільнилися. Через імпульс у розвитку американського законодавства у галузі інвестицій, певні реформи можна спостерігати для економіки США у сфері інвестиційної політики країни:

- завдяки регіональній та державній політики, виконується велике забезпечення високого рівня інвестицій в економіку країни;
- інвестиційне законодавство є досить розвинутим;
- виконується дворівнева система податкового та інвестиційного законодавства;
- ринок є відкритим для інших учасників;
- стимулювання імпорту та експорту капіталу в рівній мірі;

Найголовніше є те, що відбувається високий рівень контролю інвестиціями з метою недопущення корупції або порушення кредитно-фінансових угод.

Отже, ми можемо зробити висновок, що США – це одна з найкраще розвинутих країн світу, де важливим пунктом є сприятливий клімат для інвестування. Інвестиційна привабливість країни, а саме від вдосконалених інвестиційних прав до правової захищеності підприємців. Так як інвестиції є основною можливістю економічного росту. Завдяки раціональному інвестуванню та вчасно прийнятих рішень, США залишається одною з найрозвинутіших країн світу та надає можливості іншим країнам покращити свій економічний стан. Важливим аспектом для США є також налагодження сфери експорту, тобто розширення потенціалу та покращення роботи зовнішньоекономічних інститутів на різних рівнях.

Список використаних джерел:

1. Чувахина. Л.Г. Особенности глобальной инвестиционной политики: современные тенденции и перспективы/ <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-globalnoy-investitsionnoy-politiki-sovremennye-tendentsii-i-perspektivy/viewer>
2. Єдамова А.М. Інвестиційна політика США у системі міжнародних відносин. <http://journals.iir.kiev.ua/index.php/apmv/article/viewFile/247/220>

Борисенко О.В.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ПОНЯТТЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Економічна безпека підприємства відображає стан стійкості, рівноваги та здатність оптимального використання наявних можливостей, виробничих потужностей та ресурсів для стабільного випуску продукції і успішного функціонування підприємства в несподівано виникаючих ринкових обмеженнях.

Під «економічною безпекою» при цьому необхідно розуміти такий його стан, коли підприємство досягає поставлених цілей та може захистити себе від існуючих загроз та ризиків, або різних можливих перешкод в умовах конкурентної середовища та впливу чинників зовнішнього середовища. Існують декілька рівнів економічної безпеки – міжнародний, національний, регіональний, міський, а також конкретного промислового підприємства [1].

Забезпечення економічної безпеки дозволяє передбачати зовнішні загрози та несподівані внутрішні проблеми які можуть виникнути перед керівниками підприємства. Такий стан речей дає змогу продовжити довгострокове виживання та сталий техніко-технологічний розвиток відповідно до цілей підприємства. В той же час це поняття є комплексним, тому що містить в собі такі складові як інтелектуальна, кадрова, економічна, фінансова, техніко-технологічна, інформаційна, правова, екологічна. До них слід додати комерційну, збутову та маркетингову складові, що характеризують надійність взаємовідносин зі споживачами продукції, або послуг. Існує упередження, що служба безпеки є відповідальною лише за охорону, або силову складову і не охоплює інших. Але доцільним уявляється створення окремої підсистеми економічної безпеки, яка б координувала діяльність усіх вище названих нами служб для протидії можливим загрозам. Тому забезпечення економічної безпеки передбачає виявлення можливих загроз, їх оцінку і після розробки заходів з протидії – ліквідацію [2]. Основними завданнями системи управління з економічної безпеки підприємств, можуть бути наступні: збереження ефективної господарської діяльності підприємства; захист майна підприємства, його законних прав та капіталу, збір та аналіз необхідної інформації для підсистеми економічної безпеки підприємства, в тому числі стосовно

партнерів, конкурентів і клієнтів з метою вживання превентивних заходів; організація створення умов для формування конкурентоздатності продукції та послуг, збір, аналіз та оцінка інформації і попередження реальних та можливих загроз для економічної безпеки підприємства. Дуже важливою складовою є охорона матеріальних цінностей, джерел фінансових потоків та інформації, яка становить комерційну, фінансову і банківську таємницю, організація проведення навчання персоналу підприємства встановленим вимогам, нормам та правилам, спрямованих на формування економічної безпеки. При цьому велика увага повинна бути приділена формуванню інструктивних матеріалів стосовно правил роботи з документами із забезпеченням умов ведення закритої документації [3].

Суб'єктами системи економічної безпеки є особи, підрозділи та служби, які безпосередньо забезпечують необхідний рівень економічної безпеки. До них віднесені працівники відповідної служби, а також відділи апарату управління, які є джерелами закритої інформації, наприклад, юридичний відділ, планово-економічний, фінансовий, конструкторський, технологічний і т. ін. Важлива роль належить зовнішнім суб'єктам – організаціям, законодавчим та виконавчим органам державної влади, правоохоронним установам і судовим органам [4].

Серед головних заходів, які використовує служба управління економічною безпекою, є вельми різноманітні правові, силові, економічні, інформаційні, інноваційні та техніко-технологічні.

Економічна безпека підприємства, яке може претендувати на конкурентоздатність є таким станом його існування та розвитку, що характеризується досягненням поставлених цілей, стабільними показниками виробничої, або господарської діяльності, економічного і фінансового розвитку, вмінням розвивати техніко-технологічну складову, виключати вплив негативних чинників і створювати організаційні захисні передумови для протидії можливим деструктивним втручанням на важливих етапах його життєвого циклу існування та розвитку. Достатньо вагомою особливістю багатьох характеристик безпеки виступає виділення її фінансової складової для стабільності становища високотехнологічного підприємства та його економічного розвитку в умовах конкуренції [5].

Отже, узагальнивши проаналізовані вище особливості щодо розкриття сутності досліджуваного поняття, приходимо до висновку, що економічна

безпека є вельми багатоаспектною категорією, якій властиві такі ознаки: вона є багаторівневою, залежить від впливу чинників як внутрішнього, так і зовнішнього середовища, являється складною і комплексною категорією і містить дуже різноманітні складові, які надають необхідні можливості для корисного існування підприємства. Вона пов'язана із можливістю підприємства стабільно функціонувати у достатньо довгостроковому періоді; передбачає необхідність організовувати найбільш ефективно використання інтелектуального потенціалу кадрового складу підприємства, можливостей оптимального використання наявних фінансових ресурсів для забезпечення досягнення цілей бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Баженова О. В. Методика визначення оцінки економічної безпеки держави. *Актуальні проблеми підприємницької діяльності в Україні*. Вип. 3. 2013. С. 4-9.
2. Волощук Л. О. Економічна безпека та інноваційний розвиток промислового підприємства: сутність та взаємозв'язок як об'єктів управління. *Економіка: реалії часу*. 2014. № 6. С. 217-223
3. Купчак Б. Ф. Економічна безпека підприємництва: суть та умови виникнення. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ*. 2010. № 2. С. 341-343.
4. Купещенко Н. П. Економічна безпека. М. : ЮНИТИ-ДАНА : Закон и право, 2013. 199 с.
5. Степаненко А., Герасимов М. Оцінка економічної безпеки України та її регіонів. *Регіональна економіка*. 2002. №2. С. 39-54.

Волошина А. Р., канд. психол. наук Крупський О. П.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

**РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ
В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА**

Економічна безпека підприємництва є необхідним принципом, якого слід дотримуватись для того, аби підтримувати стійке економічне та соціальне становище, підвищувати обороноздатність, уникати виникнення конфліктів, які є загрозою для безпеки держави. Економічна безпека як система забезпечує ефективний захист активів підприємства, надійне функціонування економічних процесів, ліквідацію та мінімізацію фінансових втрат.

Поняття «економічна безпека» спочатку розглядалось як надійний захист

інформації (комерційної таємниці), але через зміни економічних функцій країни цей термін набув більш розширеного значення.

Наразі економічну безпеку підприємства можна розглядати як стан ресурсів компанії та бізнес-навичок, в яких можна найбільш ефективно використовувати стабільну працю, динамічний науково-технічний і соціальний розвиток, а також можливість запобігання або швидке реагування на внутрішні та зовнішні загрози [3].

Основна діяльність в економічній безпеці – це мінімізація впливу внутрішніх та зовнішніх загроз фінансового, інформаційного, матеріального та кадрового походження.

Економічна безпека ставить собі за мету забезпечення ефективної роботи компанії. Операційна система даного підприємства повинна бути продуктивною та забезпечувати належний рівень добробуту життєдіяльності працівників, високу якість бізнес-процесів, раціональне використання ресурсів та постійний розвиток компанії [3].

Керівники компаній зазвичай приділяють належну увагу та серйозно ставляться до зовнішньої економічної безпеки бізнесу. Але, через застосування простих та застарілих методів прогнозування та управління ризиками часто виникають проблеми з питань економічної безпеки підприємства [2]. Ризики у свою чергу можна класифікувати як: операційні, надзвичайних ситуацій, ринкові, організаційні, проектні. Більшість з них, при певних умовах, можуть переходити до категорії загроз безпеки. Деякі ризики можуть мати за собою наслідки появи одразу декількох загроз для безпеки компанії [1].

Система економічної безпеки є ризикоорієнтованою, тобто вона націлена на виявлення, аналіз та оцінку ризиків для прийняття управлінського рішення по забезпеченню безпеки [1]. Управління ризиками є систематичним процесом виявлення та оцінки ризиків компанії та прийняття мір для захисту підприємства від них.

Наразі деякі менеджери оцінюють ризики не тільки як негативне явище, яке завдає збитків та шкодить розвитку компанії. В певних умовах ризики можуть позитивно впливати на роботу підприємства, шляхом надання нових можливостей. Оптимізація ризиків допомагає знаходити баланс між негативною

стороною ризиків та користю діяльності підприємства в умовах ризиків.

В умовах нестабільного економічного становища підприємства повинні використовувати ризик-менеджмент для аналізу можливих ризиків та для збалансування потенційної вигоди потенційних проблем та запобігти помилок.

Задача ризик-менеджменту – прогнозування та прийняття мір для попередження або контролю втрат всередині підприємства.

Процес управління ризиками охоплює визначення впливу на потенційні збитки, вимір їх впливу та прийняття рішення по захисту компанії, враховуючи характер ризиків. Цією діяльністю зазвичай займаються ризик-менеджери. Вони аналізують різні методи для попередження, обмеження та запобігання ризиків, а потім обирають той метод, який належним чином орієнтований на цілі компанії та враховує наявні ресурси. Метод, який є найбільш доцільним для одного проекту може бути зовсім неефективним для іншого. Для гарантованого бажаного результату, після реалізації обраного методу його необхідно ретельно контролювати [2].

Отже, можна зробити висновки, що для отримання бажаного результату компанії необхідно дуже ретельно обирати метод запобігання ризикам. Заздалегідь коректно виявити усі можливі наслідки від визначених економічних ризиків іноді не можуть навіть кваліфіковані та досвідчені ризик-менеджери, для стабільного функціонування підприємства керівники повинні займатись забезпеченням економічної безпеки та ризик-менеджментом.

Список використаних джерел:

1. Корезин А.С. . Менеджмент и контроллинг безопасности предприятия. М.: ПаркКом, 2011. 27 с.
2. Габуниа Н. Г., Корелин К. В. Экономическая безопасность предприятия и управление рисками // Известия СПбГЭУ. – 2015. – №4 (94). – С. 79-81
3. Крупський О. П., Кобченко А. А. Організаційна культура як чинник економічної безпеки туристичного підприємства // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. – 2015. – №. 10. – С. 149-152.

Д-р екон. наук Гринько Т. В., Гужуман Л. А.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

**УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ
ЯК СУЧАСНА КОНЦЕПЦІЯ РОЗВИТКУ КОМПАНІЇ**

Можна виокремити декілька підходів до поняття «зміна», відповідно визначення даного процесу відносно місця, часу, тривалості. Зміна – це спостережувана відмінність у формі, або стані якогось організаційного елемента. Організаційним елементом може бути робота конкретного співробітника, робоча група, організаційна стратегія, програма, продукт, організація в цілому [1].

Оскільки саме явище зміни чи процесу можна тлумачити відносно різних сфер, найточнішим в економічному формулюванні нами були визначено наступне, автором якого є Р. Дафт: «Організаційні зміни визначаються, як освоєння компанією нових ідей або моделей поведінки» [2]. У той же час, управління змінами можна розглядати як цілеспрямовану діяльність керівників організації щодо розробки та відтворення планів компанії чи її модернізації. Зміни у компанії є важливими складовими її циклів існування. Без внесення певних змін у окремому циклі, компанія може припинити своє існування через невідповідність законам ринку чи попиту споживача.

Основою класифікації змін є їх поділ на внутрішні та зовнішні. Тобто на чинники, які спонукають компанію адаптуватися та змінюватися. Найсильнішими чинниками, які спонукають до змін – є зовнішні. Їх можна розподілити на три групи, характеристика яких наведена у табл. 1.

Внутрішні фактори змін – власні дії компанії, щодо саморозвитку та модернізації у всіх її сферах діяльності. Існує прямий взаємозв'язок між саморозвитком компанії та її прогресивним розвитком. Внутрішні зміни можуть стосуватися будь-якої сфери. Серед основних змін виділяють зменшення, збільшення, зростання, перетворення, розвиток, модернізація [3].

Для проведення органічних змін компанія має дотримуватися певних методів, планів та підходів до впровадження. Серед основних у сучасному менеджменті виділяють такі як: механістичний та детерміністський. У даних підходах, компанію розглядають як суцільний механізм, де кожний підрозділ, відділення чи особа, працююча на компанію – є деталлю. Застосувавши механістичну

концепцію, була втілена одна з розповсюджених методик проведення змін, відома як триступенева модель К. Левіна [4].

Таблиця 1. Характеристика зовнішніх змін

<i>№</i>	<i>Назва групи</i>	<i>Характеристика</i>
1	Економічна	Основним прикладом економічного фактору впливу є конкуренція, яка стимулює компанію до змін, для підтримання відповідності та конкурентоздатності. У таких умовах менеджери мають ініціювати зміни, вводити інноваційно політику та стежити за відповідним виконанням запроваджених змін
2	Технологічна	Науково–технічний прогрес є основним технологічним чинником впливу другої групи, яка стимулює зміни у процесі виробництва. Вводити новітні технології та модернізувати технології виробництва, роблячи її ефективнішою, а загальний процес продуктивнішим
3	Соціальна	Соціально-технічні зміни є одними з найшвидших та вимагають більшої уваги та адаптивності від керівництва та топ-менеджерів. Менеджери повинні бути здатними не тільки пристосуватися, але й простимулювати зміни. Саме повільне прийняття рішень є однією з головних проблем, яка зав'язує за собою ряд інших

* Складено авторами на основі власних досліджень.

У міжнародному досвіді процес введення великих змін у компанії може бути спровоковані об'єднанням компаній, шляхом поглинання чи синергії. За досвідом ринку поглинання завжди має єдину логіку та мету: «1+1=3», або переводячи у словесний вираз, за словами філософа Аристотеля «Ціле повинно складати більшу вартість, ніж сума його частин». За таким принципом в історії ринку M&A, тобто «mergers and acquisitions», було проведено придбання або об'єднання з іншою компанією, будь то в галузі, вертикальне чи горизонтальне – воно повинно створювати значення, яке вище, ніж випуск двох компаній незалежно одна від одної.

На сьогоднішній день, процес поглинання компаній є вигідним для дуже великих «гравців» на світовому ринку. Але процес поглинання не завжди є вигідним. Існують випадки, коли через невміння керувати процесом, змінами, результатами, об'єднані «монстри» втрачали майже 90% від свого бізнесу. Після процесу поглинання компанія еквівалентна найчастіше є ініціатором змін та саме її структурні органи є контролюючими змін. Зміни на новоутвореній компанії можуть йти основними двома шляхами: супротиву та узгодженим

шляхом. Відповідно, ініціюючи зміни у компанії та приймаючи тактичні рішення у ході своєї діяльності, компанія має враховувати, як саме вплинуть зміни на стратегічний план. Адже певні види змін, можуть трансформувати не лише структурні підрозділи, але і вплинути на виробничу діяльність та в цілому місце компанії на ринку.

Підводячи підсумки, важливо винести, що при ініціюванні змін важливо враховувати не тільки виробничі потужності, організаційну структуру, але найголовніше – саме психологічний чинник. Адже, трудові кадри розуміють та сприймають вороже загальну ситуацію навіть, якщо зміни призведуть до позитивного ефекту [5].

Список використаних джерел:

1. Адизес И. К. Управление изменениями // И. К. Адизес; пер. с англ. СПб : Питер, 2011. С. 224
2. Дафт Р. Менеджмент // Р. Дафт. СПб. : Питер, 2009. С.800
3. Дафт Р. Теория организации: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Менеджмент организации»// Р. Дафт;. СПб. : Питер, пер. с англ, 2016. С. 520
4. Камерон Э., Грин М. Управление изменениями: модели, инструменты и технологии организационных изменений: пер. с англ.// Э. Камерон. М. : Добрая книга, 2006. С. 358
5. Береговой Н. П., Сергеева И. А. Управление изменениями в организации: как успешно провести преобразования; пер. с нем.// Н. П. Береговой, И. А. Сергеевой. М : Книжная палата, 2002. С. 264.
6. Гринько Т. В. Організаційні зміни на підприємстві в умовах його інноваційного розвитку / Т. В. Гринько, Т. З. Гвініашвілі // Економічний часопис-XXI. – 2015. – №1-2 (2). – С. 51-54.

Зайченко Р. А.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

**УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ
В ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ**

Управління ризиками – процес прийняття і здійснення управлінських рішень, що спрямовані на зниження ймовірності виникнення несприятливих результатів і мінімізацію можливих втрат від впровадження проекту, викликаних його реалізацією [1].

Один з основних принципів підприємництва полягає в тому, що провадження господарської діяльності підприємцем здійснюється на власний ризик та за

результатами її він несе відповідальність. Отже, в умовах розвитку економіки у підприємств виникає необхідність в використанні сучасних інструментів управління ризиками.

Всю сукупність підприємницьких ризиків можна поділити на дві основні групи: зовнішні та внутрішні. Зовнішніми називають ризики, що можуть виникнути у зовнішньому середовищі – мегаекономічні, макроекономічні, мезоекономічні. Виникнення зовнішніх ризиків пов'язане з дією об'єктивних факторів, що не залежать від волі керівництва підприємства або його власника. У зв'язку з цим управління зовнішніми ризиками ґрунтується виключно на методах непрямого впливу. Внутрішні ризики виникають у внутрішньому організаційному середовищі і безпосереднім чином пов'язані з діяльністю управлінського персоналу та працівників підприємства. Дані ризики, як правило, виникають внаслідок неефективної управлінської діяльності та значно впливають на ефективність управління підприємницькими структурами. До них відносяться: ризик постановки місії і цілей фірми, виробничий ризик, комерційний, фінансовий ризик [2].

Серед основних методів управління ризиками можна виділити такі:

- 1) усунення;
- 2) компенсація;
- 3) диверсифікація;
- 4) страхування.

Перший метод полягає в усуненні або запобіганні ризику, тобто у вживанні заходів щодо неймовірності його виникнення. Від більшості ризиків можна відмовитись на стадії прийняття рішень. Це дозволяє уникнути можливих втрат і невизначеності, але в той же час економічний суб'єкт позбавляє себе шансу отримати премію за ризик.

Другий метод управління ризиками має на меті створити засоби попередження небезпечних ситуацій і зменшити несприятливий вплив окремих факторів ризику. Метод компенсації ефективний для ризиків зовнішнього середовища, на які підприємець немає можливості чинити вплив, і для внутрішнього середовища. Цей метод передбачає застосування всіх запобіжних заходів, а саме: підвищення якості планування, впровадження нових методів організації та управ-

ління, використання нових високоефективних технологій, створення резервних фондів, здійснення цілеспрямованого маркетингу, в тому числі інноваційного, використання методів прогнозування зовнішньоекономічних обставин, вибір оптимальної ринкової стратегії.

Третій метод управління ризиками – полягає в розподіленні загального ризику шляхом його поділу та об'єднання. Способом поділу можна вважати диверсифікацію. Вона являє собою розподіл зусиль і витрат між різноманітними видами діяльності, тісно пов'язаними між собою. Диверсифікація дозволяє контролювати загальні ризики через зменшення максимально можливих економічних втрат за одну подію. Зниження рівня ризику досягається за рахунок зменшення ймовірності виникнення безлічі несприятливих подій у порівнянні з однією подією. Метод диверсифікації дозволяє мінімізувати виробничі, комерційні, інвестиційні та банківські ризики.

Четвертий метод управління ризиками – це його передача або перекладання. Цей спосіб усунення ризиків реалізується за допомогою системи страхування. Страхування – один із способів зниження ризику, який використовують як юридичні, так і фізичні особи.

Отже, для ефективного провадження господарської діяльності підприємцю необхідно використовувати методи з усунення ризиків, щоб уникнути економічних втрат і підвищити ефективність власного бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Вербіцька І. І. Ризик-менеджмент як сучасна система управління ризиками підприємницьких структур //Сталий розвиток економіки. – 2013. – №. 5. – С. 282-291.
2. Чуприна І. В. Поняття та класифікація ризиків в підприємницькій діяльності //Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. – 2012. – №. 4. – С. 187-193.
3. Гринько Т. В. Науково-методичне забезпечення управління ризиками інноваційної діяльності на промислових підприємствах / Т. В. Гринько, Т.З. Гвініашвілі // Економіка та підприємництво [редкол.: І. М. Репіна (відп. ред.) та ін.]. КНЕУ: 2018. – № 39. – С. 267-279.

Коврига Р. Є.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ІНФОРМАЦІЙНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА ЯК СКЛАДОВИЙ ЕЛЕМЕНТ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Для будь-якого періоду розвитку суспільного виробництва характерним є постійне розширення сфери виникнення ризику на підприємстві. У свою чергу результатами ризикових ситуацій стає збільшення розміру можливих негативних наслідків, які слід розглядати як своєрідну плату за свободу підприємництва.

У чому виражається можливість негативної реалізації ризику?

Розмір можливих негативних наслідків виражається у виникненні будь-якого збитку, зокрема, по-перше, слід розглядати шкоду у вигляді втрачених вигод при отриманні доходу, по-друге, в можливості втрати власного капіталу. Саме ці факти змушують задуматися і поставитися дуже серйозно до проблеми наявності ризиків та управління ними. Тим більше це актуально в процесі розвитку суспільного виробництва, супроводжуваного кризовими проявами на всіх рівнях економічного узагальнення. У зв'язку з цим в майбутньому більш конкурентоспроможними і затребуваними в суспільстві повинні стати ті нововведення, технології і продукти, які будуть забезпечувати менший ступінь ризику – меншу ймовірність і розмір можливих збитків, втрачених вигод або втраченого капіталу.

Таким чином, зниження ризику пов'язано, по-перше, з пошуком і впровадженням нових продуктів, послуг та технологій, виробництво яких не веде до збільшення ризику. По-друге, воно можливе за рахунок управління ризиком, яке передбачає його виявлення і оцінку, а також використання таких процедур і методів управління, які знижували б можливі ризики. [2]

Інформаційна безпека – це стан захищеності інформаційного середовища підприємства, що забезпечує його функціонування і розвиток в інтересах його персоналу. Складність цього поняття полягає в тому, що для формування вимог до безпеки інформаційного об'єкта підприємства важко визначити його внутрішні властивості та структуру. Навіть саме визначення інформації, в даний час дуже неоднозначне і суперечливе. Таким чином сформувані поняття безпеки предмета, який виступає інформаційним джерелом, на підставі його внутрішньої структури

і внутрішніх властивостей не представляється можливим. Тому параметрами для інформаційної безпеки об'єкта підприємства виступають такі складові:

Конфіденційність інформації – такий стан інформації, при якому визначаються певні права доступу до неї окремих об'єктів підприємства.

Цілісність інформації – блокування несанкціонованих змін інформації.

Доступність інформації – не приховувати інформацію від користувачів з правами доступу.

Потрібно також звернути увагу на те, що всі складові являють собою тільки зовнішні дії по відношенню до інформації: призначення прав доступу до інформації; блокування несанкціонованих змін інформації; уникнення приховування інформації від користувачів з правами доступу.

Головною метою будь-якої системи інформаційної безпеки є перш за все забезпечення постійного функціонування об'єкта, запобігання загрози його безпеки, захист інтересів від незаконного втручання і т.д.

Також метою системи інформаційної безпеки є покращення якості послуг, що надаються, і гарантій безпеки майнових прав та інтересів клієнтів. Одним з найбільш дієвих методів забезпечення інформаційної безпеки є організаційно-технічні методи, які направлені на створення і вдосконалення системи забезпечення інформаційної безпеки. Загроза для інформації виражається в порушенні її цілісності, конфіденційності, повноти і доступності. Джерелами загроз можуть виступати конкуренти, порушники, корупціонери, адміністративно-управлінські органи.

Розробка політики інформаційної безпеки – питання досить суттєве. Від ретельності її опрацювання буде залежати дієвість всіх інших рівнів забезпечення інформаційної безпеки – процедурного і програмно-технічного.

Перший напрямок інформаційної безпеки підприємства – підприємству слід розробити просту систему класифікації ступеня конфіденційності оброблювальних матеріалів [1].

Другий напрямок інформаційної безпеки підприємства – потрібно постійно виконувати з персоналом роботу щодо правил використання конфіденційної інформації.

Третій напрямок інформаційної безпеки підприємства – зобов’язати визначати рівень таємності документу на ту особу, яка його розробляла. Ця людина в подальшому може змінювати ступінь таємності цієї інформації.

Список використаних джерел:

1. Ганущак Т. В. Фінансова безпека бізнесу : Навчальний посібник. Київ: *Департамент поліграфії Університету* . 2016. 266 с.
2. Древаль Ю. Д. Безпека особистості як фактор сучасних державно управлінських відносин. *Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України*. С. 123–127.
4. Гринько Т.В., Алещенко В.І. Вплив та взаємозв’язок ефективності та економічної безпеки підприємства. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету, Серія: Економіка і менеджмент*, 2020. Видавничий дім «Гельветика». Вип. 42. С. 4-11.

Ласточкіна В. В., Димарчук К. І.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

БЕЗПЕКА КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Успішне функціонування підприємства в умовах ринкової економіки передбачає забезпечення ефективної системи заходів економічної безпеки. Економічна безпека є сукупним поняттям, тому що об’єднує різні функціональні складові. На думку більшості провідних економістів в цій предметній області серед складових економічної безпеки виділяються інформаційна, фінансова, техніко-технологічна, інтелектуальна, політико-правова, кадрова. Ефективне забезпечення кадрової безпеки на підприємстві виступає одним з пріоритетів в досягненні стабільності і процвітання не лише окремого підприємства або групи підприємств, а й економічної системи держави в цілому.

Одним з найважливіших пріоритетів будь-якого підприємства є ефективна кадрова політика, спрямована на створення єдиної професійної команди працівників, які мають необхідний потенціал для реалізації стратегічних цілей, а також збереження накопиченого інтелектуального капіталу. Тому для переважної більшості зацікавлених керівників стоїть проблема щодо створення та забезпечення такої кадрової безпеки, при якій індивідуальні та специфічні запити окремо взятого підприємства зможуть бути задоволені [1].

Забезпечення кадрової безпеки – одна з найважливіших систем сучасної організації. Система безпеки – це комплекс організаційних і технічних заходів,

спрямованих на виявлення, відображення і ліквідацію наслідків різних загроз діяльності організації [2]. Варто відзначити, то постановка завдань, що стосуються забезпечення безпеки в кадровій сфері компанії вельми актуальна при розгляді функцій кадрового менеджменту.

Процес планування та маркетингу персоналу полягає у виявленні ядра кадрової безпеки компанії. Розгляду підлягають ті посади, від яких можуть виникнути відтоки інформації, що чинить негативний вплив на інформаційну, майнову, інтелектуальну та інші види безпеки. Також це процес визначення певного числа співробітників, необхідних для виконання поставлених завдань з урахуванням критеріїв для проходження на вакантні посади, здійснення моніторингу небезпек, що загрожують першорядним інтересам всього підприємства в цілому, і процес раціонального розподілу витрат на вдосконалення всієї системи безпеки компанії і її співробітників.

Також дуже важлива підтримка у кадрів почуття розуміння, усвідомлення необхідності прояви лояльного ставлення в колективі, оскільки це сприяє професійному розвитку і збереженню займаної посади. Процес управління вдосконалення системи знань самих кадрів полягає в тому, щоб забезпечувати навчання встановлених нормам, що стосуються безпеки всього підприємства і самого співробітника. Також необхідно здійснювати навчання кадрів різним навичкам, що дозволяють розпізнавати загрози, що виходять із зовнішнього середовища (вербування, шантаж, залякування тощо), а також проводити моніторинг компетентності співробітників з можливістю зарахування в резерв кадрів.

Варто зазначити, що для керівництва підприємства першочерговим завданням повинен виступати вибір і визначення певних принципів, здатних створювати ефективний комплекс для компетентного управління кадрами, орієнтиром для якого буде виступати взаємовигідне співробітництво між персоналом і керівництвом. І лише цілеспрямований управлінський вплив на кадри сприятиме побудові ефективної системи управління співробітниками.

Оскільки в ринковій економіці всі господарські одиниці мають повну самостійність, то забезпечення кадрової безпеки кожного окремо взятого підприємства має ґрунтуватися на базових підходах до кадрової безпеки [3].

1. Унікальність. Система кадрової безпеки не повинна бути стандартною або універсальною. Вона повинна створюватися, ґрунтуючись на специфіці

кожного окремого підприємства. Такий специфікою можуть виступати: внутрішні норми і розпорядки підприємства; морально-психологічний клімат в колективі; спеціалізація підприємства; нестабільність ринку і коливання навколишнього середовища; специфіка галузі виробництва тощо.

2. Взаємодія. Хоч кадрова безпека і виступає самостійним і головним елементом в системі економічної безпеки підприємства, все ж вона повинна бути узгоджена з іншими елементами економічної безпеки: правовою безпекою, техніко-технологічною, інформаційною, фінансовою безпекою. Тільки при їх повній взаємодії і узгодженості можна забезпечити повний захист підприємства від несприятливого впливу.

3. Комплексність. Оскільки кадрова безпека орієнтована на кадровий склад, то в її систему необхідно включити доречні структури, елементи, апарати, механізми і засоби, що забезпечують належний контроль за діяльністю персоналу всередині підприємства.

Отже, основною метою забезпечення кадрової безпеки є стабільний розвиток підприємства і формування у нього стійкості до впливу негативних факторів за рахунок забезпечення і підтримки необхідного рівня кадрової безпеки, реалізації кадрового потенціалу та запобігання і мінімізації ризиків і загроз кадрової безпеки в процесі управління персоналом. Основними завданнями забезпечення кадрової безпеки є розробка і реалізація комплексу заходів щодо аналізу і прогнозування ризиків і загроз кадрової безпеки, встановлення їх причин і можливих наслідків впливу, заходів щодо їх попередження та мінімізації, визначення показників та індикаторів кадрової безпеки і обґрунтування критеріїв їх оцінки, ресурсного та функціонального забезпечення кадрової безпеки, а також заходів їх удосконалення.

Список використаних джерел:

1. Варламова М. В. (2019) Кадровая безопасность как основной элемент системы экономической безопасности хозяйствующего субъекта. *EurasiaScience Сборник статей XIX международной научно-практической конференции*. Москва. С. 132-133.
2. Дергачова, В., Колешня, Я. (2017) Вплив сучасних інформаційних технологій на економічну безпеку підприємства. *Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»*. 10.20535/2307-5651.14.2017.108717.
3. Подлужна Н. О. (2010) Забезпечення кадрової безпеки організації. *Економіка промисловості*. № 4(52). С. 196–201.

Канд. екон. наук Лемберг А. Г., Крупська К. А.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

**ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА
ЗАСАДАХ КРИЗОВОГО КОНТРОЛІНГУ ТА КОНТРОЛІНГУ
РОЗВИТКУ**

Головною задачею технології контролінгу на підприємстві є управління прибутком, так як отримання максимально можливого прибутку – це фундаментальна мета сучасного підприємства в умовах глобальних ринків і вона є основою максимізації рівня економічної безпеки. У зв'язку з цим областю дослідження контролінгу стають витрати, а саме: їх види, місця виникнення і принципи управління ними. Чим розвиненіша і структурована система аналізу витрат, тим вище результат дії системи контролінгу, що виражається в зниженні витрат [1].

Під кризовим контролінгом розуміють фундаментальне переосмислення і радикальну перебудову бізнесу, що базується на безперервному потоці внутрішньої і зовнішньої інформації шляхом інтеграції планування і контролю. Кризовий контролінг застосовується там, де мова йде про вирішення вкрай складних проблем, коли необхідний комплекс заходів, який дозволив би вивести підприємство з фази кризи. Кризовий контролінг можна порівняти з процедурою визначення діагнозу і подальшим процесом «комплексного лікування», який включатиме форматні техніко-економічні заходи. Кризовий контролінг сприяє розробці векторів виходу підприємства з кризи, визначенню пріоритетних задач, координації виконання етапів щодо оздоровлення окремого підприємства [2, с. 86].

Контролінг розвитку слугує основним фактором успішного і стабільного функціонування підприємства, і являє собою безперервний процес об'єднання рівневих цілей в межах внутрішньої структури підприємства. Контролінг розвитку має здатність сприяти швидким змінам в бізнесі, що забезпечує можливість не тільки зберегти місце на ринку, але і домогтися в досить стислі терміни поліпшення показників діяльності, міцного фінансового становища, високого суспільного іміджу. На наш погляд, необхідні різні методики контролінгу у дослідженні при кризовому контролінгу та контролінгу розвитку.

В результаті аналізу основних аспектів вирішення проблем на підприємствах, а також узагальнення методів, використовуваних в господарській практиці, ми пропонуємо алгоритм проведення контролінгових досліджень при вирішенні складних слабоструктурованих проблем, які беруться до уваги при застосуванні кризового контролінгу та контролінгу розвитку. Основними моментами контролінгових досліджень як при кризовому контролінгу, так і при контролінгу розвитку є: а) діагностика проблеми і її структуризація, аналіз витрат і прибутку; б) аналіз відхилень і визначення винуватців відхилень.

Першим етапом методики контролінгових досліджень при контролінгу розвитку є інтерпретація поточної ситуації на підприємстві, тобто аналізуються її характеристики (кількісні та якісні дані, техніко-економічні показники) з метою визначення їхнього змісту. На наступній стадії актуалізуються цілі, які стоять перед підприємством, і при необхідності відбувається їх конкретизація і коригування. Далі йде етап виявлення факту виникнення проблем (вузьких місць) на підприємстві. Наявність проблеми – критичної неузгодженості між бажаним станом і реальним – є базовим фактором контролінгу [3]. В основу визначення пріоритету проблеми можуть бути покладені наступні фактори: 1) наслідки проблеми; 2) вплив на діяльність підприємства; 3) терміновість проблеми й обмеження в часі; 4) чи може проблема вирішуватися сама собою або в ході вирішення інших проблем.

Другий рівень більш глибокого вивчення проблеми – її діагностика. Діагностика здійснюється після виявлення проблеми. Діагностикою проблеми зазвичай називають аналіз величин і співвідношень параметрів підприємства та ринкового середовища, а також змін цих співвідношень з метою встановлення: причин виникнення проблеми, ієрархічного рівня системи (рівня виконуваних функцій, структури або параметрів), на якому виникла і може бути усунена проблема [4, с. 30].

Важливе значення при використанні наведених методів виявлення проблем відводиться питанням організації їх інформаційного забезпечення. Рішення даного завдання пов'язано, по-перше, з встановленням системи показників, що характеризують проблемні ситуації, і, по-друге, з розробкою інформаційної бази для накопичення та обробки даних. Основна складність такого рішення

полягає в тому, що для ефективного виявлення проблеми керівнику необхідний якийсь оптимальний рівень кількості і якості інформації.

Таким чином, ми можемо констатувати, що аналіз результатів виробничо-комерційної діяльності підприємства, в межах якого на основі звітних, планових і нормативних даних про його стан і функціонування встановлюються відхилення і причини їх виникнення для основних техніко-економічних показників, широко використовується для виявлення проблем і причин їх виникнення і є основою контролінгу.

Список використаних джерел:

1. Пушкар М.С., Пушкар Р.М. Контролінг – інформаційна підсистема стратегічного менеджменту: монографія. Тернопіль: Карт бланш. 2004. 370 с.
2. Рябенков О.В., Васильєва Т.А. Фінансовий контролінг як інструмент управління економічними процесами на підприємстві. *Вісник Української академії банківської справи*. 2014. № 1(36). С. 84-90.
4. Савицька О.М., Скляр А.Ю. Передумови формування концепції антикризового фінансового контролінгу на підприємстві в контексті розвитку інформаційної економіки. URL: <http://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/18367/1/38Savytska.pdf>
5. Сафаров О.І. Практика контролінгу: що перешкоджає успіху його здійснення. *Актуальні проблеми економіки*. 2018. № 4. С. 27-31.
6. Гринько Т.В., Алещенко В.І. Вплив та взаємозв'язок ефективності та економічної безпеки підприємства. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету, Серія: Економіка і менеджмент*, 2020. Видавничий дім «Гельветика». Вип. 42. С. 4-11.

Лісовець А. М.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

**МЕТОДИ МІНІМІЗАЦІЇ
РИЗИКІВ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Інноваційна діяльність істотно впливає на ефективний розвиток підприємства, покращення якості продукції та правильного використання ресурсів. Така діяльність завжди супроводжується ризиками й сама в деякій мірі є його джерелом.

У процесі створення та реалізації інновацій ризики пов'язані із втратою засобів і матеріалів, які використовуються при створенні та впровадженні нових послуг, техніки, товарів, технологій, що можуть не принести бажаного результату.

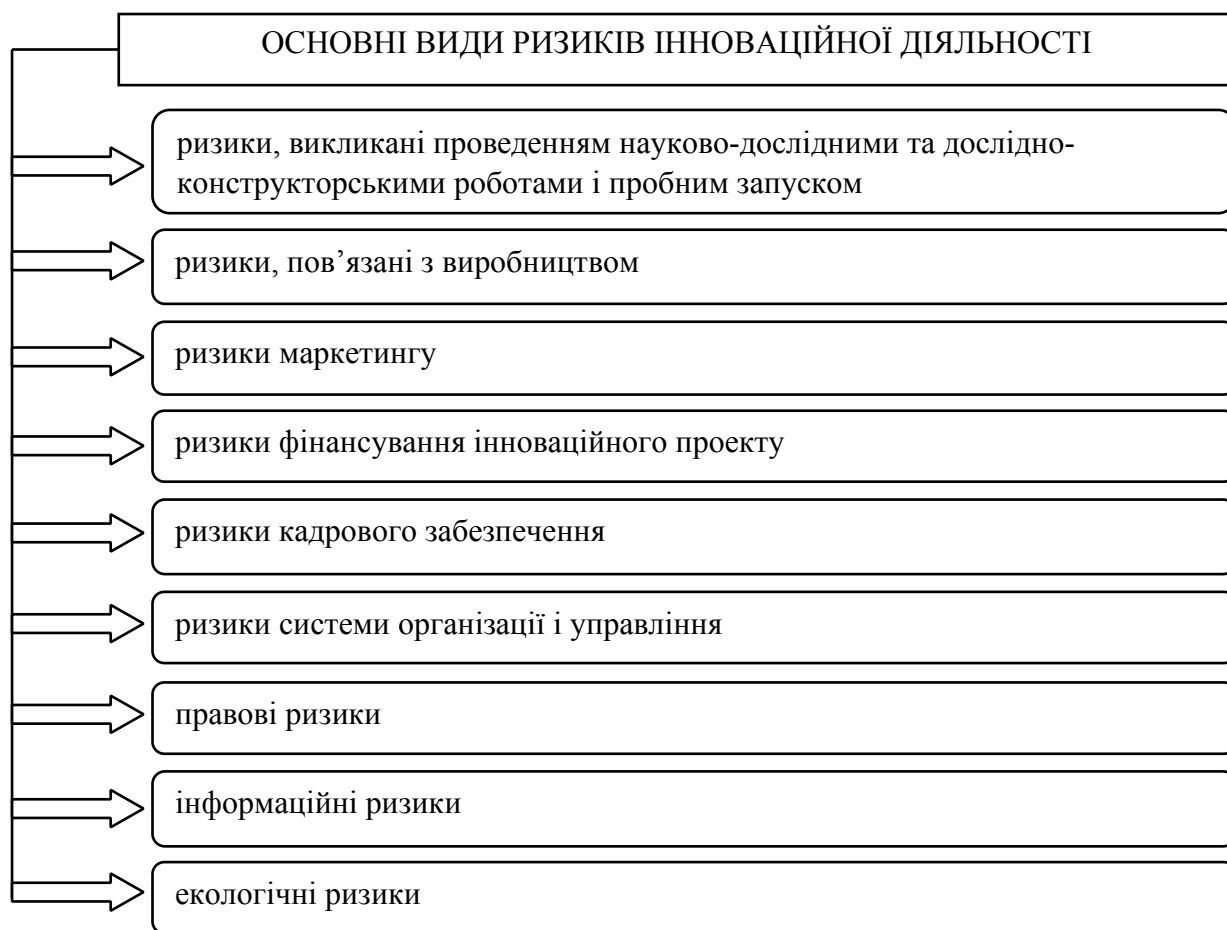


Рис. 1. Основні види ризиків інноваційної діяльності

Чинники, які спричиняють появу інноваційних ризиків:

- 1) застосування більш дешевих технологій виробництва продукції відносно вже раніше використовуваних;
- 2) виготовлення нової продукції чи створення нової послуги на застарілому обладнанні;
- 3) виготовлення нової продукції чи створення нової послуги за допомогою передової техніки і технології [1].

Ризик та інновації – це дві взаємозалежні речі. Це свідчить про те, що повністю уникнути ризики в інноваційній діяльності неможливо, але їх завжди можна мінімізувати.

Одним із найпоширенішим способом мінімізації інноваційного ризику є диверсифікація інноваційної діяльності, яка полягає у розподілі ресурсів і старань дослідників для виконання не пов'язаних один з одним інноваційних проектів.

На практиці часто використовують такий метод зменшення інноваційних ризиків як передача їх за допомогою оформлення договорів на виконання надто ризикованих робіт за проектом сторонньою організацією. Така угода може принести вигоду всім учасникам, якщо приймаюча ризик сторона має кращі умови для зменшення втрат або управління ризиками.

Страхування також вважається ефективним методом мінімізації інноваційних ризиків. Проте вітчизняні страхові компанії остерігаються від страхування інноваційних проектів.

Таким чином, для отримання більш точного та правильного результату варто застосовувати декілька способів мінімізації ризиків на всіх стадіях реалізації інноваційних проектів.

Для ефективного управління інноваційним ризиком застосовують певний план послідовних дій, що допомагають визначати які саме методи і заходи варто застосовувати.

Найпоширенішими є наступні етапи управління ризиками інноваційної діяльності підприємств:

- знаходження ймовірних інноваційних ризиків;
- визначення можливого виникнення кожного такого ризику;
- аналіз наслідків ризику;
- визначення методів реагування на знайдені та оцінені ризики [2].

Багато успішних підприємств повинні розробляти та випускати на ринок нові товари, впроваджувати нові методи виробництва і збуту. Адже без застосування інновацій створити конкурентоспроможну продукцію майже неможливо. Все це тісно пов'язано з ризиками, бо вони постійно супроводжують під час діяльності підприємства. Саме тому виникає необхідність для підприємств навчитися ефективно та грамотно управляти інноваційними ризиками, а також постійно розробляти та застосовувати методи їх мінімізації.

Список використаних джерел:

1. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: навч. посіб. Суми: ВТД «Університетська книга». 2003. 278 с.
2. Карпунь І. Н. Ризики в інноваційній діяльності підприємств: Збірник науково-технічних праць. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2009. С. 202-203.

3. Гринько Т.В. Формирование механизма инновационного развития предприятия. *Инвестиції: практика та досвід*, 2011. №7. Квітень. С. 18-22.
4. Гринько Т.В., Максимчук О.С. Проблеми та перспективи інноваційного розвитку вітчизняних підприємств сфери послуг. *Науковий журнал «Проблеми економіки»*. 2015. №1. С. 255-260.

Лісовець А. М.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

**УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ
ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА В ПЕРІОД КАРАНТИНУ**

Через поширення коронавірусної інфекції соціально-економічна ситуація у світі нестабільна, а також негативно впливає на розвиток підприємств, через край чутливих до зовнішніх та внутрішніх факторів. Для результативної та продуктивної діяльності комерційних підприємств та їх подальшого розвитку під час карантину необхідно постійно підтримувати необхідний рівень економічної безпеки. Сьогодні однією з серйозних проблем є забезпечення стабільного рівня економічної безпеки торговельних підприємств, який постійно потрібно підтримувати для їх ефективного функціонування (рис. 1).

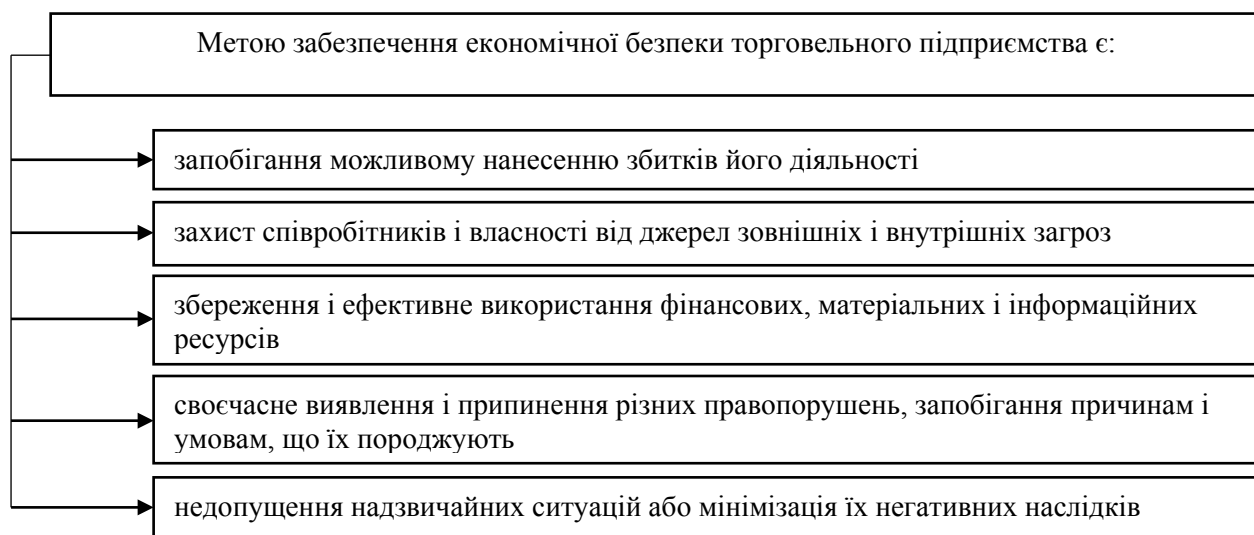


Рис. 1. Мета забезпечення економічної безпеки торговельного підприємства [1]

Для кожного підприємства необхідно оцінити ступінь негативного впливу на економічну безпеку підприємства, що становить для нього серйозну загрозу

(рис. 2). До числа явних факторів відносяться зниження товарообігу, закриття підприємств сфери послуг і звільнення працівників підприємств.



Рис. 2. Класифікація загроз економічній безпеці підприємств торгівлі

Розроблено автором на основі джерел: [2; 3]

До факторів прямого впливу слід віднести зниження доходів населення і платоспроможного попиту. Непрямі фактори проявляються в зростанні

соціальних виплат (по лікарняним листам працівників, що знаходяться на самоізоляції чи в умовах амбулаторного лікування), зниженні рівня фінансового забезпечення підприємств, зниженні рівня платіжної здатності підприємств в контексті податкових платежів та інших боргових зобов'язань, що погашаються з простроченням та є невчасними.

Щоб мінімізувати загрози економічній безпеці торгових підприємств в умовах карантину необхідно вжити наступні заходи: забезпечити високу результативність роботи та конкурентоспроможність суб'єкта господарювання; забезпечити позицію підприємства, пов'язану з його фінансовою стійкістю та незалежністю; досягти ефективності управління підприємства та забезпечити зростання кваліфікації працівників; постійно підтримувати безпеку усієї системи діяльності підприємств, а також їхньої комерційної таємниці; впровадити надійний захист працівників підприємства, його капіталу та власності, а також комерційних інтересів.

Пандемія стала потужним викликом для всього світу. Для вирішення цих проблем необхідно сприяти сталій роботі підприємств, намагатися уникати загрози, які заважають перспективному розвитку комерційним підприємствам в сучасному економічному просторі та треба підтримувати стабільну й ефективну роботу торговельного підприємства в період карантину. І звичайно потрібно постійно дбати про безпеку торговельного підприємства, нейтралізувати потенційні та реальні загрози, знаходити нові способи управління, які є ядром формулювання умови, що створюються для організації процесу управління та підвищення його ефективності.

Список використаних джерел:

1. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия. Киев : Изд-во «Эльга», «Ника-Центр», 2004. 784 с.
2. Бойкевич О. Р. Напрями забезпечення економічної безпеки торговельного підприємства в стратегічній взаємодії вертикального і горизонтального типу. *Інноваційна економіка*. 2010. № 4. С. 220 – 223.
3. Мізюк Б. М., Ящук В. І., Ноздріна Л. В. Економічна безпека підприємств ритейлу: оцінювання та механізм забезпечення : монографія. Львів : Видавництво Львівської комерційної академії, 2012. 256 с.

Міронова О. В., Журавльов О. О.

Південно-східне міжрегіональне територіальне управління

*Національного агентства України з питань виявлення, розшуку та управління
активами, одержаними від корупційних та інших злочинів (Україна)*

**УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ, ОДЕРЖАНИМИ ВІД КОРУПЦІЙНИХ
ТА ІНШИХ ЗЛОЧИНІВ**

Одна з функцій Національного агентства України з питань виявлення, розшуку та управління активами, одержаними від корупційних та інших злочинів – управління арештованим майном є імплементацією відповідних практик ЄС з управління арештованим майном. Ця функція є не просто черговою регуляторною діяльністю держави, вона створює принципово новий механізм державно-приватного партнерства, аналогів якому в Україні не існувало, та має наслідком появи нового ринку послуг управління арештованим майном та ринку арештованого (проте, ще не конфіскованого) майна.

Управління активами здійснюється на умовах ефективності, а також збереження та збільшення їх вартості. Управитель має право на плату (винагороду), а також на відшкодування необхідних витрат, зроблених ним у зв'язку з управлінням активами, що відраховуються безпосередньо з доходів від використання прийнятих в управління активів. Управитель не має права відчужувати активи, прийняті ним в управління [2].

Легалізація (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, є загрозою національного масштабу. Для будь-якої держави, незалежно від рівня її соціально-економічного розвитку і особливостей правової системи, використання в національній економіці легалізованих злочинних доходів об'єктивно веде до деформації політичної та економічної систем. Легалізовані злочинні доходи є матеріальною базою для організованої злочинності і фінансування тероризму, а також для підкupu посадових осіб.

Для отримання вигоди від злочину, що генерує прибуток, злочинці зазвичай змушені відмивати доходи з метою приховування їх походження. Якщо слідчий знає, яким чином і на що необхідно звернути увагу, завжди можна виявити зв'язок між активами злочинців і скоєними ними злочинами. На додаток до отримання доказів злочинного наміру і виявлення співучасників злочину, яких

в інших випадках неможливо було б встановити, відстеження ланцюжка власників може також привести до вилучення майна, що представляє собою незаконні доходи.

Наразі АРМА перебуває на етапі свого становлення і в подальшому очікується тенденція розширення його повноважень, зокрема щодо імплементації провідних міжнародних практик, які притаманні подібним органам інших держав, перш за все Європейського Союзу [1]. Можливості АРМА щодо оперативного розшуку і арешту активів одержаних злочинним шляхом дозволяє постраждалим від цих злочинів відшкодовувати завдані збитки. В той же час, особи які є власниками арештованого майна потребують додаткових процесуальних прав, що б запобігали можливим зловживанням при застосуванні процедур передачі заарештованих активів в управління АРМА.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Національного агентства України з питань виявлення, розшуку та управління активами, одержаними від корупційних та інших злочинів. URL: <https://arma.gov.ua/> (дата звернення: 15.03.2021)
2. Про Національне агентство України з питань виявлення, розшуку та управління активами, одержаними від корупційних та інших злочинів. Закон України від 10.11.2015 № 772-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/772-19#Text> (дата звернення: 18.03.2021)

Млинарич М. О.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В ІВЕНТ-МЕНЕДЖМЕНТІ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ-19

У багатьох галузях бізнесу сьогодні неоднозначний період через карантин COVID-19. Серйозні збитки несуть туристична та івент індустрії, подієві агентства і продюсерські центри. У зв'язку з постановою Кабінету Міністрів України “Про запобігання поширенню на території України коронавірусу COVID-19” від 11 березня 2020 року № 211, агентства втратили значний обсяг роботи та замовлень на майбутній сезон ділових подій, замовних і касових концертів, вистав, шоу і фестивалів.

Але коли закінчився режим ізоляції, було отримано дозвіл на проведення

перш за все спортивних подій. Організатори івентів в цій ніші збільшили середній чек на квитки більш ніж у два рази. Також помічений значне зростання середнього чека в категоріях освіти (за кордоном), науки, ІТ та інтернету. Це пов'язують з бажанням людей освоїти нові спеціальності або підвищити свої професійні якості, так як ринок праці в період пандемії пережив складні негативні зміни.

Таблиця 1. Зростання кількості заходів за окремими категоріями: ТОП-5 [2]

<i>Категорія</i>	<i>Динаміка зростання, %</i>
Освіта за кордоном	261
Вечірки	154
Мистецтво та культура	141
Екскурсії та подорожі	122
Хобі та творчість	111

Відзначено, що в період пандемії багато вперше спробували брати участь в онлайн заходах і оцінили, що такий формат теж цілком зручний. Але в той же час локдаун показав, що офлайн заходи ніколи не перестануть бути актуальними. Як тільки їх дозволили, попит на них різко зріс. Це очевидно, тому що при всіх перевагах онлайн формату, люди потребують живих комунікаціях. Можна зробити загальний висновок, що пандемія значно вплинула на івент ринок, але він гнучко змінився в нових умовах.

Теракти в США, епідемія атипової пневмонії SARS, протестні акції в Гонконзі, пандемія коронавірусу – це лише невеликий перелік форс-мажорних обставин, з якими зіткнулися івент-менеджери за останні 20 років. Всі вони представляють ризики для івент бізнесу як в частині забезпечення безпеки учасників і організаторів, так і в частині втрат, пов'язаних зі скасуванням і перенесенням заходів. Ці ризики погано піддаються управлінню, але підготувати компанію до їх настання і скоротити негативний ефект можливо. Основна проблема при оцінці форс-мажорних ризиків полягає в недостатній увазі до них з боку менеджерів. Це пов'язано з тим, що ймовірність настання таких обставин досить низька. Так, в дослідженні, проведеному Асоціацією менеджменту заходів РСМА в березні 2020 року, понад 80% респондентів-організаторів зазначили, що не опрацьовували заздалегідь ризики, які можуть спричинити за собою такий форс-мажор, як пандемія коронавірусної інфекції [3].

Існує чотири методи управління ризиками: уникання, передача, скорочення і резервування. Щоб уникнути ризиків організатор заходу повинен виключити діяльність або обставини, які їх потенційно містять. Класичним рішенням в цьому випадку є страхування відповідальності організатора перед третіми особами, а також страхування скасування або перенесення заходів. Скорочення ризиків відбувається за рахунок реалізації власних спеціальних заходів з боку організатора заходів для обмеження можливості настання ризику та мінімізації втрат. Резервування і утримання – цей метод зниження ризиків полягає в прийнятті організатором заходу можливості настання ризикових подій і збереженні його відповідальності за наслідки. В актуальних умовах перш за все, необхідно приділити увагу кодам КВЕД і їх відповідності фактичної діяльності, а компаніям, з ознаками малого і середнього підприємництва – перевірити факт перебування у реєстрі. Значущими є умови про випадки і порядок скасування або перенесення заходу, повернення грошових коштів, особливо в ситуації, коли обмежувальні заходи прийняті безпосередньо перед подією, коли основні витрати організатора вже понесені. В ідеалі, необхідно продумати обидві ситуації: тимчасова неможливість виконання зобов'язань і дії після припинення форс-мажору, а також повне припинення зобов'язань у зв'язку з юридичної неможливістю їх виконання, наприклад, видання акта державного органу.

Стосовно до страхування втрати прибутку від простою є одна суттєва деталь: часто правила страхування зумовлюють право на відшкодування фактом збитку майна. Тому для віднесення до страхового ризику простою, обумовленого обмежувальними заходами, аналогічними чинним, швидше за все, буде потрібно погодити індивідуальні умови страхування.

Будь-яка криза – це не тільки втрати, а й можливості. Для компанії важливо пройти його з мінімальними збитками і отримати шанс скористатися новими перспективами в повному обсязі. Саме тому вибудована заздалегідь система управління ризиками може стати одним з інструментів стратегії розвитку компанії і дозволить впоратися з форс-мажором без шкоди для бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Александр Кочетов. Черета событий: как коронакризис отразился на организации мероприятий. [Електронний ресурс]: РБК+ – Режим доступу: <https://plus.rbc.ru/>
2. Как восстанавливается event-индустрия после пандемии: исследование TimePad. URL: <http://www.advertology.ru/article150201.html> – (Дата звернення: 03.01.2021).

4. Победа над форс-мажором, или как управлять рисками в ивент индустрии URL: <https://event-live.ru/>
5. Гринько Т. В., Гвініашвілі Т.З. Науково-методичне забезпечення управління ризиками інноваційної діяльності на промислових підприємствах. *Економіка та підприємництво* [редкол.: І. М. Рєпіна (відп. ред.) та ін.]. КНЕУ: 2018. – № 39. – С. 267-279.

Канд. екон. наук Орлов В. В.

Дніпропетровська обласна державна адміністрація (Україна)

Міронова О. В.

Південно-східне міжрегіональне територіальне управління Національного агентства України з питань виявлення, розшуку та управління активами, одержаними від корупційних та інших злочинів (Україна)

**ФУНКЦІОНУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО АГЕНТСТВА УКРАЇНИ
З ПИТАНЬ ВИЯВЛЕННЯ, РОЗШУКУ ТА УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ,
ОДЕРЖАНИМИ ВІД КОРУПЦІЙНИХ ТА ІНШИХ ЗЛОЧИНІВ В
СУЧАСНИХ УМОВАХ**

Згідно Закону України від 10.11.2015 № 772-VIII «Національне агентство України з питань виявлення, розшуку та управління активами, одержаними від корупційних та інших злочинів є центральним органом виконавчої влади із спеціальним статусом, що забезпечує формування та реалізацію державної політики у сфері виявлення та розшуку активів, на які може бути накладено арешт у кримінальному провадженні чи у справі про визнання необґрунтованими активів та їх стягнення в дохід держави, та/або з управління активами, на які накладено арешт у кримінальному провадженні чи у справі про визнання необґрунтованими активів та їх стягнення в дохід держави або які конфісковано у кримінальному провадженні чи стягнено за рішенням суду в дохід держави внаслідок визнання їх необґрунтованими» [2].

За січень-лютий 2021 року до АРМА було спрямовано 413 звернень щодо реалізації дій, пов'язаних із виявленням та розшуком активів, зокрема від: Національної поліції України – 180; ДФСУ – 73; органів прокуратури – 58; ДБР – 34; СБУ – 29; іноземних юрисдикцій та/або міжнародних інституцій – 20; органів військової прокуратури – 13; НАБУ – 6 [1]. Результатами реагування на ці звернення стало виявлення: частки у статутних капіталах підприємств на суму 1743,8 млн. грн.; грошові кошти в обсязі

109,02 млн. грн. та 42,3 тис. євро; 449 земельні ділянки; 383 об'єкти нерухомості; 77 одиниць с/г техніки з комплектуючими; 7 одиниць с/г продукції; 6 одиниць майнових прав інтелектуальної власності; 4 одиниці морського/річкового транспорту; 4 одиниці автомобільного транспорту; 1 одиницю авіаційного/повітряного транспорту.

Організаційну структуру Національного агентства наведено на рис. 1.

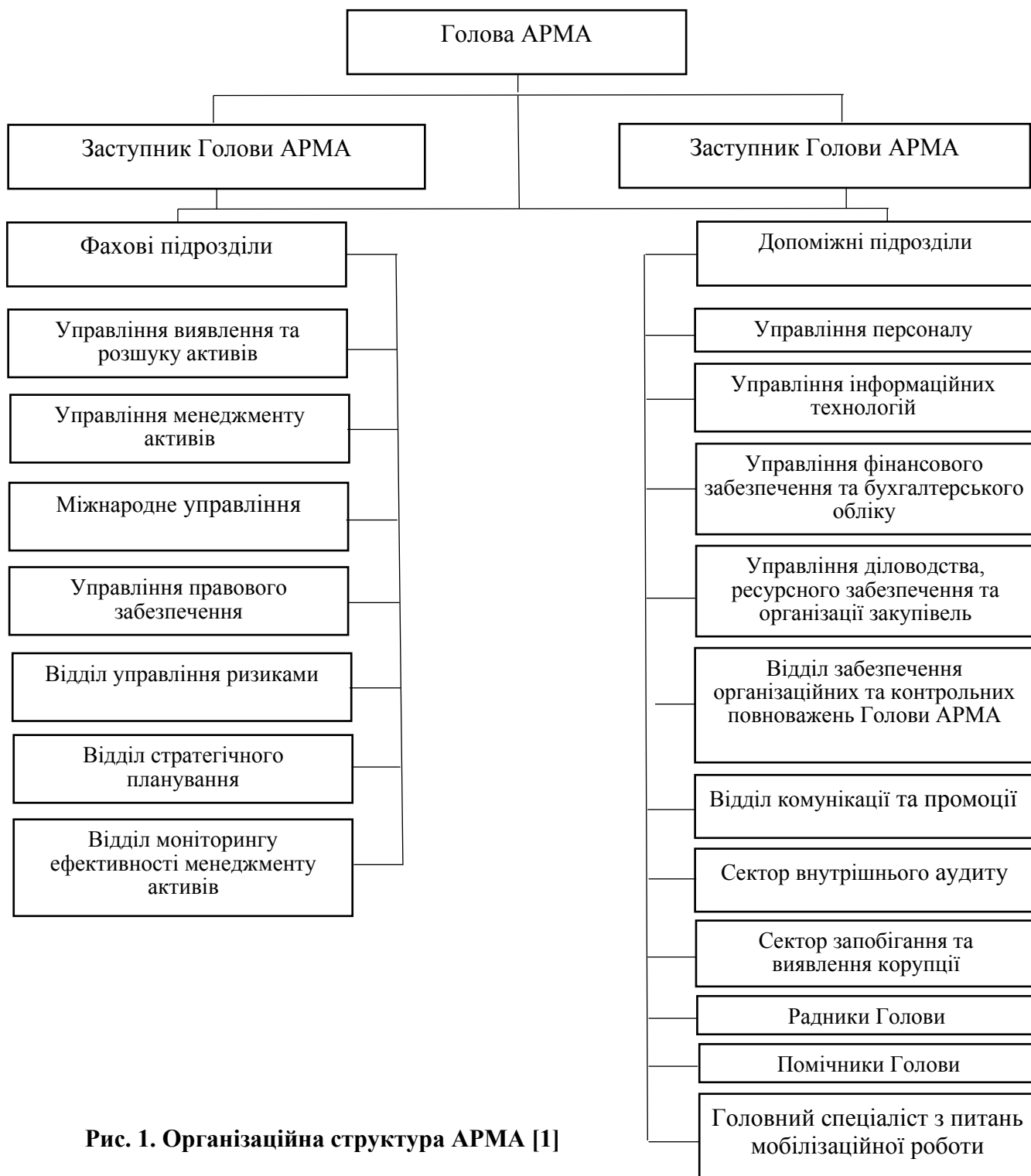


Рис. 1. Організаційна структура АРМА [1]

Серед цілей функціонального розвитку АРМА на середньострокову перспективу можна виділити: необхідність покращення співпраці із ВНЗ; удосконалення технічного та програмного забезпечення Національного агентства; зростання ефективності інформаційного обміну між окремими підрозділами АРМА; розвиток взаємодії з міжнародними партнерами; інтеграція аналітичних засобів Управління із Єдиним реєстром арештованих активів; налагодження належної співпраці з усіма суб'єктами правоохоронної взаємодії; освоєння та застосування прогресивних методик фінаналізу; забезпечення поглибленого доступу до фінансово-господарської інформації підприємств, в т. ч. закордонних; підвищення кваліфікації співробітників, зокрема шляхом покращення знання іноземних мов; залучення та покращення інструментів пошуку та аналізу інформації в dark.net [1].

До стратегічних цілей інституційного розвитку належать: подальше вдосконалення нормативно-правового забезпечення діяльності Національного агентства шляхом посилення повноважень Управління виявлення та розшуку активів; застосування засобів штучного інтелекту з метою виявлення та розшуку активів; подальший розвиток ІТ-підрозділу; забезпечення доступу до нових реєстрів та баз даних.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Національного агентства України з питань виявлення, розшуку та управління активами, одержаними від корупційних та інших злочинів. URL: <https://arma.gov.ua/> (дата звернення: 15.03.2021)
2. Про Національне агентство України з питань виявлення, розшуку та управління активами, одержаними від корупційних та інших злочинів. Закон України від 10.11.2015 № 772-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/772-19#Text> (дата звернення: 18.03.2021)

Перерва Б. К.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

РОЛЬ ПОДАТКОВОЇ ПЛЬГИ У ФІНАНСУВАННІ ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ

Спрямовання українського суспільства на інтеграцію у світове товариство актуалізує проблему розвитку вищої освіти України, забезпечення її відповідності світовим стандартам. Головна мета вищої освіти – підготовка на професійному рівні висококваліфікованих фахівців в різних галузях, конкурентоздатних на світовому ринку праці. Варто зазначити, що ефективність вищої освіти на пряму залежить не тільки від вдосконалення її структури, підготовки нових навчальних програм, але й від обсягів її фінансування. В Україні фінансування вищої освіти є недостатнім і недосконалим, що негативно позначається на її розвитку.

Зараз вища освіта в Україні обмежується такими явищами, як вразливість економіки до зовнішніх фінансових і економічних чинників, негативні демографічні тенденції, політична невизначеність та інші. Державні кошти стають все більш обмеженими, попри те, що висока якість вищої освіти як і раніше є ключовим елементом в національних стратегіях, спрямованих на розвиток економіки, заснованої на знаннях. Вища освіта є лише однією з областей, що вимагає збільшення інвестицій. Держава прагне компенсувати бюджетні прогалини, збільшуючи внески тих, хто отримують прямі вигоди: студенти і/або їх батьки. Розподіл витрат відноситься в основному до того, що уряд поступово переносить тягар витрат за освіту на рахунок студентів і їх батьків.

Іншими словами, розподіл витрат означає залучення приватних ресурсів, шляхом: збільшення плати за навчання, впровадження інших видів виплат, таких як реєстраційні збори, екзаменаційні збори або обов'язкові відрахування до фондів університетів; введення або підвищення ролі студентських кредитів; зменшення ролі грантів і стипендій; надання студентам можливості для здійснення оплачуваної діяльності в період навчання [3].

Проте, розподіл витрат являє собою ефективне рішення для уряду, але не стимулює людей продовжити навчання у ВНЗ. У багатьох випадках студенти фінансово залежні від своїх батьків. Через зростання витрат на освіту, в тому

числі витрат на проживання, фінансовий тягар для батьків зростає. Оподаткування відіграє важливу роль в освіті, оскільки сплачені податки, які виконують фіскальну функцію, є найважливішим джерелом фінансування підготовки фахівців усіх рівнів за рахунок бюджетних витрат. Крім того, держава може використовувати податкові пільги для стимулювання як надання та споживання освітніх послуг, так і приватних інвестицій у їх виробництво. У багатьох державах батьки отримують допомогу у вигляді податкових пільг. У деяких країнах надається соціальне податкове нарахування за навчання. Громадянин, витративши гроші на оплату освітніх послуг, може частково відшкодувати ці витрати, повернувши частину сплаченого ним прибуткового податку. Фінансові пільги можуть приймати різні форми [2].

В Україні протягом останніх 10 років діє податкова пільга, яка дозволяє заощаджувати на сплачуванні податків. Також можна використовувати податковий кредит на освіту, щоб погасити частину коштів, витрачених студентами за контрактом. Частина оплати за навчання у вигляді податкового кредиту може бути оплачена відповідно до статті 166 Податкового кодексу України. Податкові відрахування можуть бути зроблені самим студентом (якщо у нього є офіційний дохід, з якого він сплачує податки) або членом його сім'ї [4]. Також відповідно до Податкового кодексу України передбачена податкова соціальна пільга для студентів, які офіційно працевлаштовані. Є випадки, коли студент не може отримувати такі податкові пільги, наприклад, якщо він отримує академічну або соціальну стипендію. Але, коли студент не отримує академічну або соціальну стипендію, і в той час працює та отримує зарплату, він може отримувати податкову соціальну пільгу в розмірі 150% (від загальної податкової соціальної пільги), якщо його заробітна плата не більше ніж 2940,00 грн.

Загальна податкова соціальна пільга дорівнює 1021 грн. Так як виплата для працюючих студентів, є 150%, від загальної податкової соціальної пільги, то її сума буде дорівнювати 1576 грн. 50 коп. [1].

Україна використовує дуже високу частку державного бюджету на вищу освіту. Викладачі отримують неконкурентну заробітну плату, нестача коштів для модернізації матеріальної бази; зрештою, ресурсів недостатньо для забезпечення якості освіти студентів на належному рівні. Іншим джерелом фінансування

академічної діяльності ВНЗ можуть бути гранти та фінансова підтримка для студентів, що стимулює їх до досягнення високих академічних результатів та підвищує їх особисту відповідальність за участь у навчальному процесі.

Пошук та розробка ефективної моделі фінансування ВНЗ повинна враховувати всі види університетської діяльності і повинна базуватися на принципах ефективності, прозорості та автономності та служити головної меті надання якісних освітніх послуг, ринку спеціалістів з підготовки фахівців та проведення ефективних досліджень.

Список використаних джерел:

1. Податкова пільга та знижка: у чому різниця та як студенту повернути частину коштів за навчання. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2020/08/05/statija/suspilstvo/podatкова-pilha-ta-znyzhka-chomu-riznyca-ta-yak-studentu-povernuty-chastyinu-koshtiv-navchannya>.
2. Соколовська А.М. Податкова система держави: теорія і практика становлення. К.: Знання, 2004. 454 с.
3. Константюк Н.І. Проблеми реформування фінансового забезпечення вищої освіти в Україні. *Світ фінансів*. 2016. № 1. С. 172–183.
4. Податковий кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>.

Д-р екон. наук Семенча І. Є., Олексієнко В. В.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

**ВПЛИВ ПАНДЕМІЇ
НА СТАН БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ**

Пандемія коронавірусу вплинула на економіку всього світу і банківський сектор України не є виключенням. На самому початку появи коронавірусу головним завданням усіх банків і банківської системи в цілому стало запобігання поширенню хвороби. І щоб виконати це завдання НБУ створив антикризові заходи на час карантину в країні. Більше того, НБУ також інформує українців про сучасний стан економіки, використовуючи власний сайт [2], ЗМІ та соціальні мережі.

Найбільш сильні зміни в банківській системі відбулися навесні 2020 року. Під час впровадження антикризових заходів НБУ банки України адаптували свою діяльність, спираючись на такі заходи:

- з 1 березня по 30 квітня 2020 р. всі ФОП звільнялися від сплати єдиного соціального податку;
- в період з 1 березня по 30 квітня 2020 року не застосовувалися штрафні санкції за порушення податкового законодавства, які були вчинені в цей самий період;
- до 1 липня 2020 р. було продовжено термін подачі річної декларації про майновий стан і доходи;
- з 1 березня по 30 квітня 2020 року об'єкти нежитлової нерухомості не оподатковувалися як об'єкти оподаткування податком на нерухоме майно.

За даними НБУ банківська система України від час пандемії була досить стійкою, незважаючи на глобальність пандемії [1]. Згідно оцінки голови НБУ стан банківської системи є оптимістичним. Якщо порівнювати стан банківської системи у 2014–2016 роках і стан банківської системи 2020 року, то система є стійкою і надійною.

Причини збереження стабільності і надійності банківської системи під час пандемії:

1. Відсутність ажіотажу на знаття готівки.
2. Обіг коштів загалом відбувається на території України.
3. Під час пандемії навесні відбувся невеликий відтік депозитів, але загалом річний темп зростання депозитів з боку домогосподарств в національній валюті становить 27%, а в іноземній – 5 %.

Прибутковість банківського сектору також зазнала змін в період пандемії: за 10 місяців прибутки банківського сектору склали 40 млрд грн, в порівнянні із минулим роком прибутковість банків стала менша на 23%. Однією з причин такого результату є відрахування банків у резерви на 23 млрд. грн.

Пандемія коронавірусу неоднозначно вплинула на банківську систему України, станом на грудень 2020 року банки України поступово відновлюють свою звичайну діяльність. На жаль, інфекція ще знаходиться в світі, а, отже, банківську систему може чекати нові виклики, але тепер банки будуть знати як реагувати на можливу нову пандемію. Більше того, НБУ вже створює нові можливі антикризові заходи на 2021 рік. Тому, на нашу думку, банківська система України і надалі буде стабільною.

Список використаних джерел:

1. Засади стратегічного реформування державного банківського сектору (стратегічні принципи). URL : <https://mof.gov.ua/storage/files/20200814%20SOB%20Strategy.pdf> (дата звернення 19.12.2020 р.)
2. Офіційний сайт Національного банку України. URL : <https://bank.gov.ua/ua/about/covid19> (дата звернення 19.12.2020 р.)

Стадник А. В.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

**ВПЛИВ КРИЗИ
НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА**

Криза – це порушення рівноваги між попитом і пропозицією на товари та послуги, що спричиняє депресивний процес в економіці.

Криза може бути тривалою або короткою, може наступати поступово, або різко і несподівано. У криз є дві складові, які їх об'єднують. Перша – після кризи завжди є наслідки і чим глобальніша в масштабах криза, тим сильніші і відчутніші наслідки. Друга складова, кризи має природу циклічності. Як би сильно людство не намагалося вберегти себе від криз, у певні проміжки часу кризи все одно відбуваються.

Щоб довести циклічність криз, наведемо приклади найвідоміших криз ХХ сторіччя:

«Ножиці цін» – дисбаланс цін між промисловими і сільськогосподарськими товарами, що виник в радянській економіці восени 1923 року. Промислові товари, якщо розрахувати їх вартість в пудах пшениці, виявилися в кілька разів дорожчі, незважаючи на більш низьку їх якість.

Велика депресія (1929-1939) – криза банківської системи усього світу, коли банки не розраховували обсяги кредитів, які могли видати [2].

Нафтова криза – (відома під назвою «нафтове ембарго») розпочалась 17 жовтня 1973 року, коли всі арабські країни-члени ОПЕК, а також Єгипет і Сирія, заявили, що вони не будуть постачати нафту країнам, що підтримали Ізраїль у конфлікті з Сирією та Єгиптом. Це стосувалось передусім США та союзників у Західній Європі. Упродовж наступного року ціна на нафту збільшилась із трьох до дванадцяти доларів за барель [2].

Кінець XX століття був початком для багатьох нових ринків, особливо для галузей ринку технологій та інновацій, і в 1983 році сталася криза в індустрії відеоігор. Азійська фінансова криза – економічна криза в країнах південної і східної Азії, яка вибухнула в липні 1997 року і стала найсерйознішим потрясінням світової економіки в 1990-их роках. Після багатьох років швидкого зростання економіки, азійські країни в 1997 році раптово увійшли в глибоку рецесію [2]. Світова фінансова криза в проміжку 2008-2011 – першим етапом кризи, можна назвати 7 серпня 2007 року, коли BNP Paribas, посилаючись на повну відсутність ліквідності, зупиняє вивід коштів з трьох фондів. Бульбашка нерухомості луснула. Падіння досягло свого піку у 2008 році, і було зумовлене великою кількістю цінних паперів на ринку нерухомості.

В першу чергу криза впливає на економіку, негативні зміни в економіці ведуть за собою до зменшення виробництва на тих чи інших ринках з якими пов'язана криза, що в свою чергу впливає на життя людей, чії потреби залежать від виробництва.

Причин для економічної кризи багато, найчастіше вони пов'язані з політичним, економічним, соціальним секторами діяльності людини. Іноді криза може бути викликаний дефіцитом, природними явищами, терористичними операціями або техногенними катастрофами

Оскільки кризи тісно пов'язані з економікою, великий удар припадає саме на підприємства. Може бути декілька варіантів, як криза може вплинути на підприємство. Все залежить від того, наскільки підприємство було готове до неї. Кризи можуть бути глобальними, локальними, а також це можуть бути кризи окремих підприємств, де не фахові дії керівництва призводять до занепаду підприємства.

Подолання повного занепаду підприємства здійснюється за такими етапами. Перший етап – усунення неплатоспроможності. Підприємство вважається неплатоспроможним, якщо воно не може розрахуватися за своїми зобов'язаннями. Другий етап – відновлення фінансової стійкості. На цьому етапі виконується стратегія запобігання банкрутству – не лише відновлення фінансової рівноваги підприємства, а й вихід за її межі.

Якщо підприємство було не готове до кризи, наслідки кризи можуть бути непередбачуваними та доволі негативними. Часто результатом кризи є зниження

виробництва з різних причин. Як наслідок – підприємство отримує менше капіталу і прибутку, після цього йде затримка виплати заробітної плати для працівників, а це в свою чергу – до втрати лояльності працівників до керівництва. Все це призводить до зниження обсягу виробництва продукції та її продажів.

Щоб подолати кризу, керівництву підприємства доведеться приймати заходи щодо відновлення репутації, можливо замовити послуги фахівців з виведення підприємств з кризи. Але для підприємства це додаткові витрати, які не завжди виправдані, та яких підприємство може не мати. Доволі часто, щоб допомогти підприємству з виходом з кризи (зараз йдеться саме про внутрішню кризу на підприємстві), керівництво та рада директорів приймає рішення зміни менеджерів відділів, діяльність яких привела до такого стану [1].

Якщо підприємству вдалося налагодити виробництво, але втрачено імідж, можливо підприємству слід подумати про нову продукцію та освоєння нових ринків і виведення на них своєї продукції.

Як висновок ми можемо сказати, що на будь-якому підприємстві повинна бути «подушка безпеки» яка допоможе триматися «на плаву» в часи кризи і допоможе перечекати її. При цьому не рідкість, коли правильні дії керівництва спонукають до того, що вони знаходять спосіб, як отримати вигоду з кризи, а це означає, що саме від дій і прийнятих рішень керівництва найчастіше залежить, що станеться з підприємством під час кризи та після виходу з неї.

Список використаних джерел:

1. Бичков О.О. Соціально-економічні регулятори розвитку підприємства. *Економіка та держава*. № 9, 2011. С.73-77.
2. Мочерний С.В. Економічний енциклопедичний словник: У 2 т. Т. 2 / За ред. С.В. Мочерного. Львів: Світ, 2006. 568 с.
3. Гринько Т.В., Алещенко В.І. Вплив та взаємозв'язок ефективності та економічної безпеки підприємства. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету, Серія: Економіка і менеджмент*, 2020. Видавничий дім «Гельветика». Вип. 42. С. 4-11.

Канд. екон. наук Федотова Т. А., Рєпіна С. О.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

**ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ
В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ КОРОНОВІРУСНОЇ ІНФЕКЦІЇ**

Роль міжнародної економічної безпеки (МЕБ), що представляє собою систему правил, заснованих на взаємній довірі та правовій рівності усіх суб'єктів міжнародного ринку, під впливом інтеграційних процесів постійно зростає, адже вона покликана захистити держави від негативного впливу зовнішніх та внутрішніх факторів. До прямих обов'язків регулюючих органів, які являються суб'єктами даної системи відносять по перше, прогнозування та попередження стихійного погіршення умов світового економічного розвитку, мінімізація ймовірності появи небажаних наслідків для міжнародного співтовариства від економічних рішень уряду певної країни прийнятих без попереднього узгодження з представниками інших держав, перешкоджання агресії з боку окремих суб'єктів системи та боротьба із транснаціональною злочинністю. Проте, у зв'язку з появою нової коронавірусної інфекції 2019-nCoV пріоритетність виконуваних завдань значно змінилася, так як спалах пандемії вірусу COVID-19 створив дисбаланс у світовій економіці через обмеження торгових та виробничих взаємозв'язків між країнами, що в подальшому викликало в них дестабілізацію їх фінансового стану.

Інституційна система міжнародної економічної безпеки приймає різні форми: глобальну (ООН, СОТ, МВФ), регіональну (інтеграційні угруповання), блокову (група промислового розвитку країн об'єднаних в ОЕСР, G7), галузеву (відповідно до підписаних угод про торгівлю окремими товарами) та функціональну (об'єднання з питань регламентування діяльності ТНК, міжнародних науково-технічних зв'язків та міграції громадян, регулювання валютно-фінансових відносин, обміну економічною інформацією тощо) [1].

Першочерговим завданням організації на кожному із перелічених рівнів наразі є розробка проектів забезпечення міжнародної економічної безпеки із врахуванням негативного впливу від впровадження широкомасштабних карантинних обмежень, які торкнулися майже всіх галузей світової економіки. Проекти ґрунтуються, в першу чергу на основі аналізу економічних показників, що

зазнали змін під впливом світових епідемій минулих років, таких як атипової пневмонії (2002-2003 роки), пташиного і свинячого грипу (2004, 2009 роки), лихоманки Еболи (2018-2020 роки) та їх наслідків для фінансового та фондового ринків. В 2020 році таке дослідження було проведене спеціально сформованою ще у 2002 році групою експертів Світового банку, функціональними обов'язками якої було дослідження ймовірності виникнення світових епідемій, впливу на світову економіку та оцінка ефективності усіх можливих способів їх нейтралізації, проте, як показує практика, дані прогнози є наближеними, адже реальна ситуація в економіці залежить від багатьох факторів, зміни яких спрогнозувати досить важко. Аналіз епідемій світового масштабу та їх наслідків для фінансового та фондового ринків за останні 50 років представлені на рис. 1.

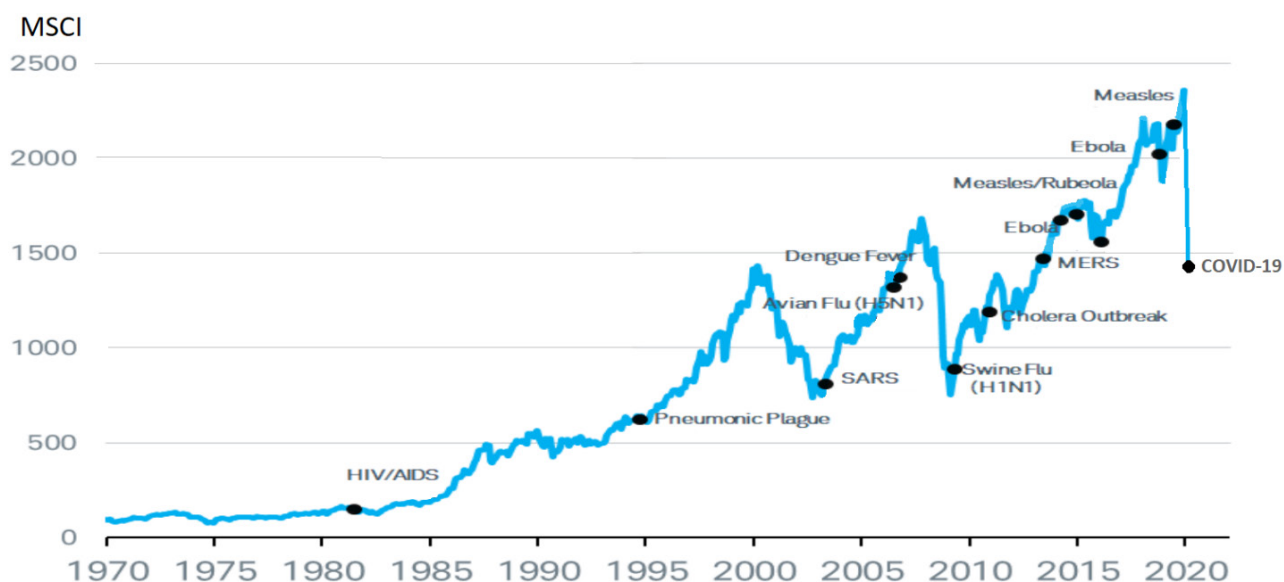


Рис. 1. Світові епідемії та їх вплив на глобальний фондовий ринок [2]

За даними діаграми помітно, що епідемія вірусу SARS-CoV-2 порівняно з усіма раніше зафіксованими, за обсягом фінансових втрат на фондовому ринку аналогічна результатам спалаху атипової пневмонії (SARS) 2002-2003 років, адже впроваджені обмежувальні заходи в різних країнах світу негативно вплинули практично на всі галузі економіки, пов'язані зі споживчою активністю, а учасники торгів, в свою чергу, стали позбавлятися від акцій авіакомпаній, нафтовидобувних підприємств, виробників споживчої електроніки та інших, чекаючи падіння виручки і доходів. Крім того, на стан фондової біржі у 2020 році значно вплинуло зменшення попиту на нафтопродукти та відмова ключових учасників

зустрічі ОПЕК від скорочення обсягів реалізації нафтової продукції на міжнародному ринку [3].

Дана ситуація вплинула на подальшу діяльність суб'єктів системи МEB, які розробили комплекс заходів для внутрішньодержавної стабілізації економічного стану, що включали в себе відтермінування сплати податків, реструктуризацію кредитів для представників малого бізнесу та надання субсидій, впровадження безвідсоткових кредитів на оплату праці в період вимушеного простою та інші. Проте, зважаючи на нагальну необхідність у збільшенні обсягу державного фінансування медичної та взаємопов'язаних з нею сфер, здебільшого за рахунок перерозподілу наявних коштів між галузями економіки, більшу частину наданих рекомендацій організаціями із забезпечення економічної безпеки (ООН, СОТ, МВФ, ОЕСР та ін.) поки що не були практично реалізованими.

Отже, із всього вищенаведеного можна відмітити, що забезпечення міжнародної економічної безпеки в умовах пандемії здебільшого реалізується шляхом внутрішньодержавного реформування економічної системи, проте через нестабільну епідеміологічну ситуацію не усі рекомендації суб'єктів системи МEB вдається впровадити урядам країн.

Список використаних джерел:

1. Bloomberg: Institutional system of international economic security [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.bloomberg.com/europe>.
2. The World bank: Development Projects [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.worldbank.org/en/what-we-do>.
3. Forbes: changes in the stock exchange under the impact of the pandemic [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.forbes.com/?sh=68f6ea6e2254>

Халецька В. В.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ШЛЯХИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ

Сьогодні економіка практично кожної країни світу знаходиться у невизначеному та нестабільному становищі. Через пандемію, крім людей, в першу чергу постраждали підприємства. Це сталося через те, що їх стан економічної

безпеки був не готовий до «чорного лебедя». В даний час дуже гостро постало питання про забезпечення високого рівня механізмів, які допоможуть підприємцям вчасно реагувати на потенційні загрози та налагоджувати стабільну роботу свого підприємства, не зважаючи на зовнішні чинники. Покращення рівня економічної безпеки на підприємствах зараз як ніколи актуальне не тільки для самих підприємств, але і для країни в цілому, тому що від цього залежить її економіка.

Вперше термін «економічна безпека» був запропонований Франкліном Рузвельтом (32-м президентом США) в часи Великої депресії (1933-1937рр.). Зараз світ переживає також світову кризу, тому зазначений термін знову дуже актуальний.

Пандемія значно вплинула на діяльність багатьох підприємств по всьому світу. Як показують опитування, більшість з них стикнулося з такими проблемами [1]:

- повне або часткове припинення діяльності на деякий термін, що призвело до значних збитків;
- високий відсоток звільнення робітників через нестачу коштів для виплати заробітних плат;
- зменшення рівня платоспроможності клієнтів, що призвело до зниження реалізації товарів, робіт та послуг;
- виникнення значного рівня труднощів через неможливість переходу на дистанційну роботу деякого відсотку працівників по причині відсутності у них для цього устаткування;
- збільшення витрат через закупку засобів дезінфекції тощо.

Якщо говорити про основні цілі, які повинно поставити перед собою кожне підприємство в такі нестабільні часи, як зараз, то можна виділити наступні:

- забезпечення роботи підприємства таким чином, щоб було забезпечено фінансову стійкість та незалежність всієї діяльності суб'єкта загалом;
- якщо підприємство працює у сфері технологій, то повинен бути досягнутий високий рівень лідерства та інноваційності продуктів, що створюються;
- забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства в цілому;
- підвищення ефективності менеджменту на всіх рівнях компанії;
- максимальне та ефективне використання всього потенціалу підприємства тощо.

Ще важливо пам'ятати про такий важливий інструмент нівелювання негативного впливу зовнішніх чинників пандемії як розвиток підприємства. Звісно в такі часи більшість часу підприємцям доводиться думати про те, щоб хоча б зберегти свою компанію. Але, як відомо, криза (або її наближення) – це завжди нові можливості. Тому дуже важливо керівникам уміти їх використовувати [2]. Також при забезпеченні високого рівня економічної безпеки підприємства необхідно враховувати її механізм (рис. 1).

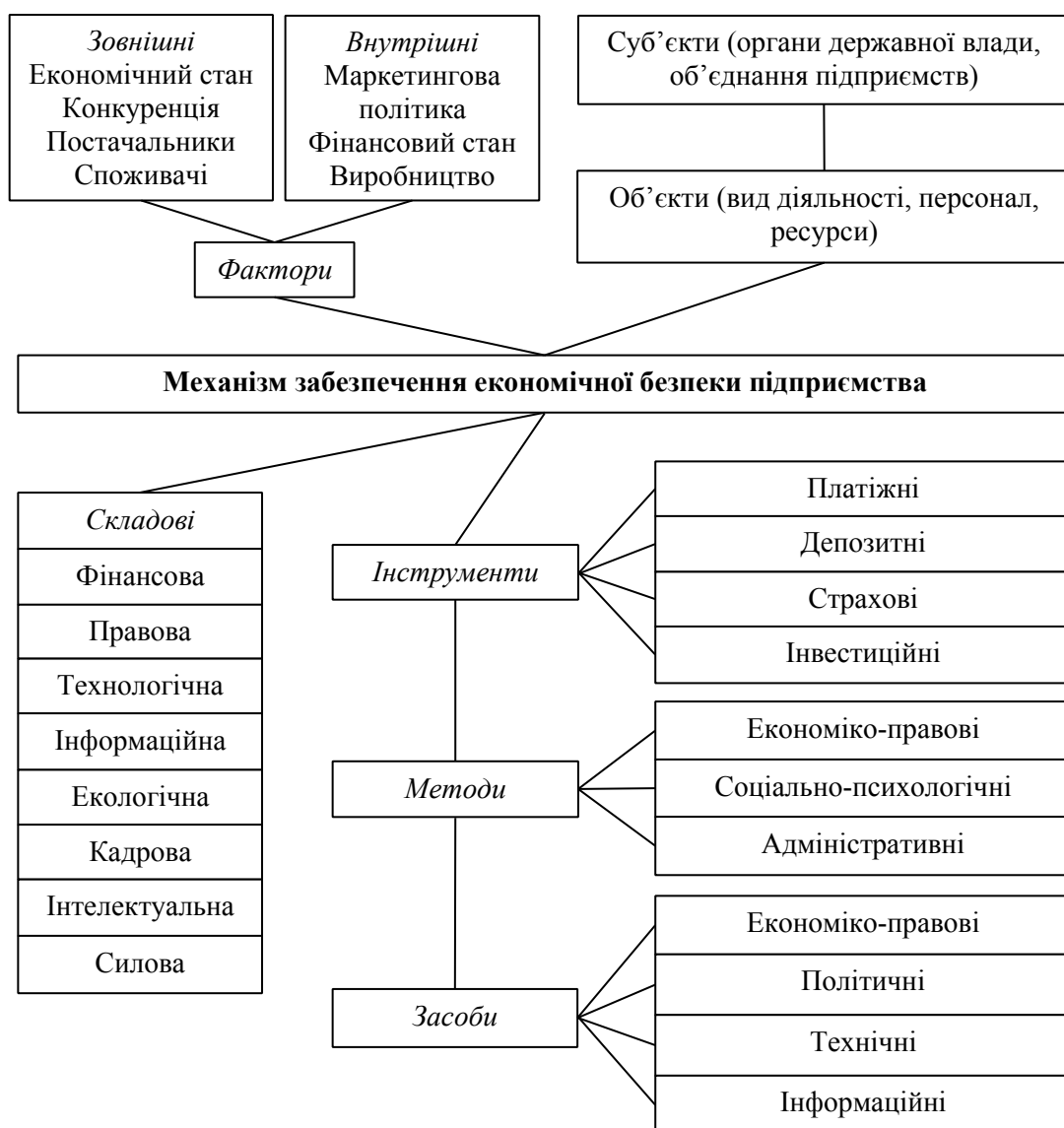


Рис. 1. Механізм забезпечення економічної безпеки підприємства [3]

Отже, економічна безпека є дуже важливим показником діяльності підприємства в умовах пандемії. Якщо говорити про сьогодення, то він виступає комплексною характеристикою, яка відображає ступінь міцності підприємства

у нестабільні та мінливі часи. Підприємства повинні звертати більше уваги на свою економічну безпеку, тому що її високий стан допомагає попередити можливі загрози в майбутньому та вирушити проблемами сьогодні.

Список використаних джерел:

1. Грибіненко О.М., Шагоян С.М. Сутність та шляхи забезпечення економічної безпеки підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2017. № 10.
2. Grynko T., Hviniashvili T. (2019) Strategic directions of business entities' development based on ensuring their economic security. Formation of organizational-economic mechanism of management and logistics of business entities in the system of economic security of Ukraine: collective monograph. Praha: OKTAN PRINT. P. 56-83.
3. Гринько Т.В., Алещенко В.І. Вплив та взаємозв'язок ефективності та економічної безпеки підприємства. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету, Серія: Економіка і менеджмент*, 2020. Видавничий дім «Гельветика». Вип. 42. С. 4-11.

Чорна А. Г.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

СУЧАСНА МЕТОДИКА ВИБОРУ ПОСТАЧАЛЬНИКА

В ХХІ столітті для підприємства дуже важливо мати якісного і вигідного постачальника. Адже більша частина доходу підприємства залежить від постачальника.

Склавши список ймовірних кандидатів, можна аналізувати за певними характеристиками, які допускають здійснити відбір продавців. Кількість таких параметрів може сягати десятки та включати не лише ціну, якість виробів (сировини, матеріалів), що надходить від постачальників.

Критерії оцінки залежать від вимог підприємства: ритмічність та надійність постачання; ціна транспортних послуг; відстань між постачальником і його клієнтом; строки доставок; час постачань, періодичність і точність; умови і процедура оплати замовлень; мінімальна партія товару; отримання знижок від постачальника; різноманітність товару; якість продукції; різноманітні умови сервісу; рекламна і маркетингова підтримка; репутація постачальника; стан постачальника, стосовно фінансів, кредитів тощо. З цих критеріїв оцінки, підприємство обирає більш важливі критерії в залежності від специфіки власної діяльності [1; 2].

Після аналізу всіх важливих критеріїв, починається пошук потенційних постачальників, а з них обирають найкращі. Як результат, такі постачальники з потенційних партнерів, стають фактичними. Список постачальників, як правило, створюється по кожному конкретному типу виробів (сировини, матеріалів), що надходять від постачальників.

Певні результати із перелічених прикладів під час переговорів досягаються в якості компромісу. Щоб обрати постачальника, враховується їх минула робота, те як вони її виконували. Чи були недовомовленості з минулим клієнтом, чи були запізнення за поставками.

Оцінювання постачальників необхідно здійснювати при їх відборі, тобто пошуку, а також при поточній співпраці з ними. Для оцінювання обраних підприємств чи то ФОП, ПП, можна користуватися методикою ранжування, яка передбачає застосування шкали оцінок (показників).

Для підбору постачальника-партнера потрібно оцінити і проаналізувати всі важливі для підприємства критерії і фактори. Щоб оцінити значимість обраного набору критеріїв для вибору постачальника, назначають експертів (це можуть бути як власники чи керівники підприємства, так і фахівці, що спеціалізуються на постачальницьких операціях, виробництві).

Для розгляду постійних постачальників, робота з якими вже злагоджена, використовують методику ABC-аналізу [3], який є поширеним у логістиці.

«Починаючи співпрацю з маловідомим постачальником, підприємства ризикують. Ризики полягають у тому, що маловідомий продавець може бути безвідповідальним, або ж несумлінним, через це у споживача можуть виникнути такі проблеми: зриви у виконанні виробничих програм; прямі фінансові втрати. Тому компанії використовують критерії оцінки продавців.» [3].

Під час підбору постачальника, зазвичай підприємства покладаються, в основному, на власні джерела інформації. Підприємство, з великою кількістю постачальників, може мати список відомих партнерів, в яких можна бути цілком впевненим. Схвалення договорів з цими продавцями проводяться за класичною і простою процедурою. Якщо ж йдеться про укладання угоди з підприємством-постачальником, яких немає в такому списку, то процедура затвердження і пере-

рахунку коштів за послуги ускладнюється проведенням необхідних заходів, які забезпечують фінансову безпеку, гарантію виконання замовлень тощо.

Обов'язково треба проводити необхідні розрахунки, дослідження, які забезпечують надійність, компетентність, безпеку і гарантованість взаємодії з постачальниками. Це допоможе підприємствам сформувати списки постійних щодо взаємодії постачальників, що є перевіреними за часом.

«Тенденції майбутнього розвитку дозволяють припустити, що роль вибору вдалих постачальників як чинника успіху в конкурентній боротьбі і в майбутньому буде тільки зростати.» [4].

Список використаних джерел:

1. Гуторов О.І., Лебединська О.І., Прозорова Н.В. Логістика: навч. посібн. Харків : Міськдрук. 2011. 322 с.
2. Сергеев В. И. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов. URL: <https://www.zagorskaya.info/wp-content/uploads/2016/09.pdf>
3. Метод ABC. URL: <https://students-library.com/library/read/4346-metod-abc>
4. Гавкалова Н. Л. Менеджмент персоналу : навч. посіб. Харків : ВД «ІНЖЕК», 2004. 276 с.

Шаренко І. Ю.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ВПЛИВ ПАНДЕМІЇ НА СФЕРУ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Сфера послуг відіграє дуже важливу роль у світовому господарстві в цілому та відноситься до третинного сектору економіки, за теорією трьох секторів, де:

- перший сектор – створення сировини;
- другий сектор – виробництво;
- третій сектор, відповідно, сфера послуг.

Слід зазначити, що практично всі види діяльності так чи інакше пов'язані зі сферою послуг. Сам ринок послуг має постійну динаміку зростання, але у той самий час в Україні зберігається тенденція нерівномірного розвитку послуг.

На даний момент Україна сприймається як аграрно-промислова держава, але внесок сфери послуг до ВВП за даними останніх років становить 21–23%. Звісно, так звана «коронавірусна криза» негативно вплинула на цю галузь і нанесла великий удар по майже всім сферам послуг. Дуже великих втрат зазнав

готельно-ресторанний бізнес, сфера туризму, розваг та побутових сервісів. Безліч компаній намагається «втриматися на плаву» і підлаштовують свій бізнес у формат онлайн, але така можливість є далеко не у всіх. Підтримка влади не є дуже суттєвою, тож підприємцям залишається лише розраховувати самим на себе. Частина компаній не пережила локдаун, тож прогнозовано зростає рівень безробіття. Слід за ним – скорочення доходу громадян і падіння купівельної спроможності, відповідно. Але тим не менш, сьогоdnішні реалії призвели до так званої перебудови вже існуючого процесу надання послуг: з'явилися різноманітні варіанти надання послуг онлайн (наприклад, сервіс ParaSolka створений для батьків маленьких дітей. На сайті представлені послуги логопеда, психолога, а няні спілкуються з дітьми у форматі онлайн).

Тож можна сказати, що та ситуація, яку ми маємо зараз є своєрідним «тестом бізнесу на виживання» – на ринку сфери послуг залишиться найсильніший. Або той, кому пощастило. Існує такий вислів «Криза – це можливість». Отже зараз є чудова можливість для підприємців проаналізувати стан свого бізнесу, побачити сильні та слабкі сторони, покращити якість надання послуг, визначитися з перспективами на майбутнє. Пристосування до нових стандартів, застосування маркетингових стратегій та розвиток науки сприятиме розвитку сфери послуг. Для подальшого підвищення якості життя населення необхідно провести кардинальні перетворення в структурі послуг. Держава зацікавлена в покращенні сфери обслуговування, тож це можливо за допомогою розробки певної стратегії розвитку та покращенням економічного середовища загалом.

Список використаних джерел:

1. Жерновий Д. В. Сфера послуг як джерело економічного зростання в інноваційно-орієнтованій економіці/ Д. В. Жерновий // Наука та наукознавство. – № 2. – 2015. – С. 86-94.
2. Янченко Н. В. Роль послуг в розвитку сучасної економіки/ Янченко Н.В // Молодий вчений. – № 5.1 (57.1) – 2018. – С. 111-114.

Шершнєва О. О., Іванова Р. А.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

**МАРКЕТИНГОВІ ІНСТРУМЕНТИ ДЛЯ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ
ПІДПРИЄМСТВ В ПЕРІОД КОРОНАКРИЗИ**

Карантинні умови 2020 року спричинили величезний економічний спад, змусивши підприємства адаптуватися до нових складніших реалій. Деякі підприємці були змушені закрити справу на три місяці чи навіть більше, а деякі отримали нові можливості завдяки карантинному режиму.

Коронавірус спричинив незліченні загострення у діяльності малого та середнього бізнесу. Великий удар зазнали туризм, зупинили свою діяльність авіакомпанії, постраждали підприємства, що працюють у креативних індустріях. Виробництво фільмів припинилося, концерти та виставки були скасовані, а попит на маркетингові послуги зменшився.

Найбільш постраждалими в системі національного господарювання стали малі та середні підприємства, адже за умов пандемії сповільнився цикл ринкових відносин «продавець-споживач». Однак саме малі та середні підприємства сьогодні є соціально-економічною основою здорової та розвиненої економіки, особливо європейської держави, тому для продавців важливо надавати можливість до знань маркетингової оптимізації виробництва.

Маркетинг є важливою частиною існування малого підприємства, оскільки він є основою величини обсягів продажів, без стабільності яких компанія може припинити своє існування. Багато підприємців не розуміють користі від карантину для своєї діяльності і роблять багато помилок у антикризовій стратегії, а саме: погодження з тим що вже існує, скорочення штату (де кожен працівник – важливий), скорочення витрат на маркетинг (така сумнівна економія в довгостроковій перспективі принесе збитки), страх перенесення бізнесу в інтернет-середовище [1]. Ці проблеми потребують реального вирішення шляхом застосування певних управлінських та маркетингових інструментів.

Важливо пам'ятати про маркетингову стратегію, через те, що саме вона охоплює більшість сфер діяльності малого бізнесу, та освітлює задоволення зрозумілих та очевидних, а також прихованих потреб покупців, допомагаючи

реалізаторам продукції чи послуг забезпечувати виторг. Одна з таких стратегій: модель маркетингових комунікацій в період кризи [2].

Перш за все необхідно підкреслити, що потреба використання стратегій маркетингових комунікацій в кризові періоди обумовлена наступними унікальними характеристиками:

- 1) багато інструментів стратегій маркетингових комунікацій можуть бути реалізовані з нульовими або мінімальними витратами;
- 2) подібні стратегії мають високий ступінь гнучкості та пристосовані до швидкого реагування на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища.

До переліку рекомендацій ведення маркетингової стратегії в карантинний період можна віднести: збільшення охоплення в соціальних мережах, рекламування на Facebook, оцінка сторінки в Google My Business, використання Google Adwords, оновлення інформації в Google SEO [3].

Комплекс порад: спрощення процедури купівлі продукції та послуг; постійна переоцінка потреб клієнтів; зв'язок з клієнтами; інвестування в контент-маркетинг; створення воронки соціального маркетингу [3].

Згідно з наведеним вище переліком, на наше переконання, найважливішим для малих та середніх підприємств в коронакризу є:

Комунікація з персоналом. На перший план виходять турбота про працівників та ключових ланцюжків постачання. Брендам потрібна інструкція, яка визначає, які маркетингові завдання необхідно виконувати персоналу та керівництву в першочерговому порядку, щоб надати компанії максимальні можливості для бізнесу в найближчі місяці.

Орієнтація на сучасні тенденції. Важливо орієнтуватись на тенденції та використовувати доступні веб-інструменти такі як: Google Analytics. Попит на онлайн сприяв розвитку технологій віртуальної та доповненої реальності. Найактивніші компанії використовують різні відеопотоки, стріми для просування та продажу товарів.

Інтеграція в он-лайн. Обов'язковим є вихід за межі офлайн-продажів. Карантин зробив свій вклад у вигляді розвитку безготівкових розрахунків. 52% людей, які ніколи не купували товари через Інтернет або не замовляли їжу через Інтернет, зробили це вперше під час карантину. 35% людей купували медикаменти

в Інтернеті. Досить сильно збільшилася кількість безконтактних операцій – на рівні 39% [4].

Зворотний зв'язок з клієнтською базою. Слухати, щоб почути. Потреби клієнтів змінюються в умовах карантину, тому підприємцям малого та середнього бізнесу треба звертати увагу на споживача, на його прохання та пропозиції.

Ситуативний маркетинг. Має на увазі швидку реакцію на зміни, що відбуваються: наприклад, готовність компаній змінювати стратегію, припиняти рекламну кампанію, слідувати за актуальним новинним потоком, оновлювати свої бренди та інше.

Підтримка та співпраця. Використовувати доступні платформи для отримання порад ззовні. Наприклад, проект Unlimit Ukraine – це платформа для розвитку малого і мікробізнесу в Україні, створена на базі Європейської Бізнес Асоціації. Проект дозволяє підприємцям отримувати консультації та діагностувати свій бізнес, обмінюватись досвідом з іншими компаніями .

Український ринок маркетингових комунікацій переживає кризу, пов'язану з пандемією, можливо, більш глибоко, ніж цей ринок в інших країнах, що зумовлено відсутністю ефективних заходів державної підтримки цього сегменту, а також тим, що в Україні комунікації – поки що вторинна щодо основного бізнесу функція. Очевидно, що сьогодні важливим є перегляд раніше застосовуваних на практиці стратегій та інструментів, знаходження нових точок контакту з цільовими аудиторіями з урахуванням всіх, що сталися під час пандемії, змін.

Список використаних джерел:

1. Bartik AW, Bertrand M, Cullen Z, Glaeser EL, Luca M, Stanton C. The impact of COVID-19 on small business outcomes and expectations. Proc Natl Acad Sci U S A. 2020;117(30):17656-17666. doi:10.1073/pnas.2006991117
2. Wang, Y., Hong, A., Li, X., & Gao, J. (2020). Marketing innovations during a global crisis: A study of China firms' response to COVID-19. Journal of business research, 116, 214–220.
3. Smith L. The 16 Best Marketing Strategies to Try in 2020. WordStream Online Advertising Made Easy [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.wordstream.com/blog/ws/2020/01/07/best-marketing-strategies>
4. Вінокуров Я. Як карантин та коронавірус змінили малий та середній бізнес. Портал hromadske [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://hromadske.ua/posts/yak-karantin-ta-koronavirus-zminili-malij-ta-serednij-biznes>

Канд. екон. наук Яковенко В.С., Гужуман Л. А.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

РИЗИКИ СТАНОВЛЕННЯ СТАРТАПІВ

В УМОВАХ ЕКОНОМІКИ 4.0

У нинішніх умовах постійного розвитку економічного клімату складно заперечувати, що світ навколо постійно змінюється і ризики, з якими стикаються організації і суспільство розвиваються швидшими темпами, ніж учасники ринку готові. Аналітики вказують на те, що нині є епоха «VUCA»: нестабільність, невизначеність, складність і неоднозначність. Хоча «VUCA» може посилатися на більш широкий соціально-економічний клімат, швидка трансформація технологій і поява цифрової економіки, ЗМІ та технологій компаній і їх бізнес-моделі внесли свій вклад істотно.

Одним з ризиків, які істотно можуть вплинути на формування стартапу, його початкового етапу створення, це зміна типу комунікації між людьми. З однієї сторони процес комунікації став набагато простішим, завдяки багатьом платформам та мережі. Але з іншого боку для багатьох є проблемою формування думки, її оформлення та виклад саме «у екран», а не в очі співрозмовнику та отримання фідбеку. Такі новаторські бізнес-моделі, як більш широка база співробітників на вимогу або тимчасових співробітників в Інтернет платформах, використання великих даних і перерозподіл і використання активів, і стало причиною створення таких умов як «VUCA».

Сьогодні нові бізнес-моделі є причиною підриву економіки. Всі галузі характеризуються переходом економічної та соціальної діяльності переважно в онлайн транзакції, а також доступ до товарів і послуг через цифрові торгові майданчики. Потік товарів, послуг і людей як трудового ресурсу простіше і швидше, ніж будь-коли раніше, відповідно обсяги ризиків компаній знаходяться в більшій динаміці.

Ми живемо в економіці 4.0. Організації повинні враховувати, як керувати цими новими і динамічними ризиками, які є продуктом для нової економічної і цифрової ери. Тому ще одним ризиком можна виокремити занадто динамічну економіку, де стартапи перестануть займати місце повністю нового і вартісного, натомість займуть нішу необхідного і вичерпаного ресурсу.

Економіка 4.0 орієнтована на надання орієнтованого на споживача досвіду, розкриваючи цінність та розширення можливостей кінцевих користувачів (підприємств і фізичних осіб), а також максимальне використання недовикористовуваних матеріальних і нематеріальних активів за рахунок створення глобальних ринків, підкріплених величезним обсягом даних. Крім того, він пов'язує невикористаний актив з попитом, ставлячи пріоритет доступності над власністю. Хоча економіка 4.0 зачіпає кожен галузь, особливо, можна виокремити сектор СМТ (Communications, Media and Technology), який, за прогнозами, виросте майже на 1200% до 2025 року.

Організації більше не так цінують власні активи, але все більше ідеї, які генерують, і клієнтів, яких вони обслуговують. Захист цих нематеріальних активів ніколи не був таким важливим. Відповідно до цього, виокремлюють ще один ризик, пов'язаний з захистом інформації та її конфіденційності. Якщо вся інформація винаходів, розробок та оновлень буде знаходитися під постійним захистом, то потенційний інформаційний ресурс для розробки стартапів буде мінімізовано.

Для багатьох недолік розуміння ризиків інтелектуальної власності та кількісної оцінки впливу є основною причиною відмови від розробки нового взагалі. У 2014 році наприклад, близько 3 мільярди доларів було витрачено на патентні судові суперечки. Зниження ризиків для цих інтелектуальних активів повинні йти в саме серце організації. Коли нова технологія розроблена і нові патенти розвинені, організації повинні бути готові до розгляду потенційних проблем з інтелектуальною власністю. А молоді учасники ринку не готові до даного процесу ні фінансово, ні юридично.

«Кібер-ризик» не узгоджене на глобальному рівні визначення, проте на практиці його відносять до основного типу ризиків, пов'язаних з використання технологій. До нього відносять наступні категорії: конфіденційність даних, мережі, договірні ризики та технологічні помилки і упущення, програмне забезпечення, відповідальність за засоби масової інформації, контент і порушення ланцюжка постачання.

Компанії економіки 4.0 мають значну залежність від «проривних» технології та послуг, в тому числі «хмарні збереження інформації» обчислення і віртуалізація, відкритий вихідний код, програмне забезпечення, великі дані, автоматизація,

штучний інтелект, та інші пристрої нової економіки. Надалі ризики, що відносяться до цих технологій будуть продовжувати рости, як в складність так і масштаби. Працюючи на межі руйнівних інновацій, або через ранні впровадження проривних технологій, необхідно враховувати динаміку ризиків та силу впливу їх на конкретний продукт компанії для ринку. Компанії економіки 4.0 будуть першими випробувати і повинні розумно керувати цими ризиками та пов'язаними з ними.

Список використаних джерел:

1. Стаття конференції WEF «Economy 4.0: Risk Evolution and Revolution in the Age of Disruption». [Електронний ресурс] Електронний доступ: «file:///C:/Users/admin/Downloads/risk-evolution-and-revolution-in-the-age-of-disruption.pdf».
2. Стаття форуму RESTART 4.0 «Economy 4.0: shaping a future that works for everybody». [Електронний ресурс] Електронний доступ: «<https://restart-project.eu/economy-4-0-shaping-a-future/>».
3. Стаття «Marsh. 2017 Communications, Media, and Technology Risk Study, available». [Електронний ресурс] Електронний доступ: «[athttps://www.marsh.com/content/dam/marsh/Documents/PDF/US-en/Marsh%20CMT%20Risk%20Study%202017.pdf](https://www.marsh.com/content/dam/marsh/Documents/PDF/US-en/Marsh%20CMT%20Risk%20Study%202017.pdf), accessed on 20 September 2017».
4. Статистичні дані зростання ринку СМТ. [Електронний ресурс] Електронний доступ: «<https://www.forbes.com/sites/benkepes/2014/11/25/scale-beyond-comprehension-some-aws-numbers/#16e38>»

ЗМІСТ

ВЗАЄМОДІЯ ФІНАНСОВОГО РИНКУ ТА РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

<i>Khmarskyi Valentyn</i> Asset Pricing and FOMC Press Conferences	3
<i>Kuriacha N. V.</i> The National Bank of Ukraine in Fluence of the Insurance Market Development in Ukraine	6
<i>Vodolazska O. A., Liakhova Ye. O.</i> State Anti-inflationary Regulation in the Modern Economy of Ukraine.....	8
<i>Алтухова К. Є.</i> Бізнес-план як інструмент управління	10
<i>Бобирь О. І.</i> Забезпечення розвитку автотранспортного підприємства: організаційно-фінансовий аспект	13
<i>Бойко В. В.</i> Підходи до оцінювання реальних інвестицій.....	16
<i>Борисенко Н. А.</i> Діагностика економічної стійкості підприємства.....	18
<i>Гаркуша В. В., Остапенко Т. М.</i> Факторинг як інструмент управління дебіторською заборгованістю	21
<i>Горбунова Ю. Р.</i> Економічні фактори впливу на забезпечення фінансової стабільності та стійкості банків	24
<i>Гуртовий Ю. В.</i> Іпотечне кредитування фізичних осіб на вторинному ринку житлової нерухомості	26
<i>Давиденко Ю. В.</i> Податки і оподаткування підприємств в Україні. Сутність податкової системи, принципи та функції податків.....	29
<i>Єріна М. І.</i> Дослідження актуальності взаємодії між банками України і об'єднаними територіальними громадами	31
<i>Ізюмська В. А.</i> Шляхи вирішення проблеми надмірного зростання державного боргу України	34
<i>Колосов А. М.</i> Методика ціноутворення на послуги постачання газу споживачам в Україні	36
<i>Котловська Н. М.</i> Оцінка фінансової стійкості підприємства та напрями її	

забезпечення	39
<i>Левкович О. В.</i> Проблеми та перспективи розвитку ринку фінансових послуг	41
<i>Лиса О. В.</i> Сучасний стан зносу основних засобів як індикатор виробничої безпеки України.....	43
<i>Михайлюк М. Ю.</i> Особливості венчурного інвестування	46
<i>Муха Д. Г.</i> Напрями розвитку банківського кредитування в Україні	49
<i>Скрипник Г. О.</i> Моніторинг використання коштів державного фонду регіонального розвитку.....	51
<i>Угнівенко А. Р.</i> Фондові біржі та їх функції	54
<i>Шевцова О. Й.</i> Ринок споживчого кредитування: кон'юнктурний та регуляторний вплив	56

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ТА УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА

<i>Антонова Л. А.</i> Економічна криза на підприємстві та антикризове управління	59
<i>Антонова Л. А., Макаренко Ю. П.</i> Інвестиційна політика в США. Її ефективність та вплив на інші країни	61
<i>Борисенко О. В.</i> Поняття економічної безпеки підприємства	64
<i>Волошина А. Р., Крупський О. П.</i> Ризик-менеджмент в системі економічної безпеки підприємства.....	66
<i>Гринько Т. В., Гужуман Л. А.</i> Управління змінами як сучасна концепція розвитку компанії.....	69
<i>Зайченко Р. А.</i> Управління ризиками в підприємницькій діяльності	71
<i>Коврига Р. Є.</i> Інформаційна безпека підприємства як складовий елемент економічної безпеки.....	74
<i>Ласточкіна В. В., Димарчук К. І.</i> Безпека кадрової політики підприємства	76
<i>Лемберг А. Г., Крупська К. А.</i> Економічна безпека діяльності підприємства на засадах кризового контролінгу та контролінгу розвитку	79

<i>Лісовець А. М.</i> Методи мінімізації ризиків інноваційної діяльності	81
<i>Лісовець А. М.</i> Управління економічною безпекою торговельного підприємства в період карантину	84
<i>Міронова О. В., Журавльов О. О.</i> Управління активами, одержаними від корупційних та інших злочинів	87
<i>Млинаруч М. О.</i> Управління ризиками в івент-менеджменті в умовах пандемії-19	88
<i>Орлов В. В., Міронова О. В.</i> Функціонування національного агентства України з питань виявлення, розшуку та управління активами, одержаними від корупційних та інших злочинів в сучасних умовах	91
<i>Перерва Б. К.</i> Роль податкової пільги у фінансуванні освітнього процесу	94
<i>Семенча І. Є., Олексієнко В. В.</i> Вплив пандемії на стан банківської системи України	96
<i>Стадник А. В.</i> Вплив кризи на діяльність підприємства	98
<i>Федотова Т. А., Рєпіна С. О.</i> Забезпечення міжнародної економічної безпеки в умовах пандемії коронавірусної інфекції	101
<i>Халецька В. В.</i> Шляхи забезпечення економічної безпеки підприємства в умовах пандемії	103
<i>Чорна А. Г.</i> Сучасна методика вибору постачальника	106
<i>Шаренко І. Ю.</i> Вплив пандемії на сферу послуг в Україні.....	108
<i>Шершнєва О. О., Іванова Р. А.</i> Маркетингові інструменти для малих та середніх підприємств в період коронакризи	110
<i>Яковенко В. С., Гужуман Л. А.</i> Ризики становлення стартапів в умовах Економіки 4.0.....	113

Н а у к о в е в и д а н н я

Мови видання: українська, англійська

ЕКОНОМІКА І МЕНЕДЖМЕНТ 2021:
ПЕРСПЕКТИВИ ІНТЕГРАЦІЇ
ТА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Збірник наукових праць

Міжнародної науково-практичної конференції
(Дніпро, 8–9 квітня 2021 р.)

У восьми томах

Том 6. Взаємодія фінансового ринку та реального сектору економіки;
економічна безпека та управління ризиками

Окремі доповіді друкуються в авторській редакції

Організаційний комітет не завжди поділяє позицію авторів

*За зміст, наукову новизну, достовірність та точність викладеного матеріалу
відповідальність покладається на авторів*

Відповідальний редактор *Біла К. О.*
Дизайн обкладинки *Якушечкіна А. О., Біла К. О.*
Оригінал-макет *Біла К. О.*

Підписано до друку 15.04.21. Формат 60x84¹/₁₆. Спосіб друку – плоский.
Ум. др. арк. 5,9. Тираж 90 пр. Зам. № 0421-01/6.

Видавець та виготовлювач СПД Біла К. О.

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру
суб'єктів видавничої справи ДК № 3618 від 06.11.09

Надруковано на поліграфічній базі видавця Білої К. О.
Україна, 49000, м. Дніпро, пр. Д. Яворницького, 111, оф. 1
+38 (099) 780-50-49; +38 (067) 210-02-56
www.impact.dp.ua e-mail: impact.dnepr@gmail.com
www.confcontact.com e-mail: conf@confcontact.com