

Адаменко А.С. студ., гр. ФБСМ-6, ФБСО
Науковий керівник: Виговська Н.Г., д.е.н., проф.
Державний університет «Житомирська політехніка»

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ДИВІДЕНДНУ ПОЛІТИКУ ПІДПРИЄМСТВ КОРПОРАТИВНОГО ТИПУ

Досліджуючи дивідендну політику підприємств корпоративного типу, варто зауважити, що її ефективне формування та функціонування неможливе без вивчення факторів, що безпосередньо впливають на неї. Теоретичним та практичним аспектам розвитку дивідендної політики присвячені праці та здобутки багатьох зарубіжних (З.Боді, Ю.Брігхем, М.Гордон, Дж.Лінтнер, Ф.Мертон, Ф.Модильяні, М.Міллер, Д.Аріелі, Дж.Аккерлоф, Д.Канеман, Дж.Катон, Г.Саймон, Р.Сайєрт, Дж.Марч, А.Тверскі, Р.Шиллер та ін.) та вітчизняних (В.В. Бочаров, М.В. Грідчина, К.О. Горова, Л.Є. Довгань, Л.О. Лігоненко, А.Б. Педько, О.О. Терещенко та ін.) вчених. Однак в сучасних умовах дослідженню впливу різноманітних факторів на дивідендну політику підприємств приділяється недостатньо уваги. Саме тому важливою умовою для ефективного формування дивідендної політики є виявлення, систематизація, облік, контроль та регулювання факторів, що сприяють розвитку та підвищенню інвестиційної привабливості підприємства.

Сьогодні не існує єдиного підходу до визначення поняття «фактори дивідендної політики». На нашу думку, найбільш влучним вважаємо трактування даного поняття як сукупності чинників, що безпосередньо впливають на формування та розподіл прибутку корпорації.

Всі фактори впливу на дивідендну політику підприємства можна поділити на дві групи: зовнішні (створюються зовнішніми умовами діяльності підприємства) та внутрішні (обумовлені особливостями діяльності корпорації) (рис. 1).

В розрізі зовнішніх факторів можна виділити 3 основні групи:

1) *Нормативно-правові (вимоги законодавства)* – визначають пріоритетні напрями використання чистого прибутку (податки, вирахування) та нормативні параметри цього використання (ставки податків, податкові пільги тощо).

2) *Контрактні* – включають в себе умови двосторонніх угод, укладених корпораціями та взятих на себе зобов'язань. Ця група факторів є об'єктивними, має стимулюючий та водночас обмежувальний характер.

3) *Макроекономічні* – представлені факторами, що визначають загальну економічну ситуацію в країні (забезпечення оптимального співвідношення між частками капіталізованого та споживаного прибутку), інфляцією (високі темпи інфляції провокують у акціонерів схильність до одержання більшого доходу у грошовій формі), кон'юктурою ринку – позитивні тенденції на ринку стимулюють зростання капіталізованої частки прибутку корпорації, наявність альтернативних фінансових джерел (залежить від стратегії діяльності підприємства) тощо.

Внутрішні фактори представлені 2 великими групами: об'єктивні та суб'єктивні. В групі *об'єктивних факторів*, що впливають на пропорції розподілу чистого прибутку і, відповідно, на дивідендну політику підприємства особливу увагу варто звернути на тип акціонерного товариства (публічне є учасником ринку цінних паперів, а приватне – ні), склад і структуру капіталу (співвідношення між звичайними акціями та привілейованими – за привілейованими акціями дивіденди виплачуються в першочерговому порядку, незалежно від фінансових результатів, а за простими – можуть не виплачуватись), ліквідність та платоспроможність (за низьких значень даних показників підприємство не може спрямовувати значні обсяги фінансових ресурсів на споживання. Це спричиняє суттєве зниження ліквідності активів і може призвести до банкрутства), можливістю формування фінансових ресурсів з альтернативних джерел (достатністю резервів власного капіталу, доступність кредитів на фінансовому ринку, вартість залучення додаткового та позикового капіталів, рівень кредитоспроможності корпорації). *Суб'єктивні фактори* пов'язані, насамперед, із впливом власників та вищого керівництва. Наприклад, розмір виплати дивідендів залежить від складу акціонерів. Якщо більшість акціонерів є міноритарними чи інституційними, то менеджмент буде орієнтуватися на виплату високих дивідендів, а якщо в структурі акціонерів переважають фізичні особи, то прибуток буде спрямовуватись на реінвестування. Що ж стосується інтересів керівництва і менеджменту, то головним можна вважати міцність і становище корпорації на ринку (підвищення ринкової вартості та уникнення поглинання підприємства іншою корпорацією).

Також в розрізі суб'єктивних факторів впливу на дивідендну політику чільне місце посідають поведінкові фактори – когнітивного впливу (раціональна складова) та емоційного впливу (іраціональна складова).

Когнітивні фактори передбачають вплив на організацію пізнавальних процесів та визначають відмінності в тому, як суб'єкти сприймають, осмислюють, організовують та систематизують набутий досвід, а також як оцінюють та користуються ним. Провідна роль серед когнітивних факторів відводиться когнітивному дисонансу (якщо ситуація в реальному житті складається не так, як запланував індивід, то людина вступає в суперечність із самою собою, підлаштовуючи всі наявні результати і факти під себе, аніж змінюючи власну точку зору), теорії перспектив (альтернативна теорія прийняття рішення в умовах невизначеності, головним постулатом якої є те, що індивід більш чутливий до втрат, ніж до вигравів). Продовженням теорії перспектив є фреймінг – передбачає, що індивід реагує на будь-які події, залежно від контексту (призма виграву / програшу). Евристики є практичними правилами, побудованими на підставі власного досвіду і використовуються для прийняття швидких рішень та за умови наявності великого обсягу даних.

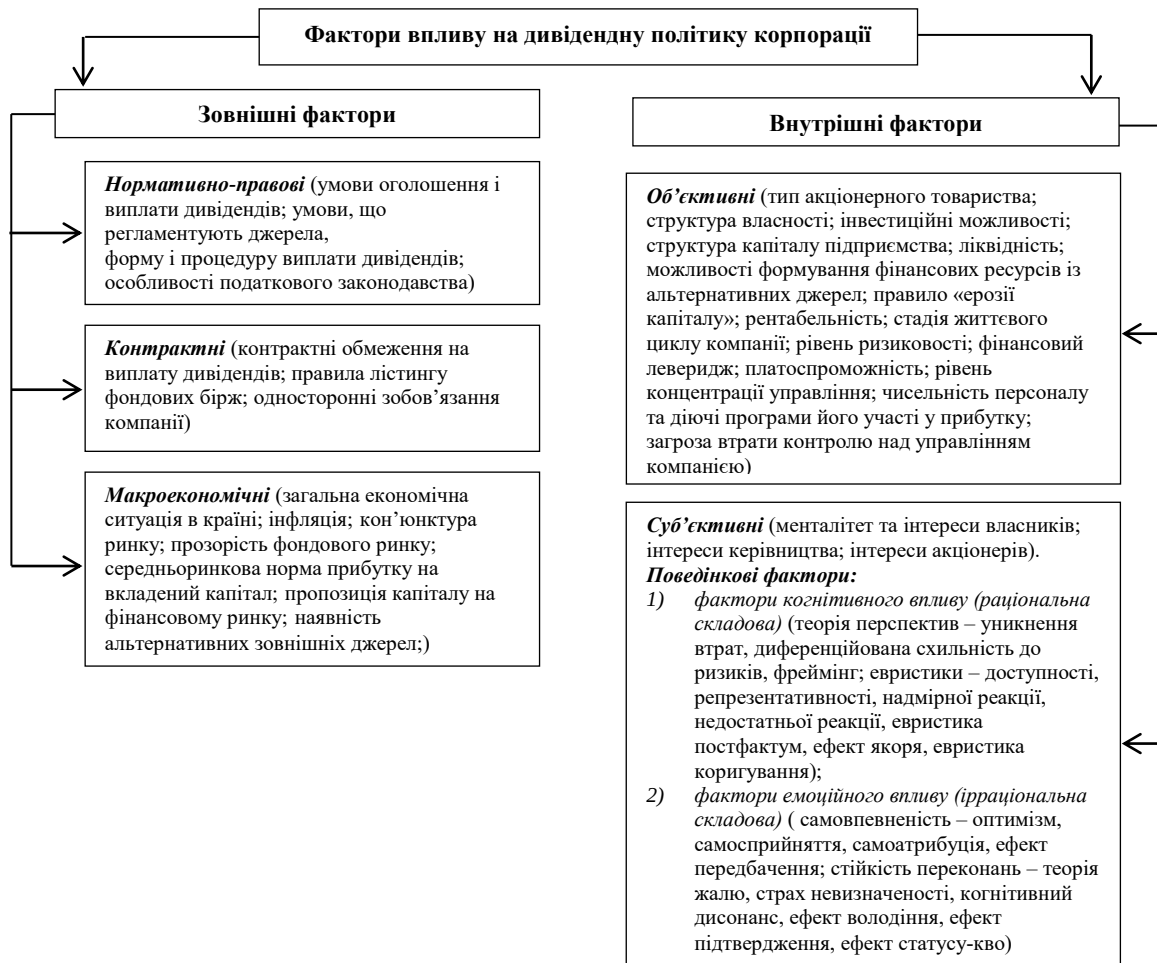


Рис. 1 Фактори впливу на дивідендну політику підприємств корпоративного типу

Поведінкові фактори емоційного впливу передбачають при прийнятті рішень надання індивідом переваги відчуттям (інстинкт, інтуїція, споглядання, імпульс). Ключову роль відіграє самовпевненість та стійкість переконань. Прийняття рішень під впливом поведінкових факторів може спричинити виникнення систематичних помилок.

Отже, ефективна дивідендна політика підприємства залежить від багатьох факторів. Саме через їх значне різноманіття та зміну ступеня значущості, побудова стабільно функціонуючої дивідендної політики є проблематичною. В сучасних умовах необхідно враховувати не лише зовнішні та об'єктивні фактори впливу, значна роль відводиться також і поведінковим факторам, оскільки власники (акціонери) корпорації, і менеджмент не завжди здатні поводити себе раціонально. Впливу поведінкових факторів суб'єктивного характеру піддаються абсолютно всі учасники корпоративних відносин, незалежно від досвіду роботи та практичних навичок. Побудова ефективної дивідендної політики для кожного підприємства носить індивідуальний характер, і головним завданням вищого керівництва та власників є виокремлення ключових факторів впливу і розробка комплексного підходу до прийняття рішень щодо регулювання дивідендної політики.

Базін М.М., студ., гр. ЗФБС-20-2М
 Науковий керівник: Полчанов А.Ю., д.е.н., доц.
 Державний університет «Житомирська політехніка»

ФІНАНСОВА ДІАГНОСТИКА ПІДПРИЄМСТВА

Протягом останніх років можна спостерігати тенденцію до збільшення економічної та політичної нестабільності, як на національному, так і на міжнародному рівнях. Виходячи із стратегічних напрямів розвитку національної економіки одним із пріоритетних завдань державної політики є запровадження стимулюючих механізмів інвестиційної діяльності, що ґрунтуються на результатах фінансової діагностики підприємств різних організаційно правових форма та видів економічної діяльності.

З огляду на це одним із завданням фінансової діагностики підприємства є зниження негативних наслідків впливу на фінансову діяльність суб'єктів господарювання зовнішніх та внутрішніх факторів, які пов'язані з прийняттям стратегічних управлінських рішень, пов'язаних із формування, розподілом і використання грошових фондів.

Фінансова діагностика як інформаційний важіль вартісно орієнтованого управління надає можливість своєчасно виявити фактори зростання капіталізації компаній, її здатність до генерування чистих грошових потоків у майбутньому та можливі ризики для акціонерів та інших стейкхолдерів. Її результати є інформаційним підґрунтям прийняття рішень. Удосконалення фінансової діагностики тісно пов'язано з необхідністю забезпечення стійкості фінансового потенціалу підприємства через узгодження інтересів ключових зацікавлених осіб на основі подолання інформаційної асиметрії та розробку відповідного методичного інструментарію. В якості методичного забезпечення діагностики підприємств можна використати рекомендації, що використовуються органами державної влади в Україні (табл. 1.)

Таблиця 1

Методики щодо аналізу діяльності підприємств, затверджені органами влади в Україні

№ з/п	Назва методики	Нормативний документ
1.	Методика поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій	Наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 27.06.1997 №81
2.	Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій	Наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 23.02.1998 №22
3.	Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства	Наказ Міністерства економіки України від 17.01.2001 №10
4.	Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації	Наказ Міністерства фінансів України та Фонду державного майна України від 26.01.2001 №49/121
5.	Методика аналізу фінансово- господарської діяльності підприємств державного сектору економіки	Наказ Міністерства фінансів України від 14.02.2006 №170
6.	Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства	Наказ Міністерства економіки України від 26.10.2010 № 1361
7.	Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями	Постанова Національного банку України від 30.06.2016 № 351
8.	Порядок проведення оцінки фінансового стану потенційного бенефіціара інвестиційного проекту, реалізація якого передбачається на умовах фінансової самоокупності, а також визначення виду забезпечення для обслуговування та погашення позики, наданої за рахунок коштів міжнародних фінансових організацій, обслуговування якої здійснюватиметься за рахунок коштів бенефіціара	Наказ Міністерства фінансів України від 14.07.2016 № 616

В той же час кожна із зазначених методик орієнтована на конкретний напрям діяльності та оцінку характерного для нього ризику, і не дає можливість забезпечити комплексну фінансову діагностику підприємства. Це і визначає напрям подальших досліджень.

Борецька В.В., студ., гр. ФБСМ-6, ФБСО

Науковий керівник: Дячек С.М., к.е.н., доц., доц. кафедри фінансів та кредиту
Державний університет «Житомирська політехніка»**ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА: СТАН НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ В УКРАЇНІ**

Фінансова безпека є одним із ключових показників, що відображає ефективність функціонування підприємства, збалансованість та стабільність економіки країни, а також забезпечує захист від можливих загроз, завдяки їх попередньому виявленню та оцінці.

Розробка ефективного механізму забезпечення фінансової безпеки неможлива без наукового осмислення її економічної сутності, дослідження й розробки методів оцінки та перегляду теоретичних підходів, до забезпечення стабільності й стійкості фінансової системи.

Значний внесок у розвиток сучасної теорії про фінансову безпеку зробили такі вчені, як О.Барановський, Н.Кравчук, В.Ліпкан, В.Мартинюк, В.Предборський, М.Єрмошенко. Вони акцентували увагу на тому, що фінансова безпека є однією з найважливіших складових економічної безпеки. Барановський О. одним із перших підняв питання фінансової безпеки в Україні. Фінансову безпеку він розглядав більш широко, відриваючись від загальноприйнятих понять підсистем, що входять до структури економіки, концентруючи увагу на якісних характеристиках складових фінансів. Вчений проводить симбіоз понять «безпека» та «збалансований стан», тим самим підтверджуючи схожість понять на абстрактному рівні.

Інтерес до вивчення проблеми фінансової безпеки у наукових дослідженнях з'явився не так давно і є відносно новим напрямком у науці (рис. 1).

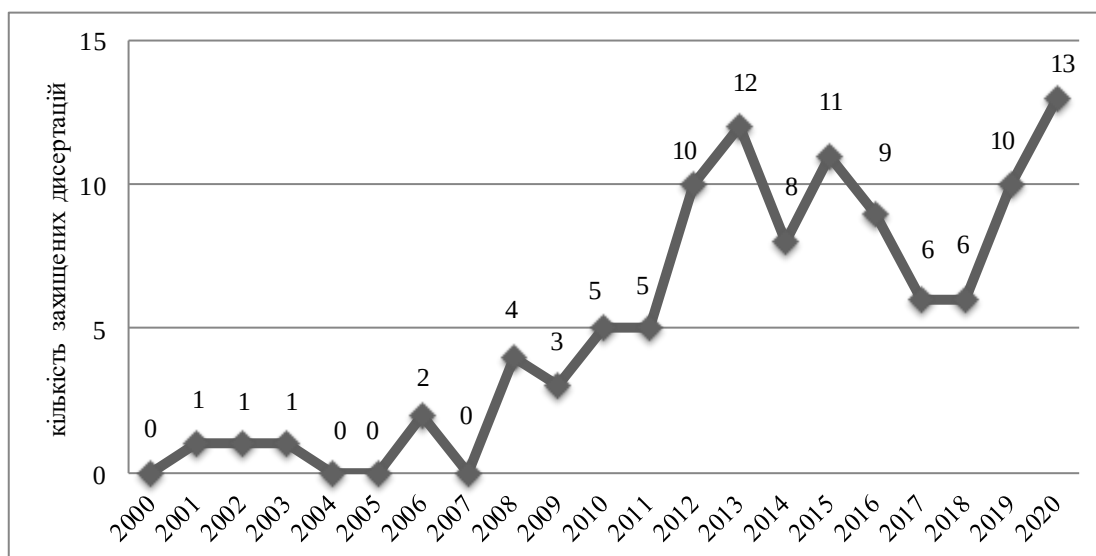


Рис. 1. Кількість захищених дисертацій з питань фінансової безпеки у 2000–2020 рр.

Як бачимо з рисунка 1, до початку 2000-х років питання фінансової безпеки не досліджувалися та рідко піднімалися у наукових роботах. Перші дослідження молодих науковців з'явилися на початку 2000-х рр. Їх кількість була незначна, вони мали більш теоретичний аспект, а фінансова безпека розглядалася в основному на макрорівні. Проте, з кожним роком актуальність даного питання зростала. Найбільші хвилі досліджень припадають на післякризові роки – роки політичних та економічних потрясінь, трансформаційних процесів у суспільстві, а також на роки глобалізаційних та інтеграційних процесів у світі. Це пояснюється тим, що ці роки найбільше позначилися на фінансовому стані, безпеці та стабільності усіх секторів економіки. Найбільш активно захищались роботи у 2013, 2015 та 2020 рр. Основна частина цих досліджень спрямовувалася на оцінку безпеки підприємництва в Україні. Така активність пов'язана з політичною нестабільністю в країні та світі у ці роки, що могло мати негативний вплив на діяльність підприємств, ефективність та стабільність їх функціонування.

Провівши аналіз та систематизацію питань, що розкривалися у вітчизняних дисертаційних роботах, можемо зробити висновок, що фінансова безпека розглядалася та оцінювалася науковцями на різних рівнях економічної системи, а також у розрізі галузей та видів економічної діяльності (табл. 1).

У науковій літературі виділяють такі рівні фінансової безпеки: державний, регіональний, підприємницький (рівень суб'єктів господарювання), а також домогосподарств (вивчення економічної безпеки особистості). Дане ранжування спричинене необхідністю різного підходу до оцінки рівня фінансової безпеки, виділення типових загроз, вивчення їх можливих наслідків та заходів впливу на них. Найбільшу питому вагу серед досліджень займає питання безпеки суб'єктів господарювання – 62,6 %, які є рушійною силою розвитку економіки країни, а також питання безпеки держави – 35,6 %, що, у свою чергу, забезпечує безпеку мікрорівня – підприємств та домогосподарств. Питання фінансової безпеки регіону та домогосподарств залишаються малодослідженими.

Таблиця 1

*Кількість захищених дисертацій, присвячених фінансовій безпеці
у розрізі її рівнів та видів економічної діяльності*

Питання, що досліджувалися	Кількість захищених дисертацій	Питома вага
Всього захищених дисертацій	107	100,0 %
За рівнями фінансової безпеки		
Фінансова безпека держави	38	35,6 %
Фінансова безпека регіону	1	0,9 %
Фінансова безпека суб'єктів господарювання	67	62,6 %
Фінансова безпека домогосподарств	1	0,9 %
За видами економічної діяльності		
Банківські установи	9	13,4 %
Страхові компанії	3	4,5 %
Підприємства, з них:	55	82,1 %
- Промислові підприємства, в т.ч.:	12	21,8 %
Машинобудівельні підприємства	3	25,0 %
- Будівельні підприємства	1	1,8 %
- Сільськогосподарські підприємства	10	18,2 %
- Підприємства торгівлі	2	3,6 %
- Інші	30	54,6 %

Дослідження фінансової безпеки у різних галузях економіки спричинено різною специфікою та рівнем ризикованості діяльності підприємств. Як правило, найбільш активно досліджуються та оцінюються найбільш ризикові види діяльності, оскільки оцінка їх безпеки є невід'ємною умовою їх довгострокового функціонування на ринку. Провівши аналіз дисертацій можна помітити, що питання фінансової безпеки гостро стоїть перед такими видами діяльності, як банківська, страхова – основа діяльності яких безпосередньо пов'язана з ризиком, а також сільськогосподарська діяльність (ризикованість яких пов'язана з сезонністю робіт). Слід відмітити, що вивчення питання фінансової безпеки у розрізі видів економічної діяльності тісно пов'язано із розвитком ринку. Якщо на початку 2000-х рр. увага в основному була зосереджена лише на безпеці сільськогосподарських та промислових підприємств, то надалі почали активно досліджувати безпеку банківських та небанківських фінансових установ. Основна увага у розрізі видів економічної діяльності суб'єктів господарювання зосереджена на сільськогосподарських підприємствах (18,2 %), промислових підприємствах (21,8 %), а також банківських установах (13,4 %).

Фінансову безпеку також розглядають у розрізі елементів фінансової безпеки. Загалом науковці виділяють такі основні елементи: бюджетна безпека - основними завданнями якої є зведення до мінімуму дефіциту Держбюджету, виконання видаткової та дохідної частини бюджету; боргова безпека - яка зосереджена на контролі та оцінці рівня державного боргу та недопущення його до небезпечного рівня; інвестиційна безпека – основним орієнтиром якої є забезпечення достатнього обсягу інвестицій у економіку; валютна безпека, що покликана контролювати обмінний курс гривні, рух валюти всередині країни; грошово-кредитна безпека - яка оцінює рівень інфляції в країні, рівень монетизації економіки та контролює обсяг готівки; банківська безпека, що покликана забезпечувати стабільність, стійкість до внутрішніх та зовнішніх коливань, надійність банківської системи держави; безпека небанківського фінансового сектору – покликана забезпечити ефективне функціонування небанківських фінансових установ, контроль надійності страхового ринку, розвиток фондових ринків, які мають забезпечувати реструктуризацію вітчизняної економіки.

Підсумовуючи усе зазначене вище можна стверджувати, що питання фінансової безпеки не лише не втрачає своєї актуальності, а й з кожним роком набуває все більшого значення та важливості. Це пояснюється тим, що ринок постійно розвивається, розширюються межі міжнародних взаємовідносин, зростає взаємозалежність країн, політичні та економічні потрясіння у країні та світі загалом, зростає кількість можливих загроз. Тому нехтування станом фінансової безпеки на будь-якому рівні може призвести до катастрофічних наслідків: занепаду галузей економіки, банкрутства підприємств, зниження рівня забезпеченості громадян та підризу системи життєзабезпечення держави.

Бояр Д.С.

Науковий керівник: **Александрова М.М., к.е.н., доц.**
Державний університет «Житомирська політехніка»

ВПЛИВ ПІДВИЩЕННЯ МІНІМАЛЬНОЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ НА ПЕНСІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА ДОБРОБУТ ПЕНСІОНЕРІВ

Актуальність дослідження. Питання мінімальної заробітної плати в Україні постійно актуальне. Адже вона впливає на формування заробітної плати в економіці України в цілому та на наповнення бюджету Пенсійного фонду, що є однією з найгостріших проблем в країні сьогодні. Тому мінімальна заробітна плата впливає на рівень пенсійного забезпечення й, відповідно, на рівень життя понад 11 млн пенсіонерів. До того ж, розмір мінімальної заробітної плати активно збільшується протягом останніх років. Тому ці питання широко досліджується вітчизняними науковцями та обговорюється в засобах масової інформації.

Метою даного дослідження є визначення впливу підвищення мінімальної заробітної плати на надходження до Пенсійного фонду, пенсійне забезпечення та, відповідно, рівень життя пенсіонерів.

Виклад основного матеріалу. Заробітна плата є однією з найважливіших категорій у системі соціально-економічних та соціально-трудових відносин. Вона є головним мотиватором трудової діяльності людини. Мінімальна заробітна плата є основою для формування заробітної плати у країні в цілому. Тому вона має значну соціальну та економічну значимість. Адже вона запобігає бідності працівників та забезпечує стандарти життя малозахищених верств населення. Тому мінімальна заробітна плата є державною соціальною гарантією, що регулюється статтею 3 Закону України «Про оплату праці». Мінімальна заробітна плата (МЗП) згідно з Кодексом законів про працю України визначається як встановлений законом мінімальний розмір оплати праці за виконану працівником місячну (годинну) норму праці. Відповідно до статті 9 Закону України «Про оплату праці» розмір мінімальної заробітної плати визначається з урахуванням потреб працівників та їх сімей, вартісної величини достатнього для забезпечення нормального функціонування організму працездатної людини, збереження її здоров'я набору продуктів харчування, мінімального набору непродовольчих товарів та мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості, а також загального рівня середньої заробітної плати, продуктивності праці та рівня зайнятості. Підвищення мінімальної заробітної плати стимулює економічний розвиток країни, підвищує рівень життя низькокваліфікованих працівників та безпосередньо впливає на рівень життя менш захищеної верстви населення – пенсіонерів. Тому дослідимо вплив підвищення мінімальної заробітної плати на рівень пенсійних виплат, оскільки саме від цього залежить рівень добробуту пенсіонерів.

1. Збільшення мінімальної заробітної плати спричиняє збільшення надходжень коштів єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування. Оскільки 86 % ЄСВ надходить до Пенсійного фонду України, то зростання МЗП відповідно збільшує надходження до Пенсійного фонду. Так, згідно з розрахунками Центру аналізу публічних фінансів та публічного управління Київської Школи Економіки завдяки підвищенню МЗП з 5000 грн до 6000 грн у 2021 р., додаткові надходження від ЄСВ виростуть на 12,8 млрд грн. Відповідно надходження до Пенсійного фонду збільшаться приблизно на 11,01 млрд грн. Отже, даний захід допоможе зменшити дефіцит Пенсійного фонду України, який у 2020 р. становив 34,408 млрд грн.

2. Згідно з положеннями ст. 28 Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» з 01.01.2018 р. для осіб, які досягли 65-річного віку за наявності 35 років страхового стажу у чоловіків та 30 років у жінок, мінімальний розмір пенсії за віком встановлюється в розмірі 40 % мінімальної заробітної плати. Тому унаслідок підвищення мінімальної заробітної плати до 6000 грн з 01.01.2021 р., пенсії 1,6 млн пенсіонерів буде перераховано. Внаслідок цього видатки Пенсійного фонду України на виплату пенсій додатково зростуть, що збільшить дефіцит його бюджету.

3. Розглянемо як підвищення МЗП безпосередньо впливає на найбільш незахищені верстви населення – пенсіонерів. Для цього проаналізуємо динаміку зміни розміру мінімальної заробітної плати, мінімальної пенсії та середнього розміру пенсійної виплати за останні 10 років, що зображено на рисунку 1. Бачимо, що протягом досліджуваного періоду значення мінімальної заробітної плати збільшилося. Проте це збільшення є нерівномірним. Так, з 2011 по 2016 р. розмір МЗП збільшився з 941 грн до 1600 грн, тобто на 659 грн або на 70 %. Протягом 2016–2021 рр. спостерігається різке збільшення даного показника. Так, розмір МЗП збільшився з 1600 грн у 2016 р. до 6000 грн у 2021 р., тобто на 4400 грн або на 275 %. Найбільший приріст МЗП за 2011–2021 рр. відбувся у 2016 р., що становить 100 % або 1600 грн. Також даний показник значно збільшився у 2021 р. з 5000 грн до 6000 грн, тобто на 1000 грн або на 20 %.

Протягом даного періоду значення розміру мінімальної пенсії поступово збільшується. Так, за період з 01.01.2011 р. по 01.01.2021 р. розмір мінімальної пенсії зріс з 750 грн у 2011 р. до 1769 грн у 2021 р., тобто на 1019 грн або на 135,87 %.

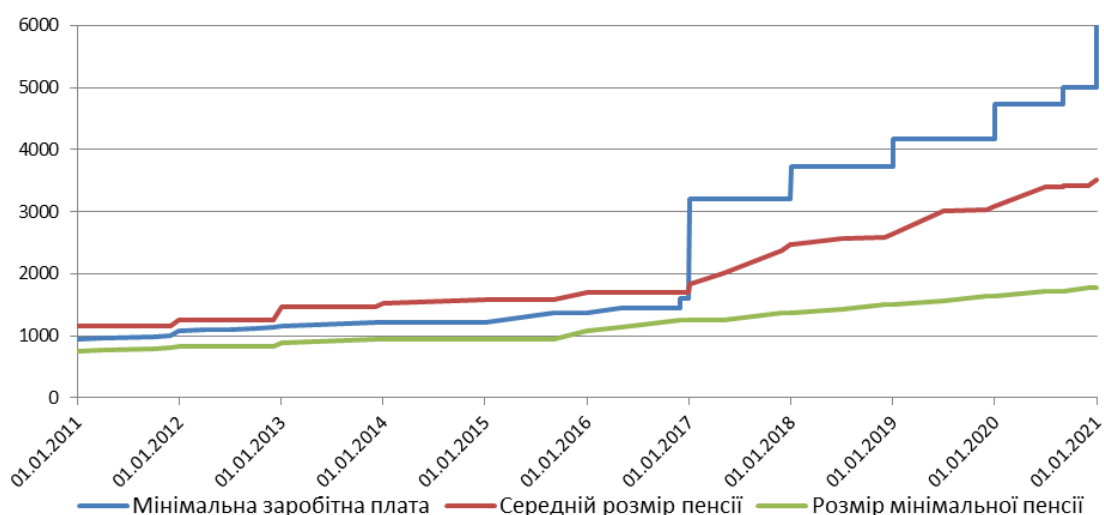


Рис. 1. Динаміка розміру мінімальної зарплатної плати, мінімального та середнього розміру пенсійних виплати в Україні за 2011–2021 рр.

Середній розмір пенсії також збільшився за даний період з 1151,9 грн у 2011 р. до 3507,51 грн у 2021 р., тобто на 2355,61 грн або на 204,5 %. Причому з 2011 р. по 2016 р. зберігалася стійка тенденція перевищення розміру середньої пенсії над розміром мінімальної зарплатної плати. Однак з 2017 р. ця динаміка зазнала кардинальних змін. Так, спостерігається стрімке збільшення темпів зростання МЗП над темпами зростання середнього розміру пенсії, що спричинило значне перевищення розміру МЗП над середнім розміром пенсії, яке станом на 01.01.2021 р. становило 71,06 %.

Проаналізувавши дані показники, бачимо, що протягом 2011–2016 рр. динаміка зростання МЗП, мінімального та середнього розміру пенсій була пропорційно однаковою. Проте внаслідок зростання динаміки збільшення МЗП, з 2017 р. по 2021 р. темпи збільшення МЗП (275 %) на 130,14 % перевищують темпи зростання мінімальної пенсії та на 68,62 % темпи зростання середнього розміру пенсії. Це спричиняє збільшення різниці між розміром МЗП та розміром пенсійних виплат.

Внаслідок того, що значне збільшення МЗП призводить до збільшення середньої зарплатної плати, рівень цін на всі товари та послуги збільшується, оскільки однією зі складових ціноутворення є зарплатна плата. При цьому темпи зростання пенсійного забезпечення помітно відстають від зарплатної плати, тому рівень життя пенсіонерів знижується.

До того ж, з 2017 р. динаміка розміру мінімальної пенсії помітно відстає від динаміки середньої пенсії. Про це свідчить постійне зниження індексу співвідношення мінімальної пенсії до середньої протягом 2017–2021 рр. Так, в 2017 р. індекс співвідношення мінімальної пенсії до середньої становив 73,37 %, а у 2021 р. – 50,43 %, тобто відбулося зменшення на 22,94 %.

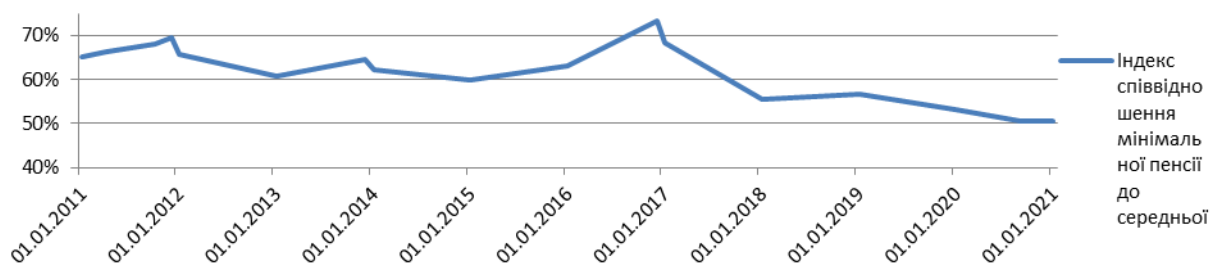


Рис. 2. Індекс співвідношення мінімальної пенсії до середньої за 2011–2021 рр.

Висновки. Проведене дослідження дає підставу зробити висновок, що підвищення мінімальної зарплатної плати спричиняє збільшення надходжень до Пенсійного фонду України. Проте рівень життя пенсіонерів не покращується. Адже значне збільшення мінімальної зарплатної плати призводить до зростання рівня цін на всі товари та послуги. До того ж, темпи збільшення мінімальної зарплатної плати значно перевищують темпи зростання розмірів пенсійних виплат. Це спричиняє збільшення розриву між мінімальною зарплатною платою та розміром пенсій. Тому рівень життя пенсіонерів погіршується, а більшість з них знаходиться на межі бідності.

Вахнюк Н. П., студ., гр. ФБСМ-6, ФБСО
 Науковий керівник: Литвинчук І.В., к.е.н., доц.
 Державний університет «Житомирська політехніка»

РОЛЬ СУБ'ЄКТІВ БЮДЖЕТНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В БЮДЖЕТНОМУ ПРОЦЕСІ

Кожна система управління, включаючи бюджетну, виділяє об'єкт та суб'єкт управління. Розглядаючи більш конкретно можна сказати, що суб'єктом управління бюджетом виступають органи управління тобто органи, установи та посадові особи, наділені бюджетними повноваженнями [1]. Кожен учасник бюджетного процесу діє тільки в межах своїх повноважень і несе відповідальність згідно з чинним законодавством.

Отже, з огляду на те, що система органів управління досить розгалужена та багатогранна, тому ми можемо об'єднати органи управління бюджетом в чотири групи, детальніше зазначені в таблиці 1.

Таблиця 1

Структура та сутність суб'єктів (органів) управління бюджетом

Суб'єкт управління	Повноваження
1	2
I група Органи загального управління	
Президент України	Підписує закон про державний бюджет на відповідний рік, подає проект Державного бюджету до Верховної Ради, контролює його складання та виконання. У разі незгоди з прийнятим Верховною Радою законом накладає вето з наступним поверненням на повторний розгляд до Верховної Ради. Вносить зміни та доповнення до державного бюджету, видає укази з метою регулювання окремих поточних питань у сфері бюджетних відносин [1, 2]
Органи законодавчої влади	
Верховна Рада України, Верховна Рада Автономної Республіки Крим	Є провідним органом законодавчої влади в Україні, вона здійснює функцію стратегічного планування, визначає основні напрями фінансової політики держави та забезпечує контроль на всіх стадіях бюджетного процесу [1,2]. За допомогою відповідних комітетів реалізує свої повноваження, які зазначені у Бюджетному кодексі України
Комітет Верховної Ради з питань бюджету	Розглядає і вносить зміни щодо основних напрямів бюджетної політики на наступний бюджетний рік. Розглядає проект закону про державний бюджет та інше
Органи виконавчої влади	
Кабінет Міністрів України	Розробляє проект бюджету і забезпечує його виконання
II група Органи оперативного управління бюджетом і бюджетного контролю.	
Міністерство фінансів України	Впливає у межах своєї компетенції на розвиток усієї системи бюджетних відносин, складає проект державного бюджету. Розробляє проект бюджету і виконує бюджет, контролює його виконання іншими органами та хід складання звітності, покладені обов'язки щодо складання відповідного бюджету та його виконання. Розробляє стратегію щодо внутрішніх і зовнішніх запозичень держави, погашення та обслуговування державного боргу; здійснює прогнозування та аналіз доходів бюджету
Рахункова палата України	Створена при Верховній Раді, підпорядковується і підзвітна їй. Також Рахункова палата є органом зовнішнього позабюджетного контролю за бюджетним процесом. Здійснює: - контроль за використанням коштів державного бюджету та позабюджетних централізованих фондів - контролю за утворенням, обслуговуванням і погашенням внутрішнього і зовнішнього державного боргу України; - контроль за проведенням таємних видатків з державного бюджету, використанням коштів резервного фонду Кабінету Міністрів; - проведення контролю за утворенням, обслуговуванням і погашенням внутрішнього і зовнішнього державного боргу України; - аналіз встановлених відхилень від показників державного бюджету, підготовка пропозицій щодо їх усунення та вдосконалення бюджетного процесу в цілому
Державна казначейська служба України	Організовує та здійснює касове виконання державного і місцевих бюджетів бюджету та веде облік даного процесу. Також воно готує звітність про хід поточного виконання бюджету

1	2
Державна фіскальна служба України	Забезпечує формування єдиної державної податкової, державної митної політики в частині адміністрування податків і зборів, митних платежів та реалізацію державної політики з адміністрування єдиного внеску, забезпечує формування та реалізацію державної політики у сфері боротьби з правопорушеннями при застосуванні податкового та митного законодавства
Державна аудиторська служба України	Є одним із центральних органів виконавчої влади, здійснює контроль за цільовим використанням коштів державного і місцевих бюджетів; складанням бюджетної звітності, паспортів бюджетних програм та звітів про їхнє виконання; станом внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту у розпорядників бюджетних коштів; усунення виявлених недоліків і порушень тощо
Державна фінансова інспекція України	Здійснює контроль за: - цільовим використанням бюджетних коштів, виділених як із державного, так і з місцевих бюджетів. - цільовим використанням і своєчасним поверненням кредитів (позик), одержаних під державні (місцеві) гарантії; - складанням бюджетної звітності, паспортів бюджетних програм та звітів про їх виконання
Державна податкова служба України	Контролює дотримання платниками податків податкового законодавства, повноту, правильність та своєчасність розрахунків за всіма видами обов'язкових платежів до бюджетів усіх рівнів
Державна контрольно-ревізійна служба	Здійснює державний контроль за витрачанням коштів і матеріальних цінностей, у тому числі – за використанням бюджетних асигнувань, а також за станом і достовірністю бухгалтерського обліку і звітності в міністерствах, відомствах, на підприємствах та установах державного сектору
III група Міжгалузеві органи	
Національний банк України	Підзвітний Верховній Раді та є незалежним у здійсненні своїх повноважень щодо монетарної політики держави. У питаннях грошово-кредитної політики взаємодіє з урядом. Національний банк здійснює чимало повноважень, а саме: - забезпечує надійне функціонування банківської системи; - розробляє Основні засади грошово-кредитної політики; - забезпечує функціонування системи електронних платежів; - здійснює обслуговування єдиного казначейського рахунку. - визначає порядок та організовує проведення безготівкових розрахунків і операцій з готівковими коштами
Міністерство внутрішніх справ України, Міністерства з надзвичайних ситуацій	Забезпечують стягнення державного мита при наданні послуг та штрафів за порушення вимог чинного законодавства; державні природоохоронні органи та інспекції нараховують штрафи за порушення екологічного законодавства, правил користування водними, лісовими та іншими природними ресурсами
IV група Органи відомчого управління бюджетними коштами	
Управлінські структури, галузеві міністерства та відомства, підприємства, організації, установи	Керівники даних структур та установ наділені функціями розпорядників бюджетних коштів, отримують грошові кошти із бюджету і здійснюють фінансування підвідомчих підприємств, організацій, установ та інших структур (несуть відповідальність за їхнє цільове використання)

Отже, можна зробити висновок, що роль суб'єктів бюджетного менеджменту в бюджетному процесі досить вагома. Виходячи з цього можна зазначити, що роль суб'єктів бюджетного менеджменту заключається в формуванні дієвої бюджетної системи, її надійного та ефективного функціонування, досягнення злагодженості у взаємодії окремих сфер і ланок бюджетних відносин. Для ефективної роботи усіх органів кожному учаснику бюджетного процесу необхідно взаємоузгоджувати свою діяльність, чітко координувати її, та для уникнення паралелізму необхідно також розмежовувати функції, повноваження суб'єктів бюджетного менеджменту.

Список використаної літератури:

1. Бюджетний кодекс України // [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/>
2. Конституція України // [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text>

БАНКІВСЬКІ РИЗИКИ: ОЦІНКА ТА УПРАВЛІННЯ

Успішна діяльність банку в основному залежить від правильно обраної стратегії управління банківськими ризиками. Мета процесу управління банківськими ризиками полягає в їх обмеженні або мінімізації, оскільки повністю уникнути ризиків неможливо.

Ризиками потрібно управляти, керуючись такими правилами:

- усі види ризиків взаємопов'язані;
- рівень ризику постійно змінюється під впливом динамічного оточення;
- ризики, на які наражаються банки, безпосередньо пов'язані з ризиками їхніх клієнтів;
- банкіри повинні намагатися уникати ризиків навіть більше, ніж інші підприємці, оскільки вони працюють не з власними, а з чужими грошима.

Управління ризиками в банківській сфері – це процес, який спрямований на управління загрозами та можливостями, що впливають на створення або збереження вартості капіталу. Цей процес, здійснюваний спостережною радою, менеджерами та всіма іншими працівниками, розпочинається при розробці стратегії та охоплює всю діяльність банку.

Процес управління ризиками в банку складається з наступних етапів:

1. визначення ризиків та причин їх виникнення;
2. оцінки величини ризику;
3. мінімізації або обмеження ризиків шляхом застосування відповідних методів управління;
4. здійснення постійного контролю за рівнем ризиків з використанням механізму зворотного зв'язку.

У своїй діяльності банки можуть використовувати тактику уникнення ризику, відмовляючись від проведення певних фінансових операцій, освоєння нових ринків, упровадження нових послуг і продуктів та інших дій, які супроводжуються підвищенням ризиком. Але, в банківській практиці, на відміну від інших видів бізнесу, такий підхід не завжди прийнятний. Якщо, компанія може працювати без залучення кредитних ресурсів, розміщення коштів на депозитах, купівлі цінних паперів, проведення експортно-імпортних операцій і завдяки цьому уникнути багатьох видів ризиків, то для банку такий шлях неможливий. Адже, більшість банківських операцій спричиняються потребами клієнтів, без яких банк існувати не може.

Тому, в процесі управління ризиками банк повинен застосовувати методи їх мінімізації, удосконалювати відомі та шукати нові підходи до вирішення проблем ризикованості діяльності. Одночасно, банки наражаються й на такі ризики, вплинути на які вони не в змозі. У такому випадку, ризики оцінюються й беруться до уваги під час розрахунків загального рівня ризикованості банку. Може статися так, що доведеться знизити інші ризики, для того щоб сукупний ризик банку не перевищував допустимого рівня.

Специфіка системи управління банківськими ризиками визначається особливостями самих банківських ризиків та їх видами. На сьогоднішній день існує безліч класифікаційних ознак за якими вирізняють той чи інший вид банківського ризику. Однією з таких ознак є поділ банківських ризиків на зовнішні та внутрішні ризики, які в свою чергу поділяються на фінансові та функціональні ризики.

Загальна система управління ризиками в банку має складатися з підсистем по управлінню кредитним ризиком, ризиком ліквідності, процентним ризиком, ринковим ризиком, валютним ризиком, операційно-технологічним ризиком, ризиком репутації, стратегічним ризиком та юридичним ризиком.

Годлюк Т.О., студ., гр. ФБС-3, ФБСО,
Науковий керівник: Александрова М.М., к.е.н., доц.
Державний університет «Житомирська політехніка»

СИСТЕМА РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Актуальність теми дослідження. На сьогоднішній день основними проблемами в реалізації страхових послуг в Україні є недовіра клієнтів до страхових компаній, низький рівень залучення нових клієнтів та їх утримання. В наслідок розладу фінансової системи держави і низького рівня розвитку національної економіки купівельна спроможність громадян значно знизилась. Виходячи з цього, можна сказати що, для того, щоб діяльність вітчизняних страховиків була конкурентоспроможною, дуже важливо використовувати дешевші канали збуту, тобто такі, які зменшували б собівартість страхової послуги. Цим можна було б досягти залучення тієї частини клієнтів, які раніше не могли дозволити собі такі страхові послуги. Отже, можна зазначити, що незважаючи на велику кількість праць та досліджень з даного питання, актуальність теми не викликає сумніву, адже проблема реалізації страхових послуг в Україні на даний час повністю не висвітлена і вимагає подальшого розгляду і додаткових досліджень.

Виклад основного матеріалу. Дослідженням питань і явищ, пов'язаних з вивченням особливостей каналів збуту страхових послуг в Україні займалося багато українських вчених. Серед них, ми можемо виокремити таких: Н.Приказюк, Т.Моташко, Фисун, Березіна, Д.І. Дема, О.М. Віленчук, І.В. Дем'янюк та багато інших. Для того, щоб можна було ефективно використовувати канали збуту страхових продуктів, вони повинні відповідати усім потребам і вимогам страхувальника: бути доступними і зручними у використанні, мати високу якість, конкурентоспроможність. Досліджуючи дану проблему, необхідно зазначити традиційні методи реалізації страхових послуг, а саме: продаж своїх послуг безпосередньо страхувальникам (так звані канали прямого продажу), за допомогою посередників та альтернативні канали. Продаж своїх послуг безпосередньо страхувальникам відбувається через головний офіс страхової компанії чи філії. Так страхувальнику надається можливість зменшити витрати на страхування за рахунок економії коштів на виплату посередникам. Але тут з'являються свої мінуси. Використання лише каналів прямого продажу призводить до погіршення фінансових результатів страховика та, найголовніше, зменшення ринку збуту.

Якщо страхова компанія проводить збут продукції за допомогою посередників, то, звісно, це підвищує витрати на саму реалізацію. В середньому комісійні страхового агента складають 40 % від вартості страхового поліса. В умовах кризового розвитку національної економіки це може здаватися не вигідним для страховика. В такому випадку він хоче усіма способами зменшити комісійні відрахування посереднику. Що ж до альтернативних каналів збуту, можна сказати, що одним із найважливіших каналів збуту є просування продукції через мережу Інтернет. Це забезпечує підвищення якості обслуговування клієнтів та доступності страхових послуг. В сучасних умовах, використання мережі Інтернет є дуже важливим для залучення нових клієнтів та їх утримання. Використання новітніх технологій також значно впливає на конкурентоздатність страховика.

Розглядаючи роль інтернету в страхуванні, можна виділити певні його функції: презентаційна та реалізаційна. В основі презентаційної функції закладено представлення страхової компанії, знайомство потенційного споживача з продуктами страхової компанії та страховими програмами. Реалізаційна функція впливає з можливості придбання страхової послуги онлайн. Використання Інтернету при реалізації страхових послуг стало дуже поширеним серед страхувальників, страхових посередників. Воно може здійснюватися різними видами господарюючих суб'єктів, такими як: страховики, прямі страхові посередники (брокери та агенти), альтернативні посередники (автосалони, банки, поштові відділення, тощо). Якщо ж страхові компанії самостійно використовують такий канал збуту як Інтернет, то для них це являється каналом прямої реалізації продукції. Загалом використання технології Інтернет має низку переваг як для страховика, так і для страхувальника. Для страхувальника в першу чергу це простота, доступність та зручність. Споживач страхової продукції може в будь-який час замовити страхову послугу, розрахувати на онлайн калькуляторі страховий платіж та страхову суму. Це значно економить час як клієнта, так і надавача страхових послуг. А зважаючи на останні події, викликані поширенням COVID-19, використання технологій Інтернету є дуже доцільним у реалізації страхових послуг, оскільки дає можливість придбати страхову послугу дистанційно.

Висновок. Підводячи підсумок, слід зазначити, що питання реалізації страхових послуг в Україні є багатограним. Першочерговим і головним завданням страховика є забезпечення конкурентоспроможних каналів реалізації страхової продукції. В першу чергу мова йде про створення й адаптацію каналів реалізації страхових продуктів з урахуванням потреб різних категорій клієнтів, оскільки це зумовлюватиме зменшення обсягів витрат, пов'язаних з реалізацією страхових продуктів, та, відповідно, забезпечуватиме зростання рентабельності діяльності страховика.

Гоцька А.В., студ., гр. ФБС-4к ФБСО
Науковий керівник: Александрова М.М., к.е.н., доц.
Державний університет «Житомирська політехніка»

ДОГОВІР СТРАХУВАННЯ В КРАЇНАХ ЄС

Процес конфедерації страхового бізнесу в Україні по відношенню до світового ринку страхування не має достатньої можливості для розвитку. Чинниками, що обмежують зараз можливості розквіт українського страхового ринку, є низька платоспроможність фізичних та юридичних осіб; недосконала страхова культура суспільства і самих страховиків; а найголовніше – недостатня ємність ринку. Важливим аспектом розвитку страхового ринку є правильність надання страхової послуги, а зокрема договору страхування. Цей договір є певним правовим засобом, який опосередковано здійснює процес надання страхової послуги страховиком страхувальникові. Стрімка тенденція розвитку суспільства та значна конкуренція на ринку страхування вплинули на створення якісно нових страхових продуктів, що потім зумовило на практиці розглянути нові договори страхування та необхідність їх врегулювання на певному законодавчому рівні. Таким чином, нижче можна проаналізувати певну юридичну чинність договорів страхування, набуття їх чинності та умови договору страхування в країнах ЄС.

Загалом договір страхування представляє собою певну письмову угоду між страховиком і страхувальником згідно до якої страховик бере на себе відповідальність у разі настання певного страхового випадку виплатити страхувальникові чи іншій особі певну страхову суму коштів або відшкодувати страховий збиток у межах визначеної страхової суми, а страхувальник зобов'язується вносити своєчасно страхові платежі та виконувати інші додаткові умови договору. Як правило в різних країнах ЄС умови та строки дії договорів страхування є різними. Якщо говорити наприклад конкретно про країни Європейського співтовариства то можна скаати що у таких країнах як Німеччина, Данія, Італія законодавчо затверджено обов'язковість створення заяви про те, чи інше страхування.

У Німеччині вже заповнені та підписані страхувальником бланк заяви на договір страхування він має обов'язковий характер та встановлює для страховика прийнятний термін, тобто період впродовж якого страховик повинен дати свою згоду та укласти договір страхування. Законодавством Німеччини встановлено акцептний період наприклад зі страхування вогню – 2 тижні; за страхування автотранспортних засобів – 1 місяць; страхування на випадок захворювання, хвороби – 6 тижнів. В Італії заява для договорів страхування як правило має зобов'язувальний характер. Інша група країн це ті країни, у чинному законодавстві яких дана заява не має зобов'язувального характеру, та не встановлює ніякого строку для акцепту страховиком. До таких країн належать: Іспанія, Бельгія, Португалія, Греція, Франція тощо.

Після заповнення та підписання страхувальником бланку заяви за законодавством Іспанії, Німеччини договір страхування вступає в чинність з дати сплати першого страхового внеску, у Великій Британії, Португалії, Люксембурзі, Бельгії, Нідерландах договір страхування набуває чинності після його укладання, якщо немає інших угод про щось інше. У Греції, Франції та Ірландії договір може бути чинним лише з моменту який є передбаченим в самому договорі. Цікавим є той факт, що за законодавством Італії, договір стає чинним в 00:00 годин дня що настає наступним за днем підписання договору страхування. У разі несплати страхувальником першого страхового внеску дія чинності договору припиняє свою дію до 00:00 годин дня після невиконання обов'язку сплати страхового внеску.

Знову ж таки, у Німеччині за законодавством у договорі страхування повинні обов'язково бути зазначені: ім'я страхувальника, дата укладання даного договору, строк дії, страхові ризики які можуть виникнути а також обов'язки та права страховика та страхувальника. У Франції – імена, загальна інформація та адреси сторін, страхова сума, розмір страхової премії, дата вступання в дію договору страхування. Загалом в Іспанії значними умовами договору страхування є: імена та адреси обох сторін, вид страхування, розміщення певного ризику, розмір страхової суми, також розмір внеску і загальні терміни його сплати, ім'я страхового агента. В Італії, Данії важливих обов'язкових умов договору страхування чинне законодавство не встановлює.

Якщо говорити про Україну і її значні умови договору страхування, то згідно з Цивільним Кодексом України такими умовами є: визначений предмет договору страхування, загальний розмір страхової суми, страхова подія, сума страхового платежу та строки його сплати, а також термін договору страхування та інші додаткові вимоги визначені цим цивільним законодавством.

В певних країнах ЄС створюються певні спеціальні організації для усунення суперечностей між сторонами а зокрема страхувальником і страховиком, в інших країнах – таких організацій загалом немає. Наприклад в Італії в одиничних випадках страхувальник має змогу звернутися господарського суду для врегулювання розбіжностей. В окремих країнах є створені спеціальні посередницькі організації для вирішення певних розбіжностей між страховою компанією і страхувальником. У такій країні як Португалія існує своєрідна так звана Арбітражна плата з автотранспортних подій яка утворена страховими

компаніями яка здійснює свою діяльність з усунення суперечностей зі страхування цивільної відповідальності власників авто.

У такій країні як Франція такою організацією, установою є Центральне тарифне відомство головною метою та завданнями якого є у випадках з обов'язкового страхування є правильність та справедливості визначення суми страхового відшкодування яку потрібно сплатити страхувальникові.

Кожна з країн розробила свій механізм дії договору страхування такий механізм є виписаний і в українській страховій практиці, але багато досвідчених юристів вважають доцільним було б прийняття Закону України «Про договір страхування» який би взяв до уваги специфіку різних видів страхування.

Можна також виділити що дія договору страхування завершує та втрачає чинність за порозумінням обох сторін, а також у разі: закінчення терміну строку дії; несплати страхувальником страхових платежів у визначені договором страхування строки; здійснення у повному обсязі страховиком своїх зобов'язань перед самим страхувальником; виключення страхувальника — як юридичної особи; прийняття рішення суду про визнання договору страхування неправомочним. Крім вище зазначеного, договір страхування є недійсним, якщо його укладено після настання страхового випадку, або об'єктом договору страхування є певне рухоме чи нерухоме майно, яке підлягає вилученню. Як правило, дія договору страхування може бути завчасно припиненою за вимогою однієї із сторін(страхувальника або страховика). Про бажання завчасно припинити термін дії договору страхування будь-яка сторона повинна проінформувати іншу не пізніше ніж за 30 календарних днів до дати зупинки дії договору страхування.

Отже, майже у всіх країнах Європейського співтовариства розроблені правові та законодавчі норми дії договору страхування, зі своїми певними особливостями. В одних з країн законодавчо встановлено обов'язковий зобов'язальний характер заяви про страхування (Італія, Данія, Німеччина тощо), в інших країнах заява про страхування не має обов'язкового характеру наприклад в таких країнах як Франція, Бельгія Велика Британія чи Іспанія. Договір страхування у всіх країнах ЄС укладається у лише письмовій формі. Будь-яка країна встановлює значні умови договору страхування, а в Данії чи Італії чинним законодавством такі умови не передбачені. Для питань з вирішення непорозумінь між страховиками і страхувальниками в одних з країн створюються відповідні організації, в інших – такі організації як правило не діють.

Довгалюк В., к.е.н., доц., доц. кафедри фінансів і кредиту
Басько О., магістрантка, гр. ЗФБС-20м, ФБСО
Державний університет «Житомирська політехніка»

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ОТГ

Формування місцевого самоврядування і становлення громад тісно пов'язані між собою, зокрема і сферою забезпечення фінансовими ресурсами. Сьогодні фінансове забезпечення громад є вкрай обмеженим, що не дає реальних можливостей місцевій владі бути фінансово самодостатньою та активізувати процеси розвитку у регіонах. Принципової ваги набуває пошук альтернативних джерел для забезпечення фінансової дієздатності територіальних громад. Однак для ефективних дій необхідне науково-теоретичне обґрунтування шляхів формування спроможності територіальної громади (зокрема і правове поле, і методичне забезпечення). Цією проблематикою займалася і продовжує займатися значна кількість вітчизняних науковців, а саме: С.Біла, О.Василик, С.Попов, М.Козоріз, О.Кириленко, В.Кравченко, В.Опарін, І.Радіонова, С.Юрій, В.Федоренко та ін.

Окрема територіальна громада виконує безліч важливих функцій, які полягають у створенні умов виробничої діяльності, забезпеченні місця проживання, організації побуту, відпочинку, навчання і оздоровлення людей. Особливої важливості ці функції набувають під час децентралізації влади. Децентралізація призвела до зростання значення ефективного управління природними, трудовими, земельними і фінансовими ресурсами економіки в умовах їх обмеженості. Проблеми становлення та розвитку територіальних громад напряду залежать від проблем їх фінансового забезпечення. Для формування кращих умов для економічного зростання, створення робочих місць та покращення рівня якості життя для громадськості, бізнесу та партнерів необхідна повна співпраця громади з усіма секторами економіки. Адже зростання добробуту населення є основним індикатором спроможності територіальних громад, зокрема бізнес, органи влади, громадські організації тощо.

В ідеалі фінансово спроможними мають бути всі громади, які здатні забезпечити діяльність усіх суб'єктів фінансових відносин з метою збалансованого розвитку усіх сфер на відповідній території. На рис. 1 представлені основні фактори та суб'єкти задоволення потреб та інтересів територіальної громади.

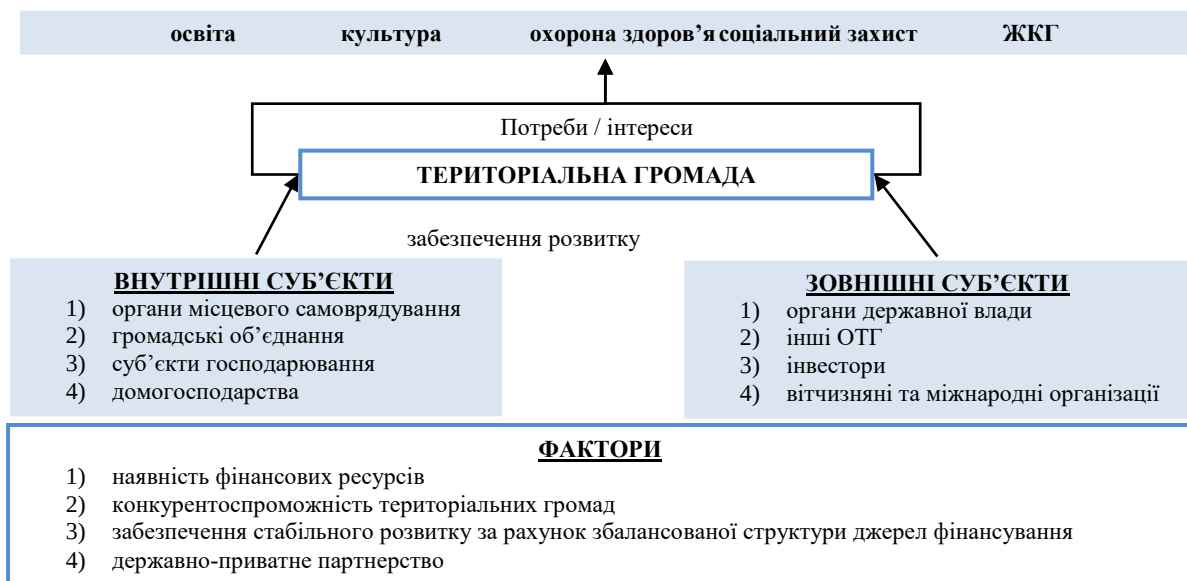


Рис. 1. Основні стимули забезпечення розвитку територіальної громади

Відповідно, за налагодженої взаємодії кожного учасника в процесі розвитку ОТГ та наявності певних факторів забезпечення цього розвитку будуть задоволені потреби та інтереси будь-якої ОТГ. Крім цього, під час дослідження фінансових можливостей ОТГ на перспективу, важливо враховувати всі ресурси території та можливості інвестиційного розвитку, що пов'язані із залученням нових джерел формування фінансового потенціалу територіальної громади. Ще одним із нових механізмів розвитку є інструменти державно-приватного партнерства, адже підвищення фінансового потенціалу територіальної громади прямо залежить від участі держави у забезпеченні ефективності системи управління фінансовими ресурсами. Можна відмітити складність фінансових взаємовідносин у сфері розвитку територіальних громад і необхідність розробки певних фінансових механізмів забезпечення ефективного їх функціонування.

ВПЛИВ ЗАКОНОДАВЧИХ ЗМІН НА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

Законодавчі вимоги, що стосуються управління фінансами страхових компаній, доцільно розглядати відповідно до етапів введення в дію основ нормативно-правового регулювання страхового ринку України – основного закону, що регулює страховий процес. Вчені вирізняють такі стадії еволюції страхового ринку України:

- 1990–1993 рр. – законодавство непорядковане, встановлено надмірне зростання кількості компаній на ринку страхових послуг;
- 1993–1996 рр. – на законодавчому рівні прийнятий Декрет Кабінету Міністрів України «Про страхування»;
- 1996–2001 рр. – на законодавчому рівні прийнятий Закон України «Про страхування»;
- 2001–2008 рр. – відбулися масштабні зміни в Законі України «Про страхування» відповідно прийнято нову редакцію Закону;
- 2008 р. і до сьогодні – функціонування Закону України «Про страхування» зі змінами та доповненнями, що стосуються Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, щодо реалізації положень у сфері страхування.

Починаючи з 1993 р. відбувається становлення страхового ринку на найвищому законодавчому рівні країни: 10 травня 1993 р. прийнято Декрет Кабінету Міністрів України «Про страхування» № 47-93ІІ. До 1993 р. страховий процес не мав чіткого регулювання на території новоствореного державного устрою України, страхові компанії без встановлених законодавчих вимог провадили свою діяльність, підтримуючи функціональність страхового процесу.

Розвиток та трансформація законодавчої, виконавчої та судової влади стали поштовхом до зміни страхового законодавства на державному рівні – 7 березня 1996 р. Верховна Рада України прийняла закон «Про страхування» № 85/96-ВР, який містив нові правила та вимоги у страхуванні та суттєво відрізнявся від попереднього нормативно-правового документу. На сьогодні, зі значними поправками та змінами, зокрема від 4 жовтня 2001 р. № 2745-ІІІ Закон викладено у новій редакції, ЗУ «Про страхування» від 1996 р. регулює всі операційні, фінансові, інвестиційні процеси страхових компаній. В таблиці 1 ми порівняли законодавчі зміни у становленні страхового ринку, проаналізувавши основні категорії та їх вплив на управління фінансами страхових компаній. Варто зазначити, що в Україні тривалий час дискутують про можливість зміни та повного оновлення застарілого страхового законодавства, вносячи проекти та пропозиції до розгляду Кабінету Міністрів України, проте жоден проект не був підтриманий, тому управлінські дії у фінансовій сфері страховиків на українському ринку мають здійснюватися у рамках встановлених законодавчих вимог ЗУ «Про страхування».

Таблиця 1

Етапи впливу законодавчих змін на управління фінансами страхових компаній в Україні

Декрет Кабінету Міністрів України «Про страхування» від 10.05.1993 № 47-93ІІ	Закон України «Про страхування» від 07.03.1996 № 85/96-ВР	Закон України «Про страхування» нова редакція від 04.10.2001 № 2745- ІІІ зі змін. та доп.
5 розділів, 45 статей	5 розділів, 47 статей	5 розділів: 46 статей в 1–4 розділах та окремим списком 11 статей у 5 розділі «Прикінцеві положення»
1	2	3
Страхова сума		
Ст. 8. Визначено поняття. Встановлені межі страхових сум в особистому та майновому страхуванні	Ст. 8. Без змін	Ст. 9. Скориговано визначення терміну. Встановлені види виплат страхових сум
Страховий платіж, страховий тариф		
Ст. 9. Визначено поняття. Встановлено розподіл страхових тарифів відповідно до форм страхування (добровільна ф. – обчислюється самостійно страховиком, обов'язкова ф. – встановлюються максимальні розміри страхових тарифів та мінімальні розміри страхових сум)	Ст. 9. Скориговано поняття страхового платежу. Змінено параметри розподілу страхових тарифів відповідно до форм страхування (добровільна ф. – обчислюються страховиком актуарно (математично), обов'язкова ф. – без змін). Введено поняття актуарні розрахунки та особи, що ними можуть ними займатись	Ст. 10. Скориговано методи обчислення страхових тарифів: змінений розподіл щодо форм страхування, додано договори зі страхування життя (мають враховувати величину інвестиційного доходу)

1	2	3
Страхова виплата, страхове відшкодування		
Ст. 8. Визначено поняття «страхове відшкодування», поняття «страхова виплата» – відсутнє. Встановлено межі страхового відшкодування (не може перевищувати розміру прямого збитку, якого зазнав страхувальник) та умови розподілу відшкодування при співстрахуванні	Ст. 8. Поняття «страхове відшкодування» – без змін, поняття «страхова виплата» – відсутнє. Введено поняття «франшиза»	Ст. 9. Скориговано поняття «страхове відшкодування» (стосується майнового страхування і страхування відповідальності). Введено поняття «страхова виплата»
Статутний капітал		
Ст. 2, ст. 28. Застосовується поняття статутного фонду. Розмір (5 тис. дол. США). Частка участі іноземних юридичних і фізичних осіб – 20 %	Ст. 2, ст. 29. Застосовується поняття статутного фонду. Розмір диференційований за участю іноземного капіталу – 500 тис. ЕКЮ та вітчизняного капіталу – 100 тис. ЕКЮ. Частка участі іноземних юридичних і фізичних осіб – 49 %	Ст. 2, ст. 30. Визначено поняття «статутний капітал» Розмір диференційований за видами life – 10 млн.євро, non-life – 1 млн. євро). Обмежень на участь іноземного капіталу в статутному фонді немає
Гарантійний фонд		
Не регулюється	Ст. 32. Визначені складові фонду: спеціальний та резервний фонд, сума нерозподіленого прибутку	Ст. 32. Скориговані складові фонду: додатковий та резервний капітал, сума нерозподіленого прибутку
Страхові резерви		
Ст. 29. Визначено порядок формування залежно від видів страхування(перестраховування) шляхом відрахувань до 50 % від страхових платежів та доходів від розміщення тимчасово вільних коштів. Окреслено принципи розміщення (безпечності, прибутковості та ліквідності)	Ст. 30. Визначено види технічних резервів і резервів із страхування життя. Методика формування резерву незароблених премій. Доповнено принципи (принципом диверсифікованості). Визначено напрями розміщення	Ст. 31. Розширено перелік можливих створюваних технічних резервів. Доповнено напрямки розміщення категорією банківські метали та інвестиції в економіку за визначеними напрямками
Доходи, витрати, прибуток		
Ст. 30. Встановлено склад доходів та витрат від страхової діяльності, визначено метод обчислення прибутку та об'єкт оподаткування компаній	Ст. 31. Розширено склад доходів та витрат, визначено склад прибутку, відокремлено поняття прибутку від діяльності по страхуванню життя	Стаття виключена, поняття доходів, витрат та прибутку не розглядається

Джерело: розроблено автором на основі [1, 2]

Можемо зробити висновок, що законодавчі норми, які впливали на управлінські рішення у сфері фінансів, зазнавали змін. Проте більшість змін та уточнень в законодавстві не були присутніми, а лише розширювали або звужували вже сформовані поняття, методики, принципи і т. д. Недосконалість законодавчих норм, брак належного регулювання та нагляду за діяльністю та ринковою поведінкою страхових компаній і посередників призвели до накопичення системних проблем, які потребують вирішення. Загалом вони призводять до низької довіри до компаній сектору та не дають йому належно розвиватись. Тому важливо, що страховий ринок України зазнав великих змін, адже отримав новий регулятивний орган. Згідно з указом Президента від 30.06.2020 № 259/2020, регулятор небанківських фінансових послуг, Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг на сьогодні перебуває в стадії припинення, шляхом ліквідації. правонаступником регулювання страхового сектору, відповідно до проекту «спліт», з 01.07.2020 року став Національний банк України.

Список використаної літератури:

1. Декрет Кабінету Міністрів України «Про страхування» від 10.05.1993 № 47-93П Електронний ресурс. Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KMD93047.html
2. Закон України «Про страхування» від 07.03.1996 № 85/96-ВР Електронний ресурс. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80#Text>

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСУВАННЯ ФОНДУ БОРОТЬБИ З COVID-19 В УКРАЇНІ

У 2020 році світ захопила пандемія хвороби COVID-19. Така ситуація значно вплинула на світовий ринок та похитнула сталі фінансові механізми. На сьогоднішній день бюджет в Україні знаходиться у критичному стані, адже ситуація, яка склалася в державному бюджеті нашої країни, не дозволить результативно боротися з пандемією COVID-19, а лише збільшить ризики посилення економічної кризи і сколихне соціальну стабільність країни. Варто зазначити, що Уряд країни практично не коментує інформацію стосовно коштів, спрямованих Україною на боротьбу з хворобою.

Для покращення фінансового стану України, варто насамперед визначити обсяг коштів, які були витрачені під час пандемії та визначити напрямки фінансування.

13 квітня 2020 року Верховна рада України заснувала Фонд боротьби з гострою респіраторною хворобою COVID-19. Для створення цього Фонду Україна вилучила 10 млрд грн із місцевих бюджетів. У бюджет Фонду планувалося закласти 64,7 млрд грн, але остаточний варіант було змінено до 66 млрд грн. У листопаді 2020 року остаточна сума Фонду становила 80,9 млрд грн. Ці гроші планували витратити задля забезпечення лікарень усіма потрібними препаратами, обладнанням та іншими необхідними речами, а також для компенсації економічних втрат під час карантину. 24 липня 2020 року Уряд України здійснив розподіл коштів за пріоритетними напрямками. 16 млрд гривень було призначено для фінансування системи охорони здоров'я. Ці кошти виділили для будівництва та ремонту приймальних відділень та лікарень, а також для їх обладнання, тобто забезпечення апаратами штучного дихання (2,3 млрд грн), закупівлі засобів індивідуального захисту, для виплати працівникам медичних закладів заробітної плати (5,5 млрд грн).

Для фінансування фонду безробіття було виділено 7 млрд грн зокрема, на економічну підтримку ФОП, які не можуть здійснювати господарську діяльність через карантинні обмеження; допомога з часткового безробіття; допомога військовослужбовцям, поліцейським та категоріям, що забезпечують життєдіяльність населення. Згодом ця цифра зросла до 9 млрд грн.

З Фонду також було виділено 35 млрд грн на ремонт доріг, але доцільність такої виплати має суперечливий характер. Пізніше Уряд зменшив цю суму до 26,2 млрд грн. В кінці 2020 року з Фонду також виділили 20, 5 млрд грн на закупівлю вакцини.

Визначено, що на кінець 2020 року з Фонду було витрачено 66,5 млрд грн, що становить 82,2 % від загальної суми, а 17,8 % – не були витрачені. Використання коштів має неефективний характер, адже повністю витратили лише гроші, виділені для обладнання приймальних відділень опорних лікарень. Для підвищення надбавок і доплат медичним працівникам витратили 95,8 % від виділеної суми. За напрямом «Медичні послуги за програмою державних гарантій медичного обслуговування» витрачено 3,9 млрд грн з 5,26 млрд грн, що становить 74,1 %. Також, Фонд не покрив такі потреби, як забезпечення виплати пенсій, соціальна допомога різним категоріям осіб, професійний розвиток лікарів, стажування лікарів-інтернів, забезпечення закладів загальної середньої освіти дезінфікуючими засобами та засобами індивідуального захисту, вакцинація від грипу медичних працівників та працівників системи екстреної медицини та інші.

Таким чином, за результатами дослідження видатків Фонду боротьби з COVID-19, визначено, що його створення було недоцільним та неефективним. Україна не змогла ефективно використати виділені кошти, а за час існування Фонду велика кількість активістів звертала увагу Уряду на потребу у виділенні коштів саме на медичне спрямування, бо це була першочергова мета створення Фонду. З'ясовано, що Уряду буде доцільним не створювати Фонди, в яких неможливо відстежити ефективність витрачання коштів через відсутність визначених показників та індикаторів.

На наш погляд, доцільним є розробка бюджетних програм для Міністерства охорони здоров'я, Міністерства соціальної політики та Міністерства розвитку економіки, визначення цілей та показників, через які буде можливість аналізувати, чи досягнута поставлена мета.

Вважаємо доречним здійснити аудит використання коштів у боротьбі COVID-19 Рахунковою палатою та Державною аудиторською службою на регіональному та державному рівнях, а також опублікувати звіт у вільному доступі для громадського обговорення.

Зарицький Ю.В., здобувач

Науковий керівник: Амбарчян М.С., к.е.н., доц.

Київський національний економічний університет ім. В.Гетьмана

ОСОБЛИВОСТІ БЮДЖЕТНОГО УСТРОЮ УКРАЇНИ

Рациональна структура та ефективність взаємодії елементів бюджетного устрою будь-якої країни є основним чинником зростання добробуту громадян, забезпечення сталого і динамічного соціально-економічного розвитку держави та важливим інструментом регулювання фінансових відносин між учасниками бюджетного процесу.

Загальноприйняте визначення категорії «бюджетний устрій» стверджує, що це – організація і принципи побудови бюджетної системи, її структура і взаємозв'язок між бюджетами, які він об'єднує, у процесі забезпечення виконання єдиної загальнодержавної фінансово-бюджетної політики. Бюджетний устрій країни обумовлюється її державним устроєм. В унітарних державах, до яких відноситься і Україна, бюджетна система має дві ланки – державний бюджет і місцеві бюджети, а в основу бюджетного устрою покладено:

- визначення видів бюджетів;
- установлення принципів побудови бюджетної системи;
- розмежування доходів і видатків між ланками бюджетної системи;
- організацію взаємовідносин між бюджетами різних рівнів [1].

Базовими законодавчими документами, які регулюють бюджетний устрій і, відповідно, побудову бюджетної системи є Конституція України, Бюджетний кодекс України та Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні».

Законодавством регламентуються всі стадії бюджетного процесу, які передбачають:

- 1) складання проекту Державного бюджету;
- 2) розгляд і затвердження Державного бюджету;
- 3) виконання Державного бюджету і контроль за його виконанням;
- 4) складання звіту про виконання і його затвердження [2] (рис. 1).

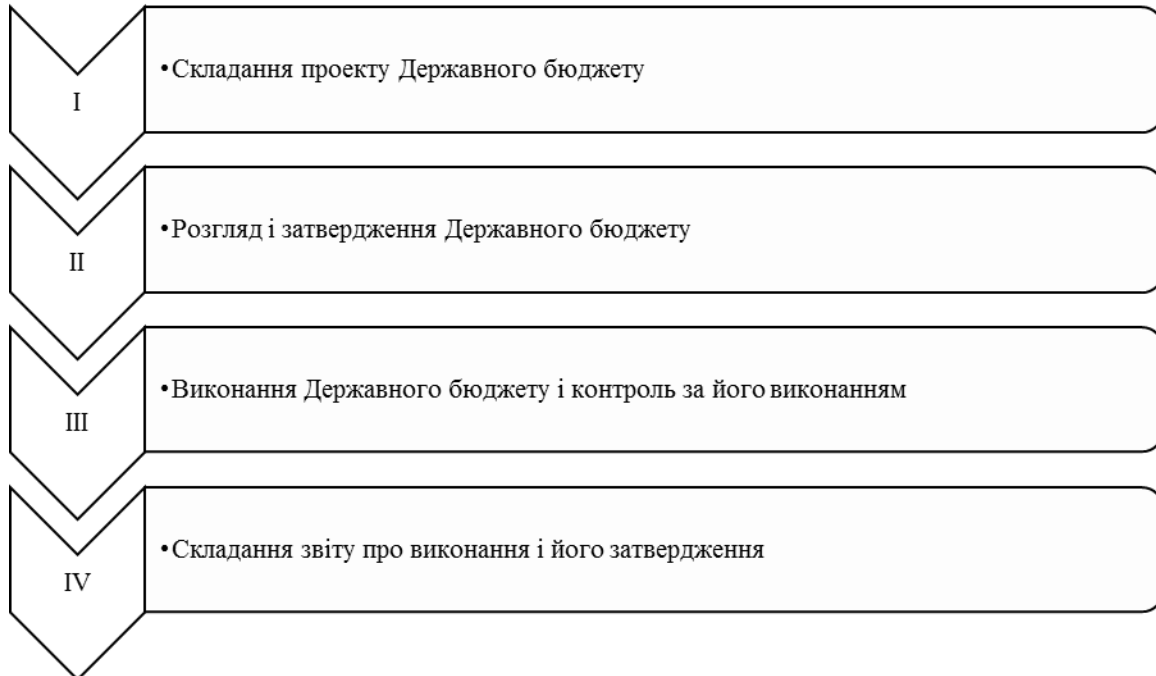


Рис. 1. Стадії бюджетного процесу в Україні

Міжбюджетні відносини – це відносини між державою, Автономною республікою Крим і місцевим самоврядуванням щодо забезпечення відповідних бюджетів фінансовими ресурсами, необхідними для виконання функцій, передбачених Конституцією та Законами України. Метою регулювання міжбюджетних відносин є забезпечення відповідності між повноваженнями на здійснення видатків, закріплених законодавчими актами України за бюджетами і бюджетними ресурсами, які повинні забезпечувати виконання цих повноважень.

Видатки на забезпечення конституційного ладу в країні здійснюються за рахунок коштів Держбюджету України. Інші видатки – за рахунок коштів місцевих бюджетів, у тому числі трансфертів із Держбюджету. Відповідальність за здійснення видатків покладається на органи державної та місцевої влади.

У міжбюджетних відносинах важливу роль відіграють міжбюджетні трансферти – це кошти, які безоплатно і безповоротно передаються з одного бюджету до іншого. Для визначення міжбюджетних трансфертів використовується фінансовий норматив бюджетної забезпеченості. Він визначається шляхом ділення загального обсягу фінансових ресурсів, які спрямовуються на реалізацію бюджетних програм, на кількість мешканців чи споживачів соціальних послуг тощо [2].

Особливістю сучасного етапу бюджетного процесу є те, що він здійснюється в умовах стратегії децентралізації влади в Україні, що передбачає передачу значних повноважень та бюджетів від державних органів органам місцевого самоврядування [3]. Таким чином, у процесі реформування бюджетної системи, суттєво зростає роль найчисельнішої та найголовнішої її ланки – місцевих бюджетів. Вони відображають сферу фінансово-економічних відносин, пов'язаних із формуванням, розподілом і використанням централізованих фондів грошових коштів, які є фінансовою базою органів місцевого самоврядування та вирішальним фактором соціально-економічного розвитку регіонів [4].

Велика питома вага місцевих бюджетів у перерозподілі валового внутрішнього продукту свідчить про участь місцевого самоврядування у розв'язанні актуальних проблем розвитку суспільства. Разом з іншими ланками бюджетної системи, місцеві бюджети є важливим інструментом реалізації на практиці програми соціально-економічного розвитку як регіонів, так і держави в цілому.

Організація і принципи побудови бюджетної системи, її структура і взаємозв'язок між бюджетами, у процесі забезпечення виконання єдиної загальнодержавної фінансово-бюджетної політики мають свої особливості в сучасних умовах, які обумовлюються прийняттям Концепції реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади, Законів «Про співробітництво територіальних громад», «Про добровільне об'єднання територіальних громад» та змін до Бюджетного і Податкового кодексів – щодо фінансової децентралізації. Ці особливості дозволили формувати відповідно до положень Європейської хартії місцевого самоврядування значний дієвий і спроможний інститут місцевого самоврядування на базовому рівні – об'єднані територіальні громади. У процесі децентралізації громади здобули ресурс, фінанси, повноваження – значний інструментарій і можливості для забезпечення повноцінного місцевого розвитку [5].

Важливо встановити оптимальний рівень централізації бюджетних коштів. З одного боку, він має надійно забезпечувати загальнонаціональні інтереси. Адже недостатність коштів у центральних органах влади й управління підриває їх фінансову, а відтак і політичну спроможність, звужує можливості впливу на соціально-економічні процеси у державі, що негативно позначається на фінансовому становищі держави в цілому. З іншого боку, фінансових ресурсів має бути достатньо, щоб місцеві органи влади могли забезпечити відносну фінансову незалежність і автономність регіонів. Очевидно, що бюджетна система потребує вдосконалення: форм та методів планування бюджетів різних рівнів, ефективного використання бюджетних коштів, міжбюджетних відносин.

Список використаної літератури:

1. Мазярчук В. М. Бюджетна система: тенденції розвитку. 2017. № 1(62). С. 150-179.
2. Бюджетний кодекс України: Кодекс України від 01.01.2021 № 2456-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (дата звернення: 12.03.2021).
3. Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні : Розпорядження Кабінету міністрів України від 01.04.2014 № 333-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80#Text> (дата звернення: 12.03.2021).
4. Про місцеве самоврядування в Україні : Закон України від 21.05.1997 № 280/97-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення: 12.03.2021).
5. Раделицький Ю. О., Квасній О. Р. Місцеві бюджети в умовах децентралізації: теоретичні аспекти. Фінансова політика. 2018. Вип. 5(133). С. 147–153.

Іванисько Н.М., студ., гр. ФБС-2
Дельфас В.С., студ., гр. ЗФБС-20-М,
Науковий керівник: Полчанов А.Ю., д.е.н., доц.
Державний університет «Житомирська політехніка»

СУЧАСНИЙ СТАН СТРАХОВОГО РИНКУ ЖИТОМИРСЬКОГО РЕГІОНУ

В умовах посилення конкуренції між страховиками важливим є забезпечення ефективного управління всіма його підрозділами. Наявність розгалуженої ефективно функціонуючої регіональної мережі надає можливість компанії збільшити обсяг вхідних грошових потоків у вигляді страхових премій, диверсифікувати страховий портфель, як географічно, так і якісно, та підвищити авторитет серед потенційних партнерів та інвесторів. Партнери страховиків, зазвичай, вимагають від останніх наявності розгалуженої мережі представництв по Україні або, принаймні, в обласних центрах, частка якої в структурі страхових платежів має складати не менше 50 %, що вимагає налагодження діяльності страхових компаній на рівні регіональних підрозділів.

Досягнення стратегічних цілей страховика нерозривно пов'язано із діяльністю структурних підрозділів в регіонах країни. Свідченням цього є наявність в організаційній структурі більшості вітчизняних страхових компаній особи відповідальної за розвиток регіональної мережі із статусом заступника директора або керівника відповідного департаменту. Діяльність страховика на регіональному ринку спрямована на залучення коштів страхувальників, відповідно до цього стратегія розвитку компанії в регіоні має, як правило, клієнтоорієнтований характер, і передбачає, головним чином, зростання обсягів страхових платежів, як в поточній, так і довгостроковій перспективі.

Таблиця 1

*Показники діяльності структурних підрозділів страховиків
 У Житомирській області за 9 місяців 2020-го року*

№	Компанія	Страхові платежі, тис. грн.							Виплати
		Всього	КАСКО	ОСАЦВ	ДМС	НВ	Майно	Інші види	Всього по регіону
1.	СГ ТАС	72474,9	22429,5	36095,5	9,5	637,6	3816,3	9486,5	24058,0
2.	ОРАНТА	21347,3	288,0	13852,5	417,5	140,1	137,0	1281,1	5215,8
3.	КНЯЖА	16239,3	1200,8	9029,0	3323,4	188,9	864,3	2267,3	4991,1
4.	PZU УКРАЇНА	13137,9	3765,3	3872,5	118,3	1001,6	2707,7	4262	4131,5
5.	АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ	10370,9	7424,0	1746,2	4,5	173,9	34,5	209	4772,8
6.	УКРАЇНСЬКА СТРАХОВА ГРУПА	8597,6	2143,4	2785,9	349,7	19,7	145,0	2908,6	2133,7
7.	ARX	7844,9	6434,8	887,3	141,3	3,5	49,4	149,4	н/д
8.	ІНГО	5367,5	3059,4	867,8	23,2	-17,5	51,5	947,2	н/д
9.	КРАЇНА	1836,0	170,4	928,8	2,3	2,5	0	728,8	438,4
Всього по компаніях		157216,4	46915,7	70065,5	4389,6	2150,3	5419,5	22240	45741,3

За результатами проведеного нами аналізу показників діяльності структурних підрозділів страховиків в Житомирській області можна стверджувати про те, що найбільшим попитом серед клієнтів регіональних підрозділів користуються послуги із обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів, страхування наземного транспорту, страхування майна, обов'язкове особисте страхування від нещасних випадків на транспорті та страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів.

В умовах суттєвої частки моторних видів страхування в страховому портфелі відокремлених підрозділів страховиків в регіонах України, актуальним є просування страхових продуктів з низьким рівнем виплат, оскільки висока збитковість послуг із обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів, страхування наземного транспорту та незбалансованість страхового портфелю негативно впливають на рентабельність діяльності підрозділу.

Іванюк К.А., студ., гр. ФБС-3 ФБСО
Науковий керівник: Александрова М.М., к.е.н., доц.
Державний університет «Житомирська політехніка»

ШАХРАЙСТВО У СТРАХУВАННІ

Проблема страхового шахрайства в Україні: Сьогодні українські страховики не мають у своєму розпорядженні достовірну статистику по шахрайству. Однак, з мого погляду, ця проблема в Україні поки коштує не так гостро, як в країнах Західної Європи чи США. За попередніми оцінками, на випадки, пов'язані із шахрайством, у нас припадає 5% виплат. Однак, на українському ринку вже спостерігається тенденція зростання як кількості шахрайських страхових випадків, так і сум претензій. Відсутність єдиної бази даних про страхові шахрайства збільшує їх кількість значною підмогою в боротьбі з шахрайством стала б також централізована база з накопичувальною інформацією про застрахованих осіб і автомобілях, а також про страхові випадки, які з ними відбувалися. Боротьба зі страховим шахрайством значно ускладнюється ще й проблемами у законодавчій, правоохоронній і судовій системі країни. Сьогодні максимум, що загрожує шахраю, – це відмова у виплаті страхового відшкодування та, можливо, штраф, і лише у разі, якщо страхова компанія повідомить про шахрая правоохоронні органи і доведе його провини, що, як показує практика, зробити досить складно.

Заходи боротьби зі страховими шахраями: Важко сказати, коли в Україні на регулярній основі будуть проходити судові процеси, у яких страхові компанії будуть притягати шахраїв до відповідальності. На даному етапі це навряд чи можливо, зокрема тому, що, відмовляючись виплачувати відшкодування і збуджуючи справу проти клієнта, страховик ризикує завдати шкоди своєму іміджу і «віджахнути» інших клієнтів. Страхові компанії намагаються убезпечити себе від шахраїв проводячи ретельні експертизи страхових випадків, забезпечуючи максимальну участь своїх співробітників при розслідуванні подій, що можуть завдати значної шкоди. Однак, найчастіше, страховики змушені дивитися «крізь пальці» на випадки шахрайства, оскільки адміністративні витрати на проведення розслідування і збір доказів нерідко можуть перевищити суму виплати.

Шахрайський розгул: Як стало відомо, наприкінці червня в Україні страховики вирішили створити нове об'єднання – Асоціацію служб безпеки страхових компаній, до якої поки планують увійти вісім найбільших СК: «Вексель», «Провідна», «Дженералі Гарант», «Інго-Україна», «Просто-страхування», Allianz, «Європейський страховий альянс» і «АХА-страхування». На початковому етапі зі страховиків не будуть стягуватися членські внески, мова йде лише про збори на операційні витрати – близько 500 дол. США з компанії. «Мета організації - запобігання випадків страхового шахрайства, обмін інформацією про факти фальсифікації страхових подій і персонах, що беруть участь у цих аферах. Крім того, асоціація проводитиме спільні розслідування по підозрілих подіях», – розповів начальник керування економічної безпеки компанії «Дженералі Гарант» Павло Пронін.

Способів страхових шахрайств є велика кількість, але основні є такими: одним із найпоширеніших видів шахрайства є страхування «заднім числом». почасти страхувальники завищують вартість об'єкта страхування. змовившись зі страховим агентом, страхувальник матиме можливість змінити час, місце й інші обставини страхового випадку нині з розвитком страхового ринку актуальності набуває одночасне страхування в різних страхових компаніях. нерідко страхові представники «допомагають» страхувальникам збільшити розмір збитків від страхового випадку.

Змова з страховим агентом: Цей спосіб шахрайства пов'язаний з тим, що страхувальник, якому заподіяний збиток, консультується зі своїм страховим агентом. При цьому страховий представник радить страхувальникові приховати правдиву інформацію, а повідомити помилкову для запобігання відмови у виплаті. Іноді страхові представники самі підтверджують правдивість відомостей, представлених страхувальником.

Одночасне страхування в різних страхових компаніях: Більше компаній – більші виплати при настанні страхового випадку. Такий спосіб, зважаючи на слова директорів страхових компаній, набув популярності в нашій країні. Траплялися випадки, коли страхувальник після того як потрапив у ДТП і розбив при цьому одну фару, обігравши кілька страхових компаній, міг поставити на власне авто не лише нові фари, а й сучасну аудіосистему, затонувати скло тощо.

Фальшивий поліс: Найпоширеніший варіант афер у страховій справі – видати клієнтові фальшивий поліс. Суть афери проста: шахраї друкують бланки полісів якоїсь відомої страхової компанії, підробляють її печатку й залучають довірливих клієнтів, підписуючи з ними фальшиві страхові договори й забираючи перший страховий внесок «на місці». Цей бізнес процвітає, оскільки більшість громадян не знають, як відрізнити фальшивий поліс від справжнього.

Обман клієнтів: Ще один досить часто використовуваний вид шахрайства у страховій справі – усіяляти хитрощі, що дозволяють страховій компанії відмовити клієнтові в страховій виплаті. Причому

«авторами» таких хитрощів можуть бути як окремі страхові агенти, так і менеджмент компанії. Найпоширеніший привід відмовити у виплаті – посилання на те, що поліс оформлений неправильно. Наприклад, якщо в полісі неправильно написані технічні характеристики вашого автомобіля, то поліс буде вважатися недійсним і у виплаті вам відмовлять. Фальшивий агент на ваших очах внесе виправлення, але й це не застрахує вас від обману: поліс із виправленнями також вважається недійсним. Крім того, кожний поліс крім оригіналу повинен мати дублікат. Несумлінний агент цілком може справно й без помарок заповнити оригінал, а дублікат забрати із собою чистим, посилаючись на нестачу часу. Це теж прикмета шахрая – якщо помарки або неточності будуть у дублікаті, поліс знову ж буде визнаний недійсним.

Страховий відкат: Поширеним видом шахрайства у страховому бізнесі є змова менеджерів страхової компанії й власника об'єкта, що страхується. У цьому випадку об'єкт спочатку страхується по завищеній ціні, а топ-менеджер компанії, що страхує, одержує класичний «відкат». Інколи може бути й зворотний варіант: «відкат» отримує співробітник страхової компанії або її оцінювач, навпаки, за занижену суму страховки. Шляхів виходу з даної ситуації є багато, але найголовніше необхідна кооперація всіх страховиків України створення бази даних страхових історій, дана база даних має бути створена на основі Моторно-транспортного бюро України; проведення агітаційно роботи серед населення, оскільки 70 % громадян України відповіли, що страхові махінації це звичайне явище, і тут в першу чергу винні самі страховики, тому що саме страхові компанії спекулюють при виплаті страхового відшкодування; ретельна перевірка автотранспорту, який страхується страховим агентом (разом із фотозйомкою); постійне підвищення кваліфікації та внутрішній контроль за працівниками, які проводять врегулювання збитку; постійні знижки для на наступний поліс страхування при безаварійному водінні страхувальника; постійна «селекція» клієнтів; наявність обов'язкової франшизи.

Приклади страхового шахрайства у країнах Центральної та Східної Європи: Приклад страхового шахрайства, який був успішно викритий поліцією, трапився у Сербії. Власник недорогого автомобіля (приблизна вартість 500 євро, реєстрація в Сербії) на одній із гірських доріг здійснив зіткнення із автомобілем дорогої марки авто Mercedes, зареєстрованого за кордоном. Поліція прибула на місце ДТП та складала протокол із двузначним змістом та з декількома нечіткими фотографіями самої ДТП та пошкоджених авто.

Шахрайство сервісних служб: Досить часто бувають випадки, коли на СК намагаються заробити й сервісні служби, виставляючи, наприклад, рахунок, в 1,5–2 рази перевищуючу реальну вартість робіт. У деяких схемах шахрайства бувають замішані й співробітники компанії: підкуплений страховий агент випишує поліс на «розбитий» автомобіль, указуючи в договорі, що машина не має пошкоджень. Потім організовується фіктивне ДТП, і в СК направляється заява про страхову подію.

Шахрайство з використанням сімейних полісів: Цей вид шахрайства характерний лише для страхових компаній, які використовуються вид послуг, як «страховий поліс на усю сім'ю». Суть шахрайства полягає в тому, що член сім'ї, у якого закінчився ліміт використання полісу, використовує ліміт іншого члена сім'ї, у якого не було ніяких захворювань.

Шахрайство в медицині: Шахрайство з використанням полісу страхування відповідальності медичного працівника: Цей спосіб полягає в інсценуванні страхової події, пов'язаного з лікарською помилкою, яка спричинила спричинення шкоди хворому, пацієнтові клініки. В цьому випадку збиток більшому повинна компенсувати страхова компанія, в якій знаходився договір страхування професійної відповідальності лікаря. Шахрайство з інсценуванням смерті застрахованої особи. Обставинами, що насторожують для страхової компанії, були наступні:

- страховий випадок стався через короткий час з моменту укладення договору страхування
- велика страхова сума;
- постійні прохання вигодонабувача прискорити процес розгляду страхового випадку;
- смерть в іншому регіоні.

Змова з постачальниками: Третій тип обману, що зустрічається в лікарнях країн, що розвиваються, це змова з постачальниками. Після оплати праці персоналу придбання товарів і послуг є найважливішою статтею витрат. Закупники і бухгалтери можуть вступати в змову з постачальниками, щоб отримувати вигоду з переплати. Частина коштів, які були таким чином переплачені, повертається до махінаторів у вигляді «відкату». Іноді постачальники цілком законно пропонують «знижку». В цьому випадку різниця йде в кишеню махінаторів, оскільки вони можуть змінити дату закупівлі, і чек по поверненнях в результаті переплати засобах вони просто ховають.

Шахрайство та відмивання грошей у страховому бізнесі: Страхування життя з одноразовим страховим внеском Переплата внеску Перевідступлення права на отримання страхового відшкодування Відмивання грошей, отриманих у результаті наркоторгівлі. Найбільш розповсюдженим видом махінацій щодо авансових платежів є такий: шахрай звертається до компанії або якоїсь країни, яка має низький рейтинг кредитоспроможності або зазнає фінансової скрути, і пропонує дістати кошти на вигідних умовах.

Так само, можна звернутися і до потенційного інвестора та запропонувати йому зробити інвестицію в операцію з дуже високою нормою прибутку. В обох випадках позичальнику або інвестору пропонується виконати авансовий платіж для покриття витрат, пов'язаних з організацією операції, або внести депозит чи зробити першу проплату за надання послуг. Як тільки кошти будуть виплачені, шахрай зникає, а операція, після подальшого розслідування, виявляється фальшивою. Були випадки, коли дострокове скасування страхування з поверненням внеску використовувалося для відмивання грошей. Це траплялося за наступних обставин:

- один і той же страховик / посередник укладав кілька страхових контрактів на невеликі суми, а потім одночасно анулював їх; внесок, що повертався, переводився не на первинний рахунок, а на інший;
- прохання про повернення внеску в валюті, відмінній від тої, в якій робився внесок;
- регулярна купівля та скасування страхових полісів.

Випадки переплати страхового внеску швидше стосуються не страховиків, а страхових брокерів. Проте в минулому були факти використання переплати внесків для відмивання грошей. Страховикам слід бути особливо пильними, якщо:

- переплата перевищує певну суму (скажімо, 10000 доларів США або еквіваленту);
- є прохання повернути суму переплати третій особі;
- застрахований перебуває в країні, пов'язаній з випадками відмивання грошей;
- розмір або періодичність переплат викликає підозру.

Кожна держава намагається встановити відповідальність за використання шахрайських схем у страхуванні, та убезпечити громадян від дій шахраїв. Список, в якому приведені терміни позбавлення волі в різних країнах за здійснення страхових шахрайств такий:

- Білорусь – до 10 років
- Болгарія – до 8 років
- Хорватія – до 3 років
- Чехія – до 12 років
- Угорщина – до 10 років
- Польща – до 5 років
- Румунія – до 12 років
- Сербія – до 10 років
- Словаччина – до 15 років
- Україна – до 12 років

Не зважаючи на суворість та невідворотність відповідальності за шахрайські дії все ж таки у світі на страхових ринках є ще багато неправомірних та протиправних дій певних осіб. Тому необхідно детально вивчати й аналізувати такі ситуації удосконалювати фінансово-економічний та правовий механізм, щоб запобігти прояву шахрайств у фінансовій сфері.

Кабалюк А.О., магістрант, гр. ФБСМ-6, ФБСО
Науковий керівник: Литвинчук І.В., к.е.н., доц.
Державний університет «Житомирська політехніка»

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ БЮДЖЕТНОГО ЗАКОНОДАВСТВА

Бюджетним кодексом України (БКУ) визначаються правові засади функціонування бюджетної системи України, її принципи, основи бюджетного процесу і міжбюджетних відносин та відповідальність за порушення бюджетного законодавства [1]. Бюджетним кодексом України регулюються відносини, що виникають під час складання, розгляду, затвердження, виконання бюджетів, звітування про їх виконання та контроль за дотриманням бюджетного законодавства, і питання відповідальності за порушення бюджетного законодавства, а також визначаються правові засади утворення та погашення державного і місцевого боргу [1].

Водночас стаття 4 БКУ визначає склад бюджетного законодавства України, зокрема: 1) Конституція України; 2) Бюджетний кодекс України; 3) Закон про Державний бюджет України; 4) інші закони, що регулюють бюджетні відносини; 5) нормативно-правові акти Кабінету Міністрів України, прийняті на підставі й на виконання БКУ; 6) нормативно-правові акти органів виконавчої влади, прийняті на підставі й на виконання БКУ; 7) рішення про місцевий бюджет; 8) рішення органів Автономної Республіки Крим, місцевих державних адміністрацій, органів місцевого самоврядування, прийнятих відповідно до БКУ.

Відповідно до статті 7 БКУ, Бюджетне законодавство ґрунтується на таких принципах (табл. 1).

Таблиця 1

Принципи бюджетного законодавства України

№	Принцип	Характеристика
1	2	3
1	Єдності бюджетної системи України	Єдність бюджетної системи України забезпечується єдиною правовою базою, єдиною грошовою системою, єдиним регулюванням бюджетних відносин, єдиною бюджетною класифікацією, єдністю порядку виконання бюджетів та ведення бухгалтерського обліку і звітності
2	Збалансованості	Повноваження на здійснення витрат бюджету мають відповідати обсягу надходжень бюджету на відповідний бюджетний період
3	Самостійності	Державний бюджет України та місцеві бюджети є самостійними. Держава коштами державного бюджету не несе відповідальності за бюджетні зобов'язання органів влади Автономної Республіки Крим та органів місцевого самоврядування. Органи влади Автономної Республіки Крим та органи місцевого самоврядування коштами відповідних місцевих бюджетів не несуть відповідальності за бюджетні зобов'язання одне одного, а також за бюджетні зобов'язання держави. Самостійність бюджетів забезпечується закріпленням за ними відповідних джерел доходів бюджету, правом відповідних органів державної влади, органів влади Автономної Республіки Крим та органів місцевого самоврядування визначати напрями використання бюджетних коштів відповідно до законодавства України, правом Верховної Ради Автономної Республіки Крим та відповідних місцевих рад самостійно і незалежно одне від одного розглядати та затверджувати відповідні місцеві бюджети
4	Повноти	До складу бюджетів підлягають включенню всі надходження бюджетів та витрати бюджетів, що здійснюються відповідно до нормативно-правових актів органів державної влади, органів влади Автономної Республіки Крим, органів місцевого самоврядування
5	Обґрунтованості	Бюджет формується на реалістичних макропоказниках економічного і соціального розвитку України та розрахунках надходжень бюджету і витрат бюджету, що здійснюються відповідно до затверджених методик та правил
6	Ефективності та результативності	При складанні та виконанні бюджетів усі учасники бюджетного процесу мають прагнути досягнення цілей, запланованих на основі національної системи цінностей і завдань інноваційного розвитку економіки, шляхом забезпечення якісного надання послуг, гарантованих державою, Автономною Республікою Крим, місцевим самоврядуванням (далі – гарантовані послуги), при залученні мінімального обсягу бюджетних коштів та досягнення максимального результату при використанні визначеного бюджетом обсягу коштів

1	2	3
7	Субсидіарності	Розподіл видів видатків між державним бюджетом та місцевими бюджетами, а також між місцевими бюджетами ґрунтується на необхідності максимально можливого наближення надання гарантованих послуг до їх безпосереднього споживача
8	Цільового використання бюджетних коштів	Бюджетні кошти використовуються тільки на цілі, визначені бюджетними призначеннями та бюджетними асигнуваннями
9	Справедливості і неупередженості	Бюджетна система України будується на засадах справедливого і неупередженого розподілу суспільного багатства між громадянами і територіальними громадами
10	Публічності та прозорості	Інформування громадськості з питань складання, розгляду, затвердження, виконання державного бюджету та місцевих бюджетів, а також контролю за виконанням державного бюджету та місцевих бюджетів

Отже, Бюджетний кодекс України є ключовим документом у регулювання бюджетних відносин усіх учасників бюджетного процесу.

Список використаної літератури:

1. Бюджетний кодекс України. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/ed20150920#Text>

ПРОБЛЕМИ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

На сьогодні гостро постає проблема в Україні забезпечення населення житлом. Переважним чином, основними перешкодами придбання населенням житла являються низький рівень життя та недостатність власних фінансових ресурсів. Це й зумовлює потребу у запозиченні коштів в установах банків та оформленні іпотечних кредитів. Розвинені країни світу широко застосовують банківське іпотечне кредитування житла, в той час як в Україні є ряд проблемних аспектів, які перешкоджали і продовжують перешкоджати повноцінному використанню клієнтами даного виду фінансових послуг. Це відбувається тому, що в Україні надмірно високі відсотки на кредитні ресурси та до того ж недосконалі технології з ризик-менеджменту.

Змістовно у наукових працях розкривали стан і перспективи іпотеки такі науковці, як М.Губа, О.Губа, М.Дем'яненко, В.Савич, І.Лютий, Н.Дуброва, С.Кручок, К.Ягупова та інші. Однак проблеми розвитку іпотечного кредитування в Україні залишаються невирішеними і потребують подальших пошуків напрямів їх вирішення. Тому необхідно здійснити ретельний аналіз тенденцій іпотечного кредитування житла в Україні для виявлення існуючих проблем та шляхів їх вирішення.

Згідно зі статтею 1 Закону України «Про іпотеку» поняття іпотеки визначено як «вид забезпечення виконання зобов'язання нерухомим майном, що залишається у володінні і користуванні іпотекодавця, згідно з яким іпотекодержатель має право у разі невиконання боржником забезпеченого іпотекою зобов'язання одержати задоволення своїх вимог за рахунок предмета іпотеки переважно перед іншими кредиторами цього боржника» [1]. Національний банк України визначає іпотечний житловий кредит (residential mortgage loan) як «довгостроковий кредит, що надається фізичній особі, товариству співвласників квартир або житловому кооперативу для фінансування витрат, пов'язаних з будівництвом або придбанням квартири чи житлового будинку (з урахуванням землі, що знаходиться під таким житловим будинком, чи присадибної ділянки), які надаються у власність позичальника з прийняттям кредитором такого житла (землі, що знаходиться під ним, чи присадибної ділянки) під заставу» [3].

Для створення всіх умов фінансової стабільності держави, а також попередження кризових ситуацій саме розвиток іпотечного кредитування вимагає формування ефективної інфраструктури іпотечного ринку в країні, зміцнення контролю держави за створенням системного балансу між сукупною ціною цінних паперів і закладних, які іпотечні банки надають емітентам для забезпечення їхніх емісій [2]. Враховуючи нестабільну політичну та економічну ситуацію в Україні протягом останніх років відбувалось гальмування розвитку іпотечного кредитування. Занадто жорстокі вимоги до проведення операцій кредитування, надмірно високі ставки за кредитами, зростання порогу для початкового внеску, завищені штрафи щодо заборгованостей на фоні низьких доходів українців роблять іпотечне кредитування для них недосяжним.

Кредитна активність банків України в 2020 році залишалась невисокою, що обумовлено зниженням платоспроможності потенційних позичальників, високим рівнем невизначеності щодо подальшого економічного розвитку та високою вартістю кредитних ресурсів. Базовим чинником коливання обсягу іпотечних кредитів в досліджуваному періоді виступала динаміка курсу національної валюти, виведення частини банків з ринку, поряд із відтоком клієнтських коштів та загальним скороченням кредитування [8, с. 78].

Обсяги іпотечного кредитування в ВВП країн-членів ЄС становлять 35 %, України – 6,1 %. При цьому частка цього показника 5–10 % свідчить про фрагментарний іпотечний ринок, понад 20 % – передовий. Це пояснюється тим, що в країнах-членах ЄС іпотечні кредити видаються строком на 15–30 років під 4–10 % річних. В деяких країнах вартість житлових кредитів для позичальника є настільки низькою (3,5–3,75 %), що з рівнем інфляції 3–3,5 % фактично вони є безкоштовними.

В Україні вартість й терміновість «іпотечних кредитів навряд є прийнятними для всіх верств населення. Наприклад, переплата за іпотечним кредитом в АТ «Ощадбанк» в національній валюті, з першим внеском – 30 %, терміном кредитування – 20 років буде становити 269,8 %» [3].

Так, мінімальні аванси від вартості об'єкта кредитування упродовж 01.01.2014–01.01.2020 залишались на рівні 30 %, максимальний строк кредитування – 20 років. При цьому, зменшення першого внеску можливе лише за умови надання додаткової застави. Середньозважена ставка за іпотечними кредитами в національній валюті станом на 01.01.2020 р. становила 12,4 %, в іноземній валюті – 8,5 %.

Загрозливим є рівень доларизації іпотечних кредитів вітчизняних банків, який упродовж досліджуваного періоду становив близько 45 %.

За останні роки іпотечні кредити надавали такі банки, як: АТ «Ощадбанк» – 13 % ринку, АТ «Укресімбанк» – 10 %, АКБ «Аркада» – 6 %, АКБ «Правексбанк» – 5 %, ПАТ КБ «Приватбанк» – 4 %, АКБ «Укрсоцбанк» – 3 %, ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» – 3 % та ін. [3].

Усвідомлюючи проблемні аспекти іпотечного кредитування та важливість його здійснення для країни, банківської систем і українців першочерговими завданнями є:

- удосконалення законодавчо-нормативних актів, а саме: ухвалення на державному рівні законів про захист прав кредиторів; мінімізація і нейтралізація юридичних ризиків; підвищення рівня стандартів управління; внесення поправок і змін у податкове законодавство з метою покращення заходів реструктуризації заборгованостей тощо;

- створення умов для проведення цільового субсидіювання з метою можливостей надання іпотечних кредитів для малозабезпечених верств населення, а також надання іпотеки під пільгові проценти;

- здійснення державного гарантування шляхом страхування ризиків за іпотечними цінними паперами;

- створення належних умов для підвищення реальних доходів населення.

Зазначені вище напрями удосконалення іпотечного кредитування сприятимуть загальному покращенню його фінансового механізму, дозволять відновити належний рівень довіри українців до банківської системи в цілому, що позитивно відображатиметься на показниках не лише банківської системи, але й економічному становищі України у цілому.

Список використаної літератури:

1. Про іпотеку : закон України від 05.06.2003 р. No. 898-IV. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/898-15>
2. Гарбузова В.С. Сучасний стан та особливості розвитку іпотечного кредитування в Україні. Економіка і суспільство. 2020. No. 10. С. 69 – 74.
3. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua>
4. Жежерун Ю.В. Сучасний стан ринку іпотечного кредитування в Україні. Економіка і менеджмент: перспективи інтеграції та інноваційного розвитку. 2020. No. 11. С. 41 – 43.
5. Олешко А.А., Побоча К.П. Актуальні напрями подолання банківської кризи в Україні. Моделювання та інформатизація соціально-економічного розвитку України. 2020. Вип. 1 (3). С. 70 – 78.
6. Губа Н.О., Губа О.І. Сучасний стан іпотечного кредитування в Україні. Електронне наукове фахове видання з економічних наук «Modern Economics», 2018. No. 8. С. 55 – 62.
7. Офіційний сайт Національного банку України: «Звіт про фінансову стабільність червень 2019». URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=32236491
8. Житар М.О. Аналіз сучасного стану кредитної діяльності банків України. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpnudps_2020_1_9

Корділевська Н.І., студ., гр. ЗФБС-20-2м, ФБСО
Науковий керівник: Дячек С.М., к.е.н., доц., доц. кафедри фінансів та кредиту
Державний університет «Житомирська політехніка»

ГРОШОВІ ПОТОКИ ПІДПРИЄМСТВА: ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ

У сучасних умовах розвитку економіки України управління грошовими потоками суб'єктів господарювання є однією із найголовніших функцій фінансового менеджменту. Величина грошових потоків характеризує стан самого суб'єкта господарювання, а також є його основою для самофінансування, а ефективне управління грошовими потоками підприємства забезпечує його довгострокову та безперебійну роботу. В свою чергу, нераціональне управління грошовими потоками може призвести до непередбачуваних збитків, або до втрати альтернативних можливостей.

Прийняття ефективних управлінських рішень в сфері грошових потоків, визначенню мети та формуванню політики управління грошовими потоками передують необхідність уточнення сутності грошових потоків. В вітчизняній та зарубіжній літературі відсутній єдиний усталений підхід до трактування поняття «грошовий потік» (табл. 1).

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «грошовий потік»

Визначення	Автор
Грошовий потік – це сукупність розподілених у часі надходжень і виплат коштів, генерованих господарською діяльністю підприємства	Крамаренко Г.О.
Грошовий потік – це критерій оцінки внутрішнього потенціалу фінансування підприємства	Терещенко О.О.
Грошовий потік – це надходження та вибуття грошових коштів та їх еквівалентів у результаті виробничо-господарської діяльності	Коваленко Л.О., Ремньова Л.М.
Грошовий потік – це динамічний показник, що характеризує постійний рух грошових коштів у результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства, який пов'язаний із надходженням чи витрачанням грошових ресурсів підприємства	Пономарьов І.Ф.
Грошовий потік – це система розподілених у часі надходжень та видатків грошових коштів, що генеруються його господарською діяльністю і супроводжують рух вартості, володіючи зовнішньою ознакою функціонування підприємства	Лігоненко Л.О., Ситник Г.В.
Грошовий потік – це сукупність надходжень і вибуття коштів за певний період часу, сформованих у процесі господарської діяльності	Кравченко А.В., Кулик Ю.М.
Грошовий потік – це фактичні чисті готівкові кошти, які надходять у фірму (чи витрачаються нею) протягом деякого визначеного періоду	Брікхем Є.
Грошовий потік – це сума надлишку (недостачі) коштів, отриманих у результаті зіставлення надходжень і відрахування коштів у процесі операційної (інвестиційної, фінансової) діяльності	Риндін Л., Шамаєв Г.
Грошовий потік – це потік грошових ресурсів, пов'язаний із конкретним періодом часу та є різницею між усіма коштами, що надійшли на підприємство й були оплачені ним за цей період	Ковальов А.І.
Грошовий потік – це рух грошових коштів, що має безперервний характер	Ван Хорн Дж. К.
Грошовий потік – це міра ліквідності підприємства що складається з чистого доходу і безготівкових витрат, таких, як амортизаційні відрахування	Нікбахт Е., Гроппеллі А.

Аналіз та систематизація поглядів науковців показали, що грошові потоки є багатоплановою економічною категорією, та дали можливість виявити два підходи щодо трактування поняття «грошовий потік». Прихильники одного з них визначають грошові потоки як різницю між надходженнями та витрачаннями грошових коштів підприємства за певний період часу (що співпадає із розумінням чистого грошового потоку, який виділяють за таким критерієм групування як «за методом обчислення або вартісним складом»). Представники іншого підходу представляють грошові потоки підприємства як рух грошових коштів, тобто надходження і витрачання грошових коштів в межах певного часового періоду. Окремі позиції авторів зводяться до характеристики грошового потоку як об'єкта аналізу (як міри ліквідності, як критерію оцінки внутрішнього потенціалу фінансування підприємства).

На нашу думку, найбільш вдалим є підхід І.О. Бланка. Отже, грошовий потік підприємства представляє собою сукупність розподілених надходжень і виплат грошових коштів за окремими інтервалами періоду часу що розглядається, генерованих його господарською діяльністю, рух яких пов'язаний з факторами часу, ризику і ліквідності.

СУТНІСТЬ ТА ФУНКЦІЇ БАНКІВ З ДЕРЖАВНОЮ УЧАСТЮ

В сучасних умовах масштабних реформ та трансформації економічної системи України національні банки за участю держави є потужним засобом сприяння підвищенню рівня соціально-економічного розвитку країни. Процеси трансформації економіки загалом та банківської системи зокрема, сучасні умови політичної та економічної нестабільності, збільшення участі державної власності в банках, а також інтеграція у світову фінансову систему вимагають огляд ролі та значення державних банків.

Актуальність теоретичних та методологічних досліджень функціонування банків за участю держави зумовлена зростаючою залежністю банків від процесів інтеграції та глобалізації, більшою конкуренцією між банками, високим рівнем взаємозалежності результатів діяльності банків із участю держави та економіки розвитку. Комплексна та поглиблена розробка теоретичних, методологічних та прикладних питань, що розкривають усі аспекти функціонування та розвитку державних банків, є важливою та актуальною економічною проблемою.

Кролівецька В.Е. та Солдатенкова І.В. обґрунтовують більш ефективну діяльність банків з державною участю, ніж банків з приватним та іноземним капіталом. Також, автори зазначають, що значна частка банків з державною участю у банківському секторі економіки буде стримувати надмірне зростання кількості іноземних банків, як таких, що можуть негативно впливати на фінансово-економічну безпеку країни. Перевагою представленого у науковій праці В.Е. Кролівецької та І.В. Солдатенкової [1] тлумачення сутності поняття «банк з державною участю» є чітко визначена частка держави в статутному капіталі банку, яка дасть можливість вважати його банком з державною участю, а також декларація певної соціальної спрямованості діяльності цієї фінансово-кредитної установи.

Таким чином, у національній та зовнішньоекономічній літературі на цю тему існують подібні поняття, такі як «державний банк» та «банк з державною участю», що мають спільну характеристику державного контролю за діяльністю банків. Однак, проаналізувавши наукові роботи, можна зазначити, що думки щодо визначення частки держави у статутному капіталі банків суттєво різняться (від 25 % до 50 %).

Наступним етапом нашого дослідження є обґрунтування функцій банків з державною участю. Серед вчених немає єдиної думки щодо обґрунтування функціонального призначення цих банків, що можна пов'язати з розрізненим трактуванням змісту поняття «банк з державною участю», а також з різноманіттям самих банків з державною участю. Для прикладу, розглянемо узагальнене розуміння функцій банків розвитку, що представлено на рис. 1: фінансування інвестиційних проектів національного значення; корпоративне довгострокове кредитування «ефективних бізнес-планів»; секторальне фінансування; участь у фінансових програмах емітентів (у т. ч. андерайтинг держбондів); надання гарантій, поручительств; підтримка експорту, страхування експортних кредитів та інвестицій; розвиток проектів державно-приватного партнерства [4].

Виокремлені авторами функції достатньо повно розкривають функціональне призначення банків розвитку, зважаючи, що під банком розвитку прийнято розуміти «фінансову установу (державну фінансову корпорацію) банківської системи країни, 100 % капіталу котрої, як правило, належить державі. Започаткування та розгортання діяльності банку розвитку унормовується спеціальними законодавчими та підзаконними актами.

Вважаємо, що найбільш доцільно, з метою повного обґрунтування змісту та особливостей діяльності банків з державною участю, які, зокрема, полягають у сприянні соціально-економічному розвитку країни, доповнити специфічні функції банків з державною участю таким чином:

- компенсаційна (послаблення недоліків ринкового механізму);
- забезпечення економічної безпеки держави (зменшуючи вплив іноземного капіталу в банківській системі);
- сприяння підвищенню добробуту населення, активізації розвитку малого і середнього бізнесу, що зумовлено організацією взаємовигідного фінансового партнерства та наданням кредитних ресурсів на пільгових умовах, а також розвитку інноваційної економіки;
- покращення фінансової інклюзії в країні (розширення доступу споживачів фінансових послуг до банківського обслуговування, збільшення безготівкових розрахунків);
- інформаційна (забезпечення повноти та достовірності інформації для прийняття рішень стейкхолдерами та проведення науково-дослідних розробок) [3].

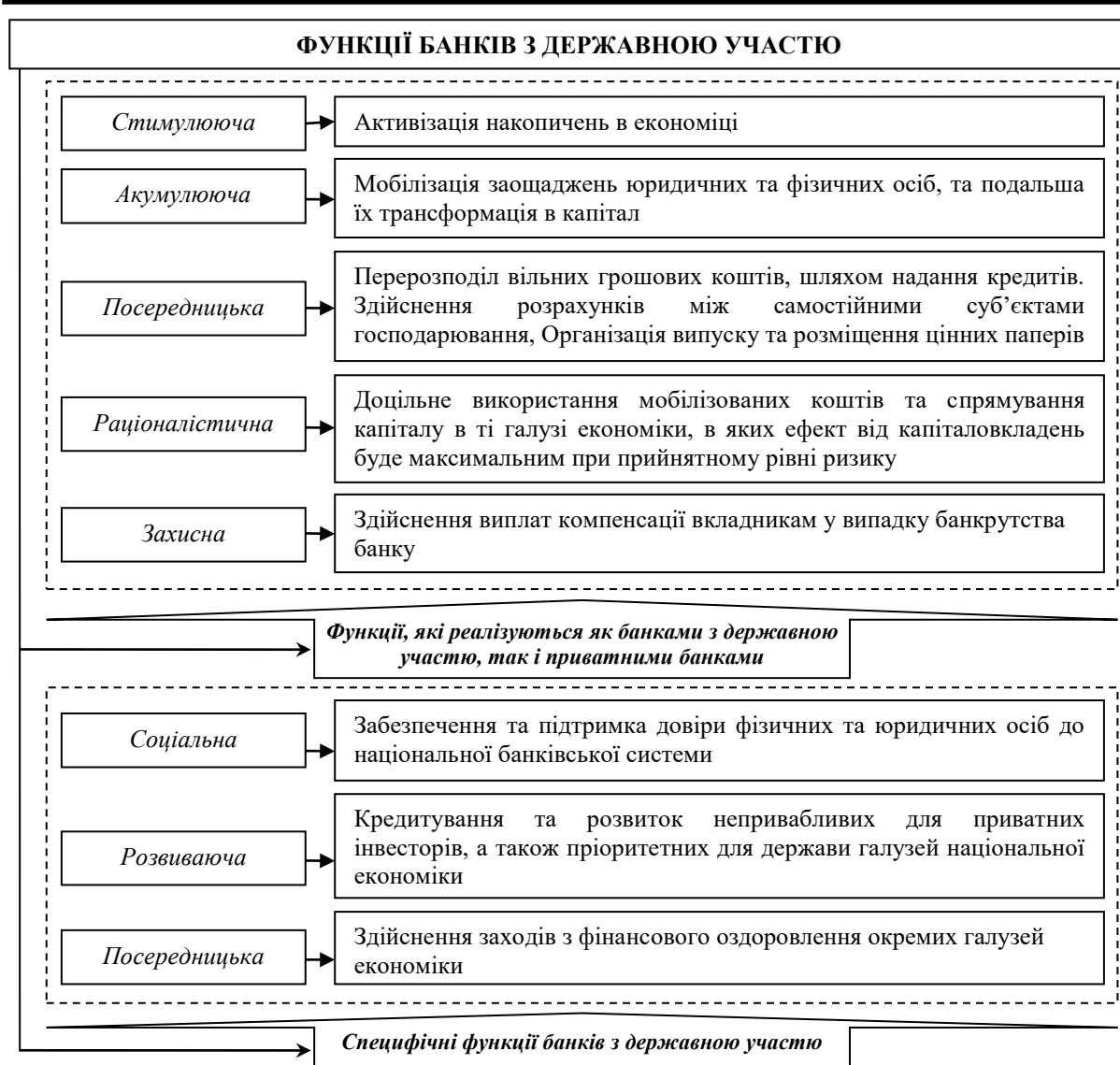


Рис. 1. Функції банків з державною участю [2]

Отже, можемо зробити висновок, що сутність банку з державною участю полягає в його розумінні універсальних та спеціалізованих банківських установ з державною власністю у статутному капіталі (незалежно від їх розміру та прямої або непрямої участі в капіталі), основною метою яких є (максимізація ринкової вартості) у високій соціальній відповідальності. Особливості діяльності банків з державною участю зумовлені певними специфічними характеристиками, а саме: наявністю унікальних функцій та завдань, соціальною спрямованістю діяльності, складністю системи стратегічного управління через амбівалентність цілей встановлений для банків, прямі активи, вплив держави на стратегічну діяльність досліджуваних банків, посилений зовнішній контроль з боку державних органів.

Список використаної літератури:

1. Кроливецкая В.Э., Солдатенкова И.В. Государственные банки в современной Российской банковской системе [Электронный ресурс] / В.Э. Кроливецкая, И.В. Солдатенкова // Журнал правовых и экономических исследований. – 2013. – № 4. – С. 140 – 144. – Режим доступа: http://giejournal.ru/sites/default/files/031_2.pdf, с. 142
2. Магазинер Я. А. Банки с государственным участием в современной банковской системе Российской Федерации / Я. А. Магазинер // Научно- технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. – 2014. – № 4 (199). – С. 138 – 147
3. Огородник В.В. Функціонування та розвиток банків з державною участю в Україні : автореф. дис. ... докт. екон. наук : 08.00.08. Київ, 2019. 64 с.
4. Тимчина А.І. Сутність і роль комерційної функції підприємств у ринковому середовищі / А.І. Тимчина // Науковий вісник НЛТУ України. – 481 2010. – Вип.20.15. – С. 297-303. – Режим доступу: http://nltu.edu.ua/nv/Archive/2010/20_15/297_Tym.pdf, с. 261

Мягченко Н.О., студ., гр. ЗФБС-20-2М, ФБСО
 Науковий керівник: Литвинчук І.В., к.е.н., доц.
 Державний університет «Житомирська політехніка»

ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ОТГ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

Згідно із Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні», територіальна громада трактується як сукупність жителів, об'єднаних постійним проживанням у межах села, селища, міста, що є самостійними адміністративно-територіальними одиницями, або добровільне об'єднання жителів кількох сіл, що мають єдиний адміністративний центр. У квітні 2017 року урядом прийнято розпорядження «Про затвердження середньострокового плану пріоритетних дій Уряду до 2020 року та плану пріоритетних дій Уряду на 2017 рік». У середньостроковому плані реформа децентралізації визначена серед ключових пріоритетів у формуванні системи ефективного врядування в державі. Таким чином, прийнято середньострокову маршрутну карту реформи, що дає можливість громадам планувати і бюджети, і свій розвиток не на рік, на перспективу. Середньостроковим планом передбачено 100 % об'єднання місцевих рад базового рівня у спроможні територіальні громади до 2020 року. Третя реформа децентралізації отримала доволі широкую підтримку громадськості та експертного середовища України. Причому найвищу підтримку реформи зафіксовано у регіонах, що є лідерами у формуванні об'єднаних територіальних громад.

Об'єднання територіальних громад сіл, селищ, міст здійснюється з дотриманням таких принципів (рис. 1): конституційності та законності; добровільності; економічної ефективності; державної підтримки; повсюдності місцевого самоврядування; прозорості та відкритості; відповідальності.



Рис. 1. Принципи, згідно з якими здійснюється об'єднання територіальних громад

Об'єднана територіальна громада, адміністративним центром якої є місто, – це міська територіальна громада; громада, центром якої є селище, – це селищна; а громада, центром якої є село, – це сільська територіальна громада. Об'єднання територіальних громад здійснюється за таких умов:

- 1) ОТГ може містити територіальні громади, які до об'єднання були сусідніми громадами;
 - 2) у складі об'єднаної територіальної громади не може існувати іншої територіальної громади, яка має свій представницький орган місцевого самоврядування;
 - 3) територія ОТГ має бути нерозривною, межі об'єднаної територіальної громади мають відповідати межах сусідніх територіальних громад;
 - 4) об'єднана територіальна громада має бути розташована в межах території одного району, області;
 - 5) у разі, коли до складу ОТГ пропонується включити територіальну громаду чи населений пункт, що розміщується на території сусіднього району, на розгляд Верховної Ради України вносяться в установленому порядку пропозиції щодо зміни меж відповідних районів;
 - 6) відстань від адміністративного центру ОТГ до найвіддаленішого населеного пункту цієї громади не може перевищувати, як правило, 30 км (по автомобільних дорогах загального користування);
 - 7) межі територій сільських, селищних, міських рад об'єднаних територіальних громад повинні відповідати межах територій об'єднаних громад, що визначені у перспективному плані формування громад відповідного регіону (Автономної Республіки Крим, області, м. Севастополя);
 - 8) під час об'єднання територіальних громад беруться до уваги історичні, природні, етнічні, культурні та інші чинники, що впливають на соціально-економічний розвиток об'єднаної територіальної громади.
- Адміністративним центром об'єднаної територіальної громади визначається населений пункт (село, селище, місто), який має розвинену інфраструктуру і, як правило, розташований найближче до

географічного центру об'єднаної територіальної громади. У разі об'єднання територіальних громад статус населених пунктів (сіл, селищ, міст), що увійшли до об'єднаної територіальної громади, не змінюється. Назва об'єднаної територіальної громади, як правило, є похідною від найменування населеного пункту (села, селища, міста), визначеного її адміністративним центром. Сільський, селищний, міський голова звертається до відповідних сільських, селищних, міських голів сусідніх територіальних громад з пропозицією розпочати процедуру об'єднання територіальних громад згідно із затвердженим Кабінетом Міністрів України перспективним планом формування громад відповідного регіону. Початком зазначеної процедури є розроблення проекту договору про об'єднання територіальних громад.

Рішення про об'єднання територіальних громад приймаються за результатами місцевих референдумів, які проводяться у всіх територіальних громадах одночасно, або на підставі рішень відповідних місцевих рад, прийнятих за результатами обговорення на загальних зборах (конференціях) громадян. Зазначені рішення місцевих рад доводяться до відома населення не пізніше ніж через п'ять робочих днів після прийняття шляхом оприлюднення у місцевих засобах масової інформації чи в інший спосіб.



Рис. 2. Інформація, що має міститися у договорі про об'єднання територіальних громад

Форма типового договору про об'єднання територіальних громад затверджується Кабінетом Міністрів України. Об'єднана територіальна громада вважається утвореною з дня прийняття рішення про об'єднання територіальних громад Верховною Радою Автономної Республіки Крим, обласною, Севастопольською міською радою. Одночасно з прийняттям рішення про об'єднання територіальних громад Верховною Радою Автономної Республіки Крим, обласною, Севастопольською міською радою:

- 1) призначаються перші місцеві вибори органів місцевого самоврядування ОТГ;
- 2) у разі потреби приймається рішення про зміну меж сіл, селищ або про внесення на розгляд Верховної Ради України пропозицій щодо зміни меж районів, міст.
- 3) новообрана сільська, селищна, міська рада об'єднаної територіальної громади підлягає державній реєстрації у порядку, встановленому законом.
- 4) об'єднана територіальна громада та її органи місцевого самоврядування є правонаступниками прав і обов'язків територіальних громад, що вирішили об'єднатися, та їх органів місцевого самоврядування.

Держава здійснює організаційну, методичну та фінансову підтримку об'єднання територіальних громад. Спрямування та координацію заходів з надання підтримки об'єднанню територіальних громад, які проводяться органами виконавчої влади, здійснює Кабінет Міністрів України. Методичне забезпечення об'єднання територіальних громад, визначення обсягів та форм підтримки здійснює центральний орган виконавчої влади, який забезпечує формування і реалізацію державної політики у сфері удосконалення територіальної організації влади, адміністративно-територіального устрою, розвитку місцевого самоврядування. Організаційну підтримку та сприяння в об'єднанні територіальних громад здійснює Рада міністрів Автономної Республіки Крим та обласні, Севастопольська міська державні адміністрації.

Отже, ефективне запровадження політики децентралізації управління має стати дієвим фактором стабілізації соціально-економічної ситуації, подолання суперечностей між різними рівнями влади, сприяти підвищенню ефективності використання бюджетних коштів на всіх рівнях управління. Головні завдання децентралізації на середньострокову перспективу полягають у завершенні формування спроможних територіальних громад на всій території країни, посиленні інституційної та ресурсної спроможності громад, запровадженні стратегічного планування розвитку ОТГ, розбудові інфраструктури громад, підвищенні якості надання всього спектру публічних послуг населенню.

Новак С.В., студ., гр. ЗФБС-20м, ФБСО
Науковий керівник: Довгалюк В.В., к.е.н., доц.
Державний університет «Житомирська політехніка»

ПОДАТКОВІ НАДХОДЖЕННЯ ДО БЮДЖЕТУ

Однією з провідних ланок фінансової системи суспільства є бюджет. Державний бюджет є невід'ємною частиною ринкових відносин і одночасно важливим інструментом реалізації державної політики. Серед першочергових завдань держави провідне місце посідає наповнення дохідної частини бюджету, побудова оптимальної моделі податкової системи та чітке дотримання податкового законодавства. За розділами відповідно до Бюджетного кодексу виокремлюють податкові та неподаткові надходження, доходи від операцій з капіталом та трансферти. Дохідна частина бюджету складається в основному з податкових надходжень. В Україні головну роль відіграють податок на прибуток та податок на додану вартість. Теоретичні основи сучасних наукових підходів до побудови оптимальної системи оподаткування викладені у роботах відомих зарубіжних вчених-економістів: Ш.Планкарта, С.І.Гловайського, Д.Кейнса, І.М.Кулішера, В.А.Лебедева, П.В.Мікеладзе, І.Х.Озерова, А.Сміта, К.Шоупа І.І.Янжула та інших. Серед вітчизняних вчених, які досліджують економічну природу податків, їх вплив на формування доходів бюджету, а також питання реформування податкової системи в умовах трансформаційних процесів слід виокремити: В.Л.Андрущенка, В.В.Бурковського, О.Д.Василика, О.Д.Данилова, В.С.Загорського, А.І.Крисоватого, І.О.Луніну, І.О.Лютого, В.М.Опаріна, К.В.Павлюк, А.М.Соколовську та інших.

Податковими надходженнями визнаються встановлені законами України про оподаткування загальнодержавні податки і збори (обов'язкові платежі) та місцеві податки і збори (обов'язкові платежі). Податки представляють собою обов'язкові платежі юридичних і фізичних осіб, які встановлюються для утримання державних структур і для фінансового забезпечення виконання ними функцій держави. Розкриття суспільного призначення податків як соціально-економічної категорії неможливе без визначення функцій цієї категорії. Враховуючи те, що податки є необхідним елементом централізації частки вартості валового внутрішнього продукту в бюджеті для оплати державних суспільних благ і засобом перерозподілу цієї вартості між державою і юридичними та фізичними особами, можна констатувати той факт, що податки виконують фискальну та розподільчо-регулюючу функції. Ці функції є об'єктивними та існують з часу виникнення податків. Однак конкретні прояви їх рис пов'язані з умовами суспільного розвитку.

Податки – не єдина форма акумуляції грошових коштів до бюджетів та інших державних фондів. Існують ще обов'язкові платежі, яким притаманні ознаки податків: 1) податкові платежі (збори) – стягуються з платників за умови конкретного еквівалентного обміну між державою та платником. Відповідають на запитання «за що?». Розмір плати залежить від розміру ресурсів, що використовуються, а надходження плати державі визначається державною власністю на ці ресурси. Для прикладу, плата за спеціальне використання природних ресурсів, плата за землю; 2) відрахування, внески – обов'язкові платежі, яким притаманні ознаки цільового призначення. Відповідають на запитання «на що?». Приклад: відрахування у пенсійний фонд, фонди соціального страхування.

Характерними особливостями податку, які відрізняють його від обов'язкових платежів, є те, що він:

- стягується на умовах безповоротності. Повернення податку можливе тільки в разі його переплати або тоді, коли законодавством передбачені пільги щодо цього податку;
- має односторонній характер встановлення. Сплата податку не породжує зустрічного зобов'язання держави вчиняти будь-які дії на користь конкретного платника;
- може бути сплачений лише до бюджету, а не до іншого грошового фонду;
- не має цільового призначення;
- є виключно атрибутом держави і базується на актах вищої юридичної сили.

Податки та збори є важливим джерелом формування доходів бюджету, гарантом фінансової стабільності держави, що виражається у можливості повного та своєчасного фінансування урядових витрат. В Україні, як і в більшості країн світу, податки для населення є основною причиною негараздів, погіршення життя. Хоча, звернувши увагу на податкові навантаження різних країн світу, варто відзначити, що Україні не характеризується надто високими податковими ставками в порівнянні із Швецією, Данією, Францією, Італією. Тобто з огляду на це, варто відзначити, що податкове навантаження не є показником життєвого рівня та добробуту населення, великі обсяги коштів, що викачуються із населення та акумулюються на державних рахунках не завжди є запорукою соціальної забезпеченості. Причиною таких незвичних тенденцій є порівняно малий обсяг фізичного споживання домогосподарств, тобто низький показник доходу на душу населення. Саме недостатність забезпечення виробничого потенціалу в Україні не дає змогу спрямувати акумульовані кошти у потрібному для населення руслі, а саме на соціальні заходи. Саме тому, в Україні є доречним реформування системи податків не у бік поповнення бюджету, а у бік збільшення доходів громадян.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Банківська система має значний вплив на політику держави як в її межах так і поза ними. Нестабільність банківської системи зазвичай призводить до тяжких економічних наслідків, а значить регулювання функціонує для стабілізації банківської системи. В свою чергу держава створила систему норм, правил для регулювання банківської системи аби ті в свою чергу забезпечували її розбиток, стабільність, захист інтересів вкладників і кредиторів банку.

В Законі України «Про Національний банк України» (стаття 1) під банківським регулюванням розуміють одну із функцій Національного банку України, яка полягає у створенні системи норм, що регулюють діяльність банків, визначають загальні принципи банківської діяльності, порядок здійснення банківського нагляду, відповідальність за порушення банківського законодавства. Метою банківського регулювання і нагляду є безпека та фінансова стабільність банківської системи, захист інтересів вкладників і кредиторів (стаття 55) [1].

У більшості країн світу саме центральні банки здійснюють банківський нагляд. Аналіз різних форм організацій системи банківського нагляду довів, що у світовій практиці існують різні підходи стосовно її створення та ефективного функціонування. Міжнародна практика запевняє, що не існує єдиного підходу до побудови системи державного регулювання фінансової сфери в цілому та банківської зокрема.

Загалом виділяють чотири основні причини регулювання банків: грошово-кредитна політика; спроможність створювати гроші; розміщення кредитів – канал кредитів та інвестицій; конкуренція та інновації – для попередження картелів; «розважливе» регулювання – збереження приватних накопичень, оперування механізмами платежів та схильність до банкрутства. Регулювання банківської діяльності проходить в 2 етапи їх зміст описаний в таблиці 1.

Таблиця 1

Етапи регулювання банківської системи

Етап	Зміст банківського регулювання
1-й етап	– створення системи норм, що регулюють діяльність банків; – визначення загальних принципів банківської діяльності; – встановлення вимог та обмежень щодо діяльності банків; – встановлення порядку здійснення банківського нагляду; – визначення меж відповідальності за порушення банківського законодавства
2-й етап	– реєстрація банків і ліцензування їх діяльності з метою набуття ними відповідного правового статусу та отримання можливості бути легальними учасниками правовідносин у сфері банківської діяльності

Національний банк України здійснює регулювання та банківський нагляд відповідно до положень Конституції України, Закону України «Про Національний банк України», Закону України «Про банки і банківську діяльність» та інших законодавчих актів України та нормативно правових актів Національного банку України. Згідно із Законом «Про Національний банк України» регулюючий вплив НБУ на банківську систему здійснюється за рахунок:

а) прийняття нормативно-правових актів, які відповідно до закону є регуляторними актами, розробляються, розглядаються, приймаються та оприлюднюються з урахуванням вимог Закону України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» (стаття 56);

б) встановлення обов'язкових економічних нормативів, які мають забезпечувати здійснення контролю за ризиками, пов'язаними з капіталом, ліквідністю, наданням кредитів, інвестиціями капіталу, а також за відсотковим та валютним ризиком (стаття 58);

в) визначення розміру, порядок формування та використання резервів банків для покриття можливих втрат за кредитами, резервів для покриття валютних, відсоткових та інших ризиків банків (стаття 59) [1].

Наглядова діяльність Національного банку України охоплює всі банки, їх підрозділи, афілійованих та споріднених осіб банків на території України та за кордоном, установи іноземних банків в Україні, а також інших юридичних та фізичних осіб у частині дотримання вимог Закону України "Про банки і банківську діяльність" щодо здійснення банківської діяльності. При здійсненні банківського нагляду безпеку коштів, довірених таким банкам, або завдати шкоди належному веденню банківської діяльності.

Згідно із статтею 66 Закону України «Про банки і банківську діяльність» регулювання діяльності банків в Україні здійснюється за допомогою форм, які об'єднуються у дві групи: адміністративне та індикативне, представлені в таблиці 2.

Таблиця 2

Форми регулювання банківської діяльності в Україні

Адміністративне регулювання:	Індикативне регулювання:
– реєстрація банків, ліцензування; – встановлення вимог та обмежень щодо діяльності банків; – застосування санкцій адміністративного чи фінансового характеру; – нагляд і надання рекомендацій	– встановлення обов'язкових резервів для банків; – встановлення норм відрахувань до резервів на покриття ризиків від активних операцій; – визначення процентної політики; – рефінансування банків і кореспондентські відносини; – управління золотовалютними резервами; – операції з цінними паперами на відкритому ринку

Завдання наглядового органу полягає у гарантуванні безпеки і надійного функціонування банків. Серед глобальних регуляторів (МВФ, Базельський комітет і ФРС США з іншими провідними центральними банками) склався певний консенсус щодо принципів фінансової реформи. З проявом міжнародної активності банків і необхідності впровадження високих та єдиних стандартів в сфері банківського регулювання та нагляду в 1974 р. в м. Базель, Швейцарія при Банку міжнародних розрахунків президентами центральних банків та органами нагляду G-10 засновано Базельський Комітет з питань банківського нагляду. Засідання Комітету відбувається один раз в три місяці. Результатом його роботи є документи: Базель I (затверджено в 1988 р., переглянуто в 2006 р.), Базель II (затверджено 2004 р.), Базель III (затверджено в 2010–2011 рр.). Базель III містить методичні рекомендації в галузі банківського регулювання, які пов'язані з фінансовою кризою кінця 2000-х років на основі посилення вимог до капіталу банку і впровадження нових нормативів з ліквідності [2].

У сучасному розумінні термін «регулювання банківської діяльності» ставить акцент на застосуванні заходів впливу на банківську сферу для досягнення цілей держави. Варто зауважити, що державні банки мають «особливий статус» і досить опосередкований вплив конкурентного середовища на свою діяльність, а результатом регулювання повинна стати стабільна і надійна банківська система, а не окремі банки. Таким чином, під терміном «регулювання банківської діяльності» слід розуміти формування і впровадження державних правил і законів, які націлені на підтримку стабільності і надійності банківської системи, конкурентного середовища в банківській діяльності.

Присутність кризових явищ в ХХІ ст. фінансового характеру дає змогу зробити висновки про недосконалість банківського регулювання і необхідність системної роботи за цим напрямком, про що свідчить розробка Базельським Комітетом з питань банківського нагляду документів Базель I, Базель II, Базель III. Ускладнює досягнення головної мети регулювання те, що в банківській діяльності змішані інтереси власників, клієнтів і держави. На мою думку частковим вирішенням цієї проблеми є можливість саморегулювання банківської діяльності, що дозволить забезпечити додатковий нагляд і контроль по відношенню до держави.

Список використаної літератури:

1. Закон України «Про Національний банк України», N 679-XIV.[Електронний ресурс].- Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?code=679-14>
2. Group of Governors and Heads of Supervision announces higher global minimum capital standards. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bis.org/press/p100912.pdf>

ВИКОРИСТАННЯ ДОГОВОРІВ СТРАХУВАННЯ ЯК ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ НА СТРАХОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

Актуальність теми. Фінансовий інструмент – одна з нових і вельми неоднозначно трактованих економічних категорій, що прийшли до нас із Заходу з початком розповсюдження елементів ринкової економіки. На страховому ринку як специфічному сегменті фінансового ринку об'єктом купівлі-продажу виступають страхові послуги, а фінансовими інструментами є контракти (договори), пов'язані з цими страховими послугами. Всі процеси купівлі-продажу, що мають місце на страховому ринку, реалізуються через страхові угоди. Страхова угода – угода, здійснювана на основі договору суб'єктами страхового ринку, яка передбачає виникнення прав та обов'язків сторін-учасниць договору з моменту його укладення.

За ознакою *тісноти зв'язку зі страховою послугою* угоди поділяються на прямі і опосередковані. Прямі та опосередковані страхові операції здійснюються на основі різних фінансових інструментів і мають на увазі наявність різних учасників угоди. До прямих операцій відносяться ті, які безпосередньо пов'язані з наданням страхової послуги, а до опосередкованих – ті, які опосередковано пов'язані з нею.

Фінансові інструменти страхового ринку – які обертаються як фінансові документи, що застосовуються в прямих страхових угодах, мають форму *договору страхування* та інших договорів і фінансових зобов'язань, пов'язаних з реалізацією договору страхування (табл. 1). При цьому перелік учасників страхової угоди визначається конкретним видом фінансового інструменту. Так, для договору страхування учасниками прямої страхової угоди є чотири суб'єкти – страховик, страхувальник, застрахований і вигодонабувач. Для інших договорів і фінансових зобов'язань, що укладаються з метою виконання страховиком зобов'язань договору страхування, в числі учасників обов'язково є страховик і інший учасник, який визначається специфікою цих договорів і фінансових зобов'язань. Так, в документі про оплату коштів за регресним позовом обов'язково присутні страховик і винуватець настання збитку.

Таблиця 1

Прямі страхові угоди та їх учасники

Вид страхових угод	Прямі		
	Договори страхування	Договори і фінансові зобов'язання, пов'язані із реалізацією договору страхування	
Використані фінансові інструменти		Документ про оплату коштів за регресним позовом	Аварійна підписка (аваарійний бонд)
Учасники страхової угоди	Страховик, страхувальник, застрахований, вигодонабувач	Страховик, винуватець шкоди (фізична / юридична особа)	Зобов'язання одержувача вантажу, що видається його перевізнику про оплату належної з нього частки витрат у разі аварії транспортного засобу

Для прямих страхових операцій характерно виконання всіх вимог, що пред'являються до будь-яких операцій. Так, для *договорів страхування* мають місце:

- наявність ціннісно-значущих об'єктів. У договорах страхування – це майновий інтерес страхувальника; страхова сума, в якій кількісно виражений цей майновий інтерес: з одного боку, вона виражає обсяг переданої страхувальником страховикові відповідальності за ризиком, з іншого – відображає максимально можливий розмір відповідальності, прийнятої страховиком; страхова премія як ціна страхової послуги і страхова виплата як вартісна міра виконання страховиком його страхових зобов'язань;
- узгоджені умови здійснення угоди. У договорах страхування узгодженість умов забезпечується тим, що відносини сторін при укладанні договору страхування визначаються наявними в страховій компанії затвердженими за видами страхування Правилами страхування, а також конкретизацією цих правил у вигляді певних умов самого договору страхування;

- узгоджений час дії угоди. У договорах страхування – це період страхової відповідальності страховика, який на етапі укладання договору узгоджується зі страхувальником;
- узгоджене місце проведення дій, передбачених угодою. У договорі страхування місце страхового захисту обмовляється обов'язково.

Для документа *про оплату коштів за регресним позовом*, наприклад, умови угоди дотримуються наступним чином:

- наявність ціннісно-значущих об'єктів. Має місце майновий інтерес страховика у відшкодуванні тих фінансових втрат, які поніс страховик у вигляді страхової виплати вигодонабувачу після настання страхового випадку. Винуватець нанесення шкоди вигодонабувачу зобов'язаний відшкодувати страховику його (страховика) втрати у вигляді страхової виплати в тому випадку, якщо ця вина буде доведена і страховик вже зробив виплату вигодонабувачу;
- узгоджені умови реалізації угоди, місце і час її проведення, тобто все, що пов'язано з відшкодуванням винуватцем шкоди за регресним позовом, є змістом документа за регресним позовом.

Крім прямих страхових операцій з купівлі-продажу страхових послуг на страховому ринку мають місце опосередковані страхові угоди, побічно супроводжують надання страхових послуг (табл. 2).

Таблиця 2

Опосередковані страхові послуги

Вид страхових угод	Опосередковані			
Використані фінансові інструменти	Договори перестрахування	Договори на надання послуг, але оцінці ризику	Договори на надання послуг, але оцінки збитків	Договори на надання медичних послуг в рамках особистого страхування
Учасники страхової угоди	Страховик-перестрахувальник, страховик-перестрахувальник	Страховик, оцінювачі ризику	Страховик, оцінювач шкоди	Страховик, медична установа

Фінансові інструменти, які супроводжують опосередковані страхові угоди, найчастіше представляють собою спеціальні договори, які укладаються на надання страховику певних послуг, пов'язаних з укладеними прямими договорами страхування, наприклад послуг з перестрахування, оцінки ризику, збитків і т. д. Тому учасниками опосередкованих страхових угод завжди є страховик і представник іншого боку, що надає страховику певну послугу. Зазвичай це суб'єкти страхової інфраструктури.

Так, за договором *перестрахування* учасниками угоди є самі страховики: страховик (перестрахувальник), який передає частину відповідальності (або всю відповідальність) за отриманим їм ризику, і страховик (перестрахувальник), який приймає відповідальність за ризиком від перестраховика. Відносини за цим договором є фінансові угоди з перерозподілу відповідальності за ризиком між самими страховиками. При цьому зі страховими операціями прямого договору страхування (між страховиком і страхувальником) цей договір пов'язаний опосередковано.

Учасниками договору на *надання послуг з оцінки ризику* є страховик і оцінювач ризику тощо.

Договір страхування – основний фінансовий інструмент страхового ринку. Як фінансовий інструмент договір страхування являє собою угоду, укладену між продавцем страхової послуги (страховиком) та її покупцем (страхувальником). Він використовується в рамках прямих угод страхового ринку і визначає взаємні зобов'язання страховика і страхувальника – страхувальник сплачує страховику страхову премію в обмін на отримання страхової виплати від страховика, якщо обумовлений в договорі страхування страховий випадок все ж станеться.

Якщо договір укладається в рамках обов'язкового страхування, здійснюваного в силу закону, то розмір і порядок внесення страхової премії (страхового внеску), розмір і правила розрахунку страхової виплати, страхова подія, з приводу якого укладається договір страхування, визначаються законом. Якщо договір укладається в межах добровільного страхування, відповідні параметри встановлюються страховиком і узгоджуються зі страхувальником.

Учасниками страхових відносин, присутні в договорі страхування, в загальному випадку є страховик, страхувальник, вигодонабувач, застрахована особа.

Страхувальник і страховик в договорі страхування присутні в явному вигляді обов'язково, в той час як застрахований і вигодонабувач присутні в договорі можуть як в явному, так і в неявному вигляді.

До числа найважливіших пунктів змісту договору страхування належать такі:

- *правила страхування* – документ, що містить умови договору страхування, прийнятий, схвалений або затверджений страховиком. Вони розраховані на багаторазове застосування і тому стандартизовані;
- *страховий поліс* – вихідний від страховика документ, який підтверджує факт укладення договору страхування. Використовується в групових договорах особистого страхування;
- *об'єкт страхування* – майновий інтерес, піддається грошовому вимірі, який є законним і тому є обов'язковою умовою для укладення страхового договору;
- *об'єкт страхового покриття* – те, з чим пов'язаний майновий інтерес (майно, життя або здоров'я, відповідальність);
- *страховий ризик* – небезпека, яка загрожує страховому об'єкту, якій притаманні ймовірність і випадковий характер, що не залежать від волі і бажання страхувальника;
- *страхова сума* – грошова сума, зазначена в договорі страхування або розрахована за умовами договору страхування, що відображає майновий інтерес страхувальника і максимальну відповідальність страховика. Використовується для розрахунку всіх інших параметрів (страхових премій, страхових виплат, страхових резервів);
- *страхова премія* – це сума грошей, яку страхувальник за умовами договору сплачує страховику за надання страхового захисту в повному обсязі;
- *термін дії договору страхування* – зазвичай позначений за допомогою календарних дат. Слід розрізняти термін дії договору страхування та строк дії страхового захисту (страховий період), який може перевищувати термін дії договору;
- *страховий випадок* – це реалізація зазначеного в страховому договорі страхової події;
- *страхова виплата* – грошова сума, яка виплачується страховиком страхувальнику після завершення врегулювання страхового випадку.

За видом звернення договори страхування поділяються на короткострокові, які укладаються на строк не більше одного року, – договори по ризикових видах страхування (страхування від нещасних випадків і хвороб, медичне страхування, всі види майнового страхування), *довгострокові*, що укладаються на строк не менше одного року (договори страхування життя), безстрокові (договори виплати пенсії, анuitету, ренти).

За гарантованістю рівня прибутковості виділяються договори по ризикових видах страхування, в межах яких інвестиційний дохід страхувальника, як правило, не передбачається, *договори страхування життя*, за якими інвестиційний дохід страхувальника може надаватися, але за різними варіантами. За традиційним договорами страхування життя інвестиційний дохід страхувальника з фіксованим доходом в повному обсязі гарантується страховиком ще на етапі укладання договору. За договорами страхування життя за участю страхувальника в прибутку страховика (бонусне страхування) частину інвестиційного доходу гарантується страховиком страхувальнику ще на етапі укладання договору, а частина видається за підсумками проходження договору та інвестиційної діяльності по ньому. Пайові договори страхування життя представляють собою суму двох продуктів – страхового (передбачається покриття ризику смерті) і інвестиційного (по курсової вартості купується пай). Вибір паю залишається за страхувальником, тому він сам відповідає за одержуваний за цим полісом інвестиційний дохід.

Саме тому бонусні і пайові договори страхування життя відносяться до фінансових інструментів з невизначеним доходом.

За рівнем ризику договори страхування як фінансові інструменти також диференціюються. Фінансовими джерелами виконання страхових зобов'язань є страхові резерви і власні кошти страховика. Покриття страхових резервів і власних коштів страховика являє собою сукупність активів, за вартістю рівну розміру страхових резервів і власних коштів. Саме тому від того, якими будуть активи (низько-, середньо-, високоризиковими), залежить рівень ризику самого договору страхування: чи будуть у ній виконані страхові зобов'язання і з якою ймовірністю.

Висновок. Фінансові інструменти відіграють важливу роль не тільки у страхуванні, а й, наприклад, в аналізі фінансового стану підприємства. Багато проектів інвестування або фінансування не обходяться без них.

Перегуда А.І., магістрант, гр. ЗФБС-20м, ФБСО
 Науковий керівник: Виговська Н.Г., д.е.н., проф.
 Державний університет «Житомирська політехніка»

ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД ПРОГНОЗУВАННЯ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ

Сьогодні в силу стрімкого поширення пандемії, питання щодо визначення загрози банкрутства на підприємстві стоїть особливо гостро, адже збільшується кількість збанкрутілих компаній-банкрутів. У сучасній теорії та практиці питання попередньої оцінки ймовірності банкрутства на підприємстві широко розкриваються та досліджуються, однак існує складність у застосуванні окремих методик оцінки можливості банкрутства через неврахування національних особливостей функціонування вітчизняних підприємств. Велике значення визначенню можливості ймовірності банкрутства приділяється як вітчизняними, так і закордонними вченими. Критерії та системи прогнозування банкрутства розробляли ключові науковці, такі як Е.Альтман, Р.Лис, А.Таффлер, Г.Спрінгейт та інші. Ретельно проблеми оцінки ймовірності банкрутства в рамках закордонної практики розглянули О.Я. Базилінська, В.О. Подольська, Н.П. Шморгун. Варто виокремити публікації вчених сучасності – О.Б. Андрушка, О.В. Івашенка, Л.Руденко. Дослідження питань банкрутства не втратило своєї актуальності та потребує подальші детальні розгляди, з оцінкою можливостей використання закордонного досвіду в контексті використання механізмів прогнозування загрози банкрутства на підприємстві.

Банкрутство – це нездатність підприємства виконувати свої зобов'язання перед кредиторами та перед бюджетом. Банкрутством слід розуміти як нездатність боржника, визнана Господарським судом, відновити свою платоспроможність шляхом реорганізації і мирових угод, а також погасити встановлені у законодавчому порядку грошові вимоги кредиторів шляхом застосування ліквідації. З метою реальної оцінки фінансового стану на підприємстві з наміром своєчасного виявлення фактів їх фінансової неспроможності, а також запобігання правопорушень, пов'язаних з фіктивним банкрутством, потрібна система, заснована на науково обґрунтованій моделі. Існує багато моделей діагностики ймовірності банкрутства: двофакторна модель Альтмана, п'ятифакторна модель Альтмана, адаптована п'ятифакторна модель Альтмана, дискримінантна модель Ліса, дискримінантна модель Таффлера, показник діагностики платоспроможності Конана та Гольдера, модель Спрінгейта, універсальна дискримінаційна модель Терещенка, рейтингове число Сайфуліна та Кадикова, комплексний коефіцієнт Зайцевої та інші. На рисунку 1 представлені існуючі методики прогнозування загрози банкрутства.



Рис. 1. Моделі прогнозування ймовірності банкрутства, запропоновані західними економістами

Серед методик прогнозування банкрутства найбільш широко застосовується багатофакторна Z-модель Едварда Альтмана. Здобуті значення індексу Z, отримане в процесі розрахунку, показує наступне: $Z < 1,8$ – висока ймовірність банкрутства; $1,8 < Z < 2,7$ – дуже висока ймовірність банкрутства; $2,71 < Z < 2,9$ – можливість банкрутства; $Z > 3$ – дуже низька ймовірність банкрутства.

Така методика є привабливою, проте її застосування обмежене через необхідність мати ринкову вартість акцій, а це стосується лише великих компаній, акції яких вільно котируються на фондовій біржі. З огляду на слаборозвинений фондовий ринок в Україні, використання даного методу українськими компаніями є некоректним.

Ідею Альтмана розвинув Спрінгейт, який створив методику, засновану на дослідженнях впливу 19 фінансових показників. Точність прогнозу ймовірності банкрутства цієї моделі складає 92 %, але з часом даний показник може зменшуватись. Якщо Z-показник є нижчим за 0,862, тоді компанія є потенційним банкрутом. Р. Ліс адаптував метод Альтмана для Великобританії, при цьому граничне значення Z складає 0,037. Коли значення Z становить нижче критичного, існує висока ймовірність ймовірності банкрутства корпорації. Для діагностики банкрутства підприємств рекомендується використовувати діагностичні показники платоспроможності Конана та Гольдера. У таблиці 1 наведено критичні значення цього методу.

Таблиця 1

Діапазон значень Z-показника за методикою Конана і Гольдера

Значення Z	+0,210	+0,480	+0,002	-0,026	-0,068	-0,087	-0,107	-0,131	-0,164
Ймовірність затримки платежів	100	90	80	70	50	40	30	20	10

У 1977 році британські науковці Таффлер та Тішоу запропонували чотирьохфакторну модель, що може точно описати фінансовий стан компанії. Критичне значення індексу Z для даної методики дорівнює 0,25. Якщо Z більше за 0,3 – у компанії хороші довгострокові перспективи, а якщо Z менше, ніж 0,2 – банкрутство більш, ніж ймовірне. Наголошується, що методики: Чессера, Таффлера, Беєрмана, Альтмана визначались та використовувались на базі західноєвропейських компаній, тому вони мають очевидні недоліки: методики не є адаптованими до національної економіки країни; враховують лише балансові показники та показники звіту про фінансові результати; не враховують стан країни та її показників (показники розвитку галузі, статус постачальників та конкурентів, доходи та витрати споживачів). В основному, при оцінці банкрутства застосовують лише фінансові показники, а на практиці банкрутство компанії залежить не тільки від результатів фінансової сфери.

Крім того, усі ці моделі мають загальний недолік: вони не враховують специфіки діяльності підприємства залежно від галузі. Тому питання використання закордонних дискримінантних моделей в Україні ускладнюється такими факторами.

1. Кожна країна має свої особливості, при цьому методики сформовані за даними іноземних компаній.

2. Критерій Z, в основному, сформований в минулі десятиріччя; за останні роки економічна ситуація змінилася в цілому світі і тому є зрозумілим, що повторення аналізу на більш пізніх даних залишило б структурний склад моделей без змін.

3. Балансова вартість окремих активів не відповідає їх ринковій ціні.

4. Інфляція значно впливає на формування певних показників.

Незважаючи на названі недоліки, дані моделі мають високу ймовірність оцінювання та доволі ефективні при практичному застосуванні. Для порівняння: дані моделі дискримінантного характеру можна застосовувати для підтвердження результатів як окремо, так і в сукупності, правда, з певною корекцією. За проведеним адаптивним аналізом можна стверджувати, що українським підприємствам для аналізу фінансового стану та прогнозування банкрутства найбільш доцільно використовувати модель Таффлера. Показники цієї моделі є більш стабільними та плавними, а для наших ринкових умов порогове число є не надто високим. Модель Спрінгейта та універсальна дискримінантна модель також отримали хороші результати, що свідчить про можливість використання їх для аналізу вітчизняних компаній.

Умови загострення кризи та погіршення фінансового стану значної кількості компаній в Україні потребують постійного дослідження та відповідних рекомендацій, враховуючи: оперативний контроль і аналіз показників звітності, які потребують відповідного удосконалення до вимог часу; адаптування систем показників щодо оцінки ймовірності банкрутства, їх перегляду та звуження відповідно до вдосконалення існуючих методик.

Петрук А.О., аспірант
Науковий керівник: Петрук О.М., д.е.н., проф.
Державний університет «Житомирська політехніка»

РЕГУЛЮВАННЯ СВІТОВОГО РИНКУ ПОХІДНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ

В даний час похідні фінансові інструменти (ПФІ) є надзвичайно важливим видом фінансових інструментів і відіграють значну роль на фінансових і нефінансових ринках. Вони надають можливість хеджування ризиків, а також дозволяють не тільки удосконалити старі, але й розробляти нові торгові стратегії. Глобальний ринок похідних фінансових інструментів на сьогодні є основою для всієї міжнародної фінансової арени. Компанії по всьому світу використовують ПФІ для ефективного хеджування своїх ризиків і для зменшення невизначеності з приводу майбутніх цін на активи. Деривативи роблять величезний внесок в розвиток економіки і підвищують ефективність ринку за рахунок більш точного визначення ціни фінансового інструменту в ході вільних біржових торгів.

З кожним роком обсяг обороту ПФІ зростає високими темпами, а самі інструменти стають складнішими, що призводить до залучення ще більшої кількості компаній в структуровану схему фінансових інструментів. Разом з тим обсяги ринку деривативів є реальною загрозою для глобальної економіки через його нерегульованість, що створює досить вагомі причини для хвилювання лідерам провідних фінансових держав. Нерегульованість ринку ПФІ є наслідком того, що найбільші фінансові інститути протягом довгого часу за допомогою політичного лобі блокували будь-які спроби ввести зміни до законодавства з приводу регулювання позабіржового ринку. Найбільшим банкам і організаціям, які мають відкриті позиції на ринку похідних фінансових інструментів, не вигідно втручання регулюючих органів і контроль над обігом контрактів і контрагентів, так як це ускладнює процедуру укладання угод на основі ПФІ. В свою чергу, відсіювання деяких контрагентів, що не відповідають вимогам біржового лістингу, призведе до зниження обсягів обороту інструментів і зменшення потенційного прибутку.

Одним із шляхів поступового вирішення даної проблеми є залучення регуляторів в процес укладання угод ПФІ, що, безумовно, призведе до зниження обсягів відкритих позицій і зниження потенційного прибутку для контрагентів. Найбільші банки відстоюють позицію невтручання держави у фінансове середовище, стверджуючи, що вони «занадто великі, щоб впасти». Дана концепція була спростована в 2008 році, коли влада США була змушена витратити колосальні кошти на підтримку цих самих найбільших банків, що, в свою чергу, не дозволило вийти з під контроль всієї фінансової системи країни. Таким чином, в підсумку доведеться зробити вибір: пожертвувати прибутком сьогодні заради збереження стабільності світової фінансової системи або продовжувати нарощувати обсяги угод, велика частина яких залишається нерегульованою, що в підсумку призведе до грандіозного падіння найбільших фінансових корпорацій і світової фінансової системи.

Збереження великих нерегульованих оборотів на ринку похідних фінансових інструментів для сучасного періоду є більш ніж небезпечною ситуацією. У зв'язку з чим, основним завданням регулюючих органів найбільших країн має стати розвиток системи управління фінансовими потоками, що направляються на ринок ПФІ. Зарубіжні країни, зокрема Європейський Союз, приділяють значну увагу розробці нових вимог до ринку похідних фінансових інструментів. Так, 2018 р. ознаменувався новим рівнем правового регулювання європейських фінансових ринків. Це пов'язано, з набранням чинності нового законодавства, спрямованого на підвищення прозорості ринків капіталу та фінансових інструментів, зокрема деривативів.

Основні зміни у законодавстві відбулися з наступних напрямів:

1. Введення режиму розкриття інформації до і після торгів фінансовими інструментами.
2. Збільшення обсягу торгів на регульованих майданчиках.
3. Введення обмежень відкритих позицій і вимог до звітності щодо товарних деривативів.
4. Підвищення рівня захисту інвесторів шляхом впровадження додаткових вимог щодо консультування з питань інвестиційної стратегії.
5. Забезпечення недискримінаційного доступу до торговельних та пост-торговельних послуг.
6. Посилення загальноєвропейського регуляторного спостереження і співробітництва між національними регуляторами.

Останні роки Україна активно працює над імплементацією норм нового європейського законодавства про ринки фінансових інструментів, зокрема, MiFID II та MIFIR у своє правове поле. Недосконалість українського законодавства щодо ринку деривативів, відсутність норм їх емісії, регулювання та обігу негативно впливає на фінансову систему України. Хоча деривативи й становлять велику небезпеку при їх неконтрольованому використанні, все ж при відпрацьованому законодавстві вони є доволі ефективним та необхідним інструментом.

Погорельцева І.В., студ., гр. ФБСМ-6, ФБСО
 Науковий керівник: Дячек С.М., к.е.н., доц., доц. кафедри фінансів та кредиту
 Державний університет «Житомирська політехніка»

МЕТОДИ АНТИКРИЗОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

На сучасному етапі економічного розвитку країни залишається актуальною проблема управління фінансово нестабільними підприємствами. Саме для цих підприємств є доцільним застосування ефективної системи антикризового управління, яка дозволить як побороти кризовий стан, так і запобігти йому у майбутньому. У практиці антикризового управління загальноприйнято використовувати методи, що сприяють стрімкому виходу компанії з кризового стану та відновленню його результативного функціонування та становлення. В економічній літературі не існує чіткого групування методів антикризового менеджменту – однак найчастіше можна зустріти їх поділ на стратегічні та тактичні. Окремі науковці пропонують виділяти групу спеціальних методів (рис. 1).

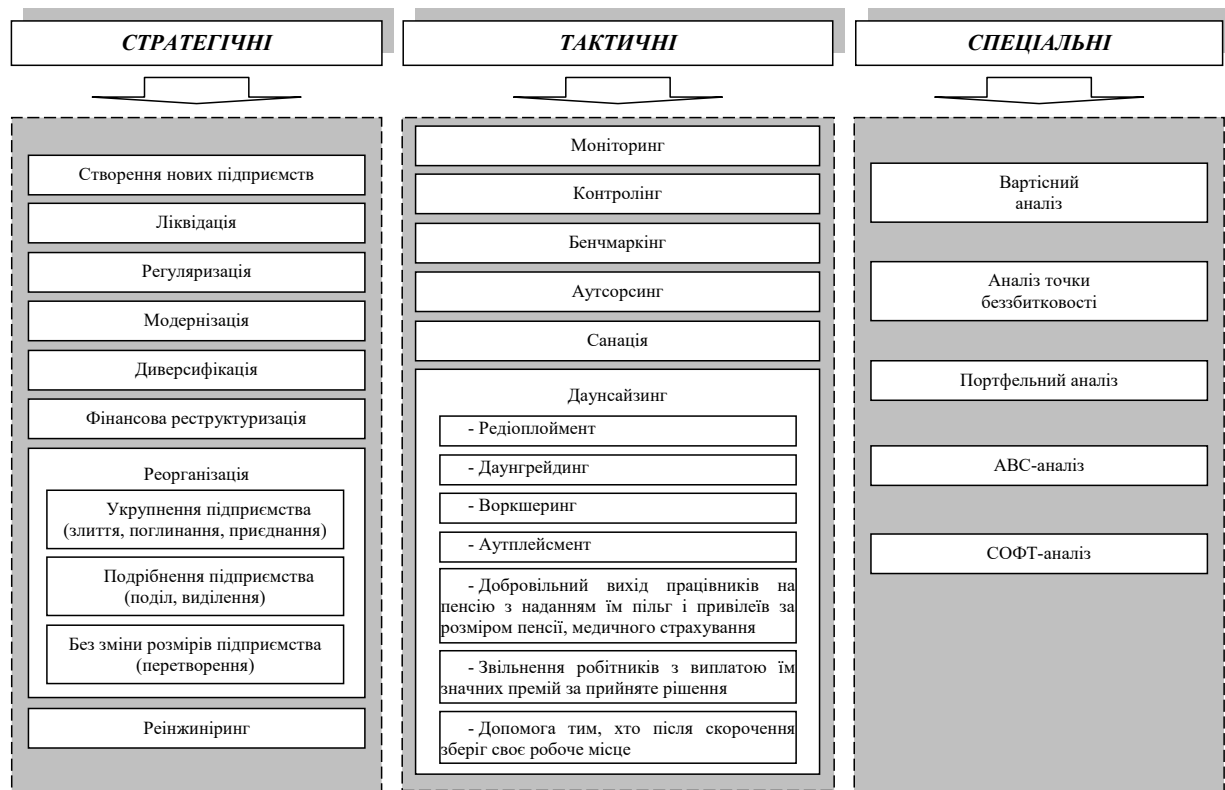


Рис. 1. Методи антикризового менеджменту

Оскільки антикризове управління представляє собою сукупність методів, прийомів, що дозволяють не лише долати негативні наслідки кризи, а й розпізнавати їх та здійснювати профілактику, вважаємо за необхідне групувати методи антикризового управління за їх спрямованістю або за стадією кризи (табл. 1).

Як бачимо з таблиці 1, на стадії запобігання кризи має місце застосування, в першу чергу, спеціальних методів – таких, як аналіз зовнішнього за внутрішнього середовища, вартісний аналіз, аналіз точки беззбитковості, портфельний аналіз, АВС-аналіз та СОФТ-аналіз. Це дасть змогу виявити сильні та слабкі сторони підприємства, можливі ризики, які виникають під час здійснення підприємством своєї діяльності та мінімізувати їх, тобто попередити кризову ситуацію. Використання вартісного аналізу направлене на зменшення вартості окремих компонентів продукції без зменшення обсягів її виробництва та реалізації. Перевагою здійснення аналізу точки беззбитковості є швидке одержання досить точного прогнозу основних показників діяльності підприємства при зміні умов на ринку. Портфельний аналіз дозволить поліпшити стратегічне планування на підприємстві. АВС-аналіз застосовується з метою добору найбільш важливих для підприємства постачальників і клієнтів, видів сировини і матеріалів, найбільш рентабельної продукції. Завдяки цьому вдається сконцентрувати увагу на пріоритетних напрямках зниження собівартості продукції, а також позначити реальні шляхи підвищення обсягів

реалізації. Пороте найбільш ефективним, на нашу думку, є СОФТ-аналіз, так як він передбачає аналіз як всього підприємства, так і його структурних підрозділів чи окремих видів продукції. Метою даного аналізу є усунення наявних слабких місць (зловживання керівництва, крадіжки на виробництві, застарілий асортимент продукції), нейтралізація ризиків, ефективне використання існуючого потенціалу – наявність кваліфікованого персоналу, низькі витрати на заробітну плату, наявність власних виробничих потужностей., використання додаткових шансів. Застосування даунсайзингу дає можливість швидко покращити показники діяльності підприємства. За допомогою цього методу скорочується чисельність персоналу, змінюється його організаційна структура і структура організаційного процесу.

Таблиця 1

Напрями використання антикризових методів управління

Метод	Спрямованість методу		
	запобігання кризи	період кризи	подолання наслідків кризи
ліквідація			+
створення нових підприємств		+	
регуляризація		+	
модернізація			+
злиття		+	
диверсифікація			+
реструктуризація		+	
реінжиніринг		+	
санація			+
даунсайзинг	+		
моніторинг	+		
контролінг	+		
аутсорсинг			+
бенчмаркінг			+
вартісний аналіз	+		
аналіз точки беззбитковості	+		
портфельний аналіз	+		
ABC-аналіз	+		
СОФТ-аналіз	+		

В період кризи підприємство знаходиться в пошуку методів, які допоможуть нейтралізувати кризову ситуацію. На даному етапі доцільно застосовувати такі методи, як: створення нових підприємств, регуляризація, реорганізація, фінансова та виробнича реструктуризація, реінжиніринг. Регуляризація полягає в формуванні підприємством системи стратегічного планування та управлінського обліку, створенні комплексної системи фінансового контролю, автоматизованої системи обліку, повноцінних маркетингових служб тощо. На противагу іншим методам, реструктуризацію вважають найскладнішим сучасним методом антикризового управління підприємств. Підприємства використовують цей метод тоді, коли існуюча система управління неспроможна забезпечити ефективне управління діяльністю та розвитком усіх напрямків діяльності одночасно. Злиття та створення нових підприємств дасть можливість спільно розподіляти ризики. За допомогою реінжинірингу підприємство може підвищити показники своєї ефективності, такі як продуктивність праці, час обслуговування чи виготовлення продукції тощо.

Для подолання наслідків кризи і уникнення банкрутства доцільно застосовувати санацію, аутсорсинг, бенчмаркінг, ліквідацію, модернізацію та диверсифікацію. За допомогою санації можна швидко досягти фінансового оздоровлення підприємства, відновлення його платоспроможності, а також задоволення вимог кредиторів повним обсягом або частково. Використання аутсорсингу як методу антикризового управління дасть можливість підприємству, яке знаходиться в кризовому стані, сконцентрувати увагу та наявні ресурси на подоланні проблем, викликаних кризою, дасть змогу перекласти деякі ризики на компанії-аутсорсери, підвищити керованість підприємством в умовах кризи, зменшити витрати на обслуговування і бізнес-процеси та збільшити прибуток. За допомогою бенчмаркінгу можна визначити цільові параметри діяльності підприємства, яких варто дотримуватись, щоб забезпечити його стабільну конкурентоздатність. Модернізація підприємства забезпечить оптимізацію процесів виробництва, що дає змогу успішно протистояти конкурентам на ринку. Диверсифікація, за рахунок об'єднання різних стадій виробництва та розподілу різних видів діяльності, забезпечить суттєву економію витрат.

Отже, діяльність будь-якого підприємства супроводжується ймовірністю виникнення та розвитку кризових процесів, що зумовлює необхідність пошуку методів антикризового управління. Існування значної їх кількості пов'язане з наявністю різних підходів до антикризового управління підприємством та різними причинами виникнення самих кризових явищ. Оперативність та своєчасність застосування досліджених методів антикризового управління на відповідній стадії кризи, сприятимуть швидкому виходу підприємства з кризового стану та відновленню його ефективного функціонування та розвитку.

Полчанов А.Ю., д.е.н., доц., доц. кафедри фінансів і кредиту
Державний університет «Житомирська політехніка»

МОДЕЛЮВАННЯ ВІДДАЧІ ВІД ІНВЕСТИЦІЙ У ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ (НА ПРИКЛАДІ ІТ-ФАХІВЦІВ В УКРАЇНІ)

Український ІТ-сектор є однією з найбільш перспективних галузей вітчизняної економіки. Відповідно до дослідження «Ukraine – The Country That Codes», підготовленого компанією N-iX, спостерігаються суттєві темпи зростання (близько 26 % на рік). Роль сектору у національній економіці стає все більшою і важливіше (ІТ-експорт забезпечує 1/5 валютних надходжень і зайнятості країни 185 000 людей). В той же час в Україні фактично відсутні наукові дослідження з питань оцінки впливу досвіду, освіти та інших факторів на оплату праці працівників ІТ галузі. Виняток становлять дослідження присвячені розрахунку типових статистичних показників – середнє, медіани, стандартні відхилення, квартилі, мінімальне та максимальне значення. Задача прогнозування полягає в тому, щоб на основі емпіричних даних виявити закономірності, що впливають на розмір заробітної плати, та зробити прогноз заробітної плати для кандидата із конкретним досвідом, освітою та іншими характеристиками.

Модель, яку часто використовують для подібних формалізована у вигляді рівняння, що пояснює дохід від заробітної плати як функцію від навчання та досвіду:

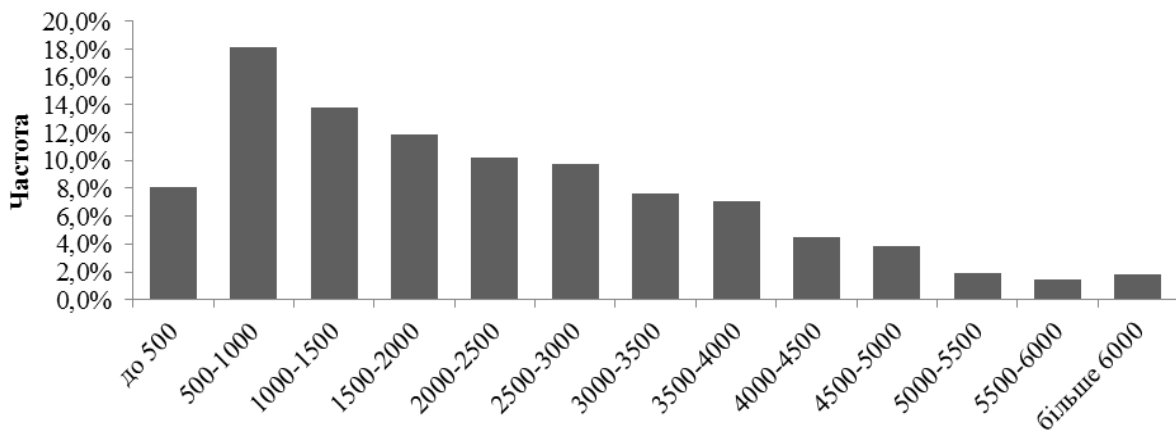
$$\ln w = f(s, x) = \ln w_0 + \beta_1 * s + \beta_2 * x + \beta_3 * x^2 + \varepsilon,$$

де w – заробітна плата, w_0 – заробітна плата людини без досвіду та освіти, s – кількість років навчання, а x – кількість років досвіду, ε – помилки моделі.

Відповідно до чого коефіцієнти $\beta_1, \beta_2, \beta_3$ використовуються як віддача від навчання та досвіду.

Для виявлення закономірностей формування заробітної плати доцільно використати результати опитування, проведеного DOU.UA у грудні 2020 року. За даними Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань, кількість ІТ-спеціалістів, зареєстрованих як ФОП становить більше 183 тис. осіб, при цьому участь у грудневому опитуванні взяли 10 279 спеціалісти, тобто близько 6 % всіх фахівців.

Розподіл заробітних плат опитаних ІТ-фахівців має мітко виражене зміщення в ліво, освідчить про те, що переважна частина спеціалістів отримує відносно незначну заробітну плату, в той час як невелика частина отримує суттєву віддачу від свого капіталу (рис. 1).



Джерело: розрахунок автора на основі опитування dou.ua за грудень 2020 р.

Рис. 1. Розподіл заробітних плат опитаних ІТ-фахівців у дол. США

Переважна більшість опитаних спеціалістів має вищу освіту (87 %), ще 7 % в процесі здобуття вищої освіти. При цьому майже третина опитаних (31 %) серед тих, хто здобув або здобуває освіту, навчалися у одному з 5 закладів НТУУ «КПІ», НУ «Львівська політехніка», КНУ ім. Шевченка, ХНУРЕ, НАУ.

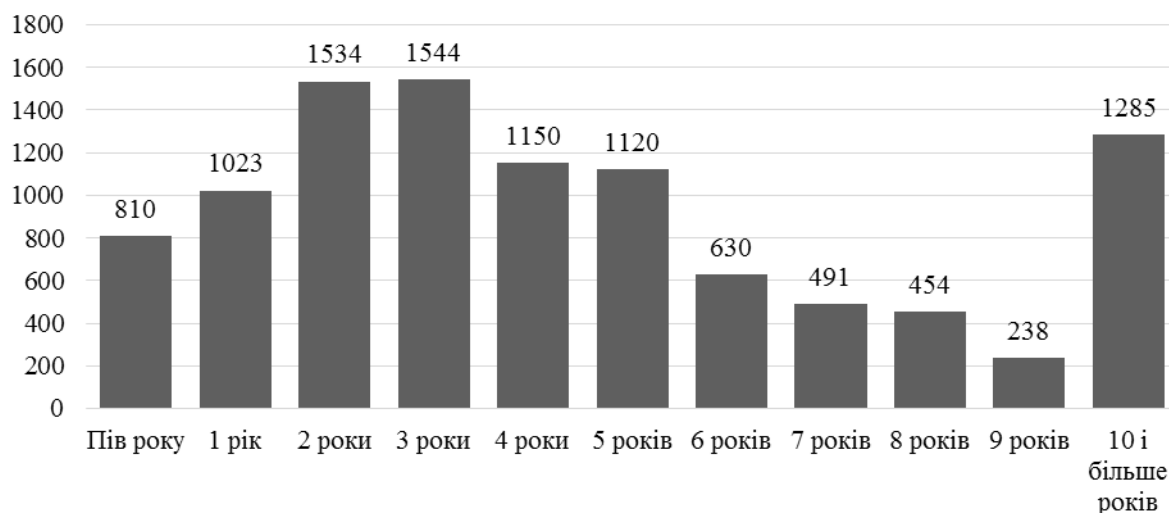
Відповідно до даних про досвід фахівців (рис. 2.), 51 % опитаних мають від 1 до 4 років досвіду. При цьому слід зазначити, що, на відміну від первинних даних, для візуалізації ми об'єднали у одну групу фахів з досвідом роботи до 3 місяців, від 3 до 6 місяців, та більше 6 місяців у категорію «Півроку».

Оскільки вихідні дані містили якісні змінні, а для моделювання нам було необхідно кількісні змінні, ми зробили відповідні трансформації. Так інформація про освіту була змінена таким чином:

- середня освіта – 10 (використано роки навчання в школі);

- ще студент – 12 (до навчання в школі додано навчання на 2-х курсах в університеті);
- вища освіта – 15 (до навчання в школі додано навчання протягом 5 років в закладі вищої освіти);
- дві вищі – 17 (після закінчення закладі вищої освіти перепідготовка протягом 2-х років)
- кандидат наук – 19 (після закінчення закладі вищої освіти навчання в аспірантурі та захист дисертації протягом 4-х років).

При цьому змінну про досвід роботи, що не було зазначено у роках, було трансформовано таким чином: менше як 3 місяці – 0; 3 місяці – 0,25; пів року – 0,5; 10 і більше років – 10 тощо.



Джерело: розрахунок автора на основі опитування doc.ua за грудень 2020 р.

Рис. 2. Досвід роботи за спеціальністю опитаних ІТ-фахівців

В межах цього дослідження ми висуваємо наступні гіпотези:

Гіпотеза 1. Між заробітною платою та кількістю років навчання існує зв'язок ($H_1: \beta_1 \neq 0$), і виходячи з економічної теорії, ми припускаємо, що такий зв'язок є позитивним.

Гіпотеза 2. Між заробітною платою та кількістю років роботи існує зв'язок ($H_2: \beta_2 \neq \beta_3 \neq 0$), і виходячи з економічної теорії, ми припускаємо, що $\beta_2 > 0$, а $\beta_3 < 0$.

Результати проведеного регресійного аналізу наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Результати регресійного аналізу

	Estimate	Std. Error	t value	Pr(> t)	
(Intercept)	6,1216135	0,0492873	124,203	<2e-16	***
s	0,0074593	0,0033823	2,205	0,0274	*
x_1	0,4656403	0,0064303	72,413	<2e-16	***
x_2	-0,0275987	0,0005872	-47,002	<2e-16	***
Residual standard error: 0,5093 on 10275 degrees of freedom					
Multiple R-squared: 0,5683, Adjusted R-squared: 0,5682					
F-statistic: 4510 on 3 and 10275 DF, p-value: < 2,2e-16					

З огляду на це, можна стверджувати про існування таких тенденцій:

- 1) кожен наступний рік навчання збільшує заробітну плату на 0,07 % (Гіпотеза 1 підтвердилась);
- 2) між досвідом роботи та заробітною платою існує не лінійний зв'язок. Після здобуття 7 років досвіду темп зростання заробітної плати ІТ фахівців починає скорочуватись (Гіпотеза 2 підтвердилась);
- 3) базова заробітна плата ІТ фахівця без досвіду та освіти становить 455 дол. США.

В той же час в представленій моделі не враховано посаду, місто проживання, рівень володіння англійською мовою, стать, розмір та тип компанії, інші фактори (мови програмування, сфера роботи компанії, юридичне оформлення відносин з роботодавцем).

В цілому інвестиції в людський капітал через здобуття нових знань та навичок, професійний та кар'єрний розвиток є досить обґрунтованими та доцільними для фахівців у сфері інформаційних технологій. З огляду на це перспективним є використання розробленої економіко-математичної моделі для формування рекомендацій щодо встановлення очікуваної заробітної праці для кандидатів з урахуванням їх освіти та досвіду.

ФІНАНСОВА САНАЦІЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ЯК ЗАСІБ ЗАПОБІГАННЯ БАНКРУТСТВУ

За останній час спостерігається збільшення кількості фінансово нестійких підприємств, оскільки більшість юридичних осіб не тільки не вміють конкурувати на ринку, але й не справляються з виплатою своїх зобов'язань. Тому, у системі заходів фінансового оздоровлення суб'єкта господарювання і виходу його з економічної кризи застосовують «санацію».

Санація – це комплекс заходів спрямованих на поліпшення фінансового стану підприємства, відновлення його платоспроможності і ліквідності та запобігання банкрутства. Виділяють такі форми санації як: реорганізація, продаж певної частини майна, зменшення власного капіталу, скорочення персоналу та реструктуризація боргу. Також, можна виокремити типи санаційних заходів, що поділяються на досудову санацію, яка скерована на запобігання порушень у провадженні справи про банкрутство і здійснюється на основі законодавства. Другий тип санаційних заходів це – судова санація, яка необхідна, коли процес банкрутства розглядається в судовому порядку згідно з нормами про неспроможність підприємства здійснювати надалі свою діяльність. Виділяють, гетерономну санацію, що передбачає участь у ній сторонніх осіб, тобто, банків, клієнтів, держави та автономна санація, яка відбувається за рахунок власних коштів підприємства, без залучення сторонніх осіб.

За фінансовими ознаками виділяють чисту санацію (санацію без залучення додаткових фінансових ресурсів, в тому числі зменшенням статутного капіталу, списанням боргів, самофінансуванням за рахунок прибутку) та санацію із залученням нового фінансового капіталу.

На даному етапі відбувається поступове зменшення кількості збанкрутілих підприємств, що показано на рисунку 1, що є дуже позитивним явищем, навіть у 2020 році під час пандемії, яка завдала бізнесу значного удару, підприємства змогли вистояти, але не зважаючи на це, проблема банкрутства все ще є актуальною, тому процес санації необхідний для тих суб'єктів господарювання, які мають резерви для покращення свого фінансового стану.

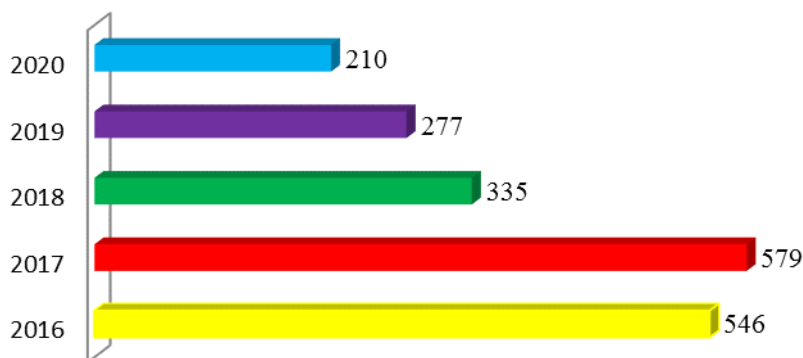


Рис. 1. Кількість збанкрутілих підприємств протягом 2016–2020 рр.
(сформовано на основі даних Державної служби статистики України)

Основним документом при проведенні санації є план санації, який повинен містити та розкривати заходи щодо оздоровлення підприємств та обов'язково повинен вказуватися період відновлення його платоспроможності. Необхідним також є план погашення вимог кредиторів, в якому має бути вказано порядок сплати всіх заборгованостей. Якщо повинні забезпечуватися нерозголошення даних, тобто ми маємо справу з державною таємницею, то необхідно здійснити заходи щодо забезпечення її охорони та за наявності державного майна варто внести пропозиції щодо подальшого його використання.

Отже, банкрутство підприємства може завдати збитків не тільки власникам підприємства чи його акціонерам, але й державі, оскільки не будуть сплачуватися до бюджету податки, також при скороченні персоналу збільшиться безробіття. Кризова ситуація на підприємстві не виникає без причин та не проходить без наслідків, тому на самому початку необхідно розробити чіткі заходи, які допоможуть швидко ідентифікувати та усунути причини її виникнення, саме тому, при вчасному реагуванні на кризові явища та вжиття ефективних заходів санаційного процесу, можна запобігти подальшому банкрутству суб'єкта господарювання.

Рудківська А.М., студ., гр. ЗФБС-20м, ФБСО
Науковий керівник: Новак О.С., к.е.н., доц.
Державний університет «Житомирська політехніка»

ОЦІНКА КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКА

Сучасний кризовий період на світових фінансових ринках впливає не лише на труднощі в реалізації товарів та послуг вітчизняних товаровиробників та суб'єктів підприємницької діяльності, а й на окремі галузі секторів економіки, одним з яких є банківський сектор. Комерційні банки є рушієм економічного і соціального розвитку країни, оскільки вони забезпечують фінансовою підтримку, державні та приватні підприємства (надання постійних робочих місць), а також громадян (зростання купівельної спроможності за рахунок кредитних коштів). Однак, незважаючи на великий ступінь значущості, в них присутні негативні аспекти в діяльності, які прямим чином впливають на їх функціонування, це такі, як: переважання кредитів над депозитними вкладками, нераціональна структура кредитного портфеля, хибна та неточна оцінка кредитних ризиків. Усе це в поєднанні з зовнішніми чинниками підриває стабільність банківського сектору. Тому постає важливе питання для комерційного банку: «Як сформувати якісний кредитний портфель та достовірно оцінити рівень кредитного ризику позичальників»?

Питанню управління кредитним ризиком банку присвячено праці таких вітчизняних та зарубіжних науковців і практиків, як: В.Бобиль, О.Васюренко, Ж.Довгань, В.Вітлінський, Х.Грюнінг, О.Дзюблук, О.Кириченко та ін. Зокрема, питаннями оцінки кредитного ризику займалися І.Белова, І.Білецька, Р.Коцовська, О.Терещенко.

Кредитний ризик характеризується ймовірністю невиконання боржником зобов'язань, щодо взятої позики та сплати відсотків за використання цієї позики. Тобто кредитний ризик виникає внаслідок неплатоспроможності або небажання позичальника, виконувати фінансові зобов'язання згідно банківської угоди. У Постанові НБУ № 351 від 30.06.2016 «Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями» кредитний ризик визначено як розмір очікуваних втрат (збитків) за активом унаслідок дефолту боржника / контрагента.

Найбільш поширеними в практиці комерційних банків заходами, направленними на зниження кредитного ризику є оцінка кредитоспроможності позичальника. Банківські установи розробляють різні підходи до оцінки кредитоспроможності клієнтів, причому кожен конкретний банк розробляє власну систему оцінки, але базовим переліком показників для оцінки кредитоспроможності позичальника є: визначення та встановлення певних критеріїв залежно від цільового використання кредиту (на придбання або будівництво житла, придбання транспортних засобів, товарів тривалого використання, на інші потреби), його обсягу й строку, виду забезпечення (застави) за кредитом. Результатом некоректної оцінки кредитоспроможності позичальників банку може стати погіршення якості кредитного портфеля, яке до того ж, викликає ще й необхідність додаткового резервування, а в гіршому випадку призведе до банкрутства банку.

Саме за допомогою оцінки кредитоспроможності відбувається виявлення кредитного ризику, на який наражається банк, видаючи кредит кожному окремому позичальнику, що, в свою чергу, має прямий вплив на якість кредитного портфеля. Для позичальників дана оцінка також грає значну роль, оскільки від цього результату залежить, в якому обсязі буде надано кредит і чи буде його надано взагалі. Для оцінки кредитоспроможності банками використовуються наступні методики: скорингові моделі, методика визначення платоспроможності, оцінка кредитної історії. Використання скорингу, як одного з головних інструментів в управлінні ризиками кредитних операцій визнано в світі як одне з найефективніших. При цьому рівень даної ефективності варіюється в залежності від факторів, що враховуються в ній. Ключовою складовою скорингу при оцінці кредитоспроможності позичальника є набір характеристик, на основі яких робиться висновок про можливість видачі кредиту клієнту.

На сьогодні розроблено велику кількість скорингових моделей, котрі базуються на регресійних моделях, множинному дискримінантному аналізі, нечіткій логіці, тощо. Також розроблено низку систем експертного оцінювання можливості надання кредиту, зокрема в споживчому сегменті. Всі вони обумовлені як особистими характеристиками позичальника, так і параметрами кредиту, на котрий претендує особа або ж підприємство. Численні параметри оцінки та їх конкретизація дають можливість найбільш точно оцінити кредитний ризик позичальника та обрати методи його мінімізації.

Узагальнюючи вище сказане, можна зробити висновок, що на сьогоднішній день не існує універсального і єдиного підходу для оцінки кредитоспроможності позичальника, від якого залежить фінансовий стан банку. Для цього необхідне впровадження скорингових моделей, адже вони мають ряд значних переваг, таких як: зниження рівня неповернення кредиту, швидкість в ухваленні рішень та можливість ефективного управління кредитним портфелем.

Сич Я.О., магістрант, гр. ЗФБС-20-1м, ФБСО
Науковий керівник: Литвинчук І.В., к.е.н., доц.
Державний університет «Житомирська політехніка»

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПОДАТКОВОГО ЗАКОНОДАВТВА

Податковий кодекс України (ПКУ) регулює відносини, що виникають у сфері справляння податків і зборів, зокрема визначає вичерпний перелік податків та зборів, що справляються в Україні, та порядок їх адміністрування, платників податків та зборів, їх права та обов'язки, компетенцію контролюючих органів, повноваження і обов'язки їх посадових осіб під час адміністрування податків та зборів, а також відповідальність за порушення податкового законодавства [1]. Разом з тим, стаття 3 ПКУ визначає й інші документи, на яких ґрунтується податкове законодавство в Україні, зокрема:

- Конституція України;
- Податковий кодекс України;
- Митний кодекс України та інші закони з питань митної справи у частині регулювання правовідносин, що виникають у зв'язку з оподаткуванням митом операцій з переміщення товарів через митний кордон України;
- чинні міжнародні договори, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України і якими регулюються питання оподаткування;
- нормативно-правові акти, прийняті на підставі й на виконання ПКУ та законів з питань митної справи;
- рішення Верховної Ради Автономної Республіки Крим, органів місцевого самоврядування з питань місцевих податків та зборів, прийнятих за правилами, встановленими ПКУ [1].

Відповідно до ст. 4 ПКУ, Податкове законодавство України ґрунтується на таких принципах (табл. 1).

Таблиця 1

Принципи податкового законодавства України

№	Принцип	Характеристика
1	загальність оподаткування	кожна особа зобов'язана сплачувати встановлені ПКУ, законами з питань митної справи податки та збори, платником яких вона є згідно з положеннями ПКУ
2	рівність усіх платників перед законом, недопущення будь-яких проявів податкової дискримінації	забезпечення однакового підходу до всіх платників податків незалежно від соціальної, расової, національної, релігійної приналежності, форми власності юридичної особи, громадянства фізичної особи, місця походження капіталу
3	невідворотність настання визначеної законом відповідальності у разі порушення податкового законодавства	презумпція правомірності рішень платника податку в разі, якщо норма закону чи іншого нормативно-правового акта, виданого на підставі закону, або якщо норми різних законів чи різних нормативно-правових актів припускають неоднозначне (множинне) трактування прав та обов'язків платників податків або контролюючих органів, внаслідок чого є можливість прийняти рішення на користь як платника податків, так і контролюючого органу
4	презумпція правомірності рішень платника податку	встановлення податків та зборів з урахуванням необхідності досягнення збалансованості витрат бюджету з його надходженнями
5	фіскальна достатність	установлення податків та зборів відповідно до платоспроможності платників податків
6	соціальна справедливість	установлення податків та зборів, обсяг надходжень від сплати яких до бюджету значно перевищує витрати на їх адміністрування
7	економічність оподаткування	установлення податків та зборів у спосіб, який не впливає на збільшення або зменшення конкурентоздатності платника податків
8	нейтральність оподаткування	зміни до будь-яких елементів податків та зборів не можуть вноситися пізніше як за шість місяців до початку нового бюджетного періоду, в якому будуть діяти нові правила та ставки. Податки та збори, їх ставки, а також податкові пільги не можуть змінюватися протягом бюджетного року
9	стабільність	установлення строків сплати податків та зборів, виходячи із необхідності забезпечення своєчасного надходження коштів до бюджетів для здійснення витрат бюджету та зручності їх сплати платниками
10	рівномірність та зручність сплати	визначення на законодавчому рівні усіх обов'язкових елементів податку
11	єдиний підхід до встановлення податків та зборів	

Отже, Податковий кодекс України є ключовим документом у регулювання відносин платників податків і держави.

Список використаної літератури:

1. Податковий кодекс України. Режим доступу – <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>

Сосновська К.С., студ., гр. ФБСМ-6
Науковий керівник: Литвинчук І.В., к.е.н., доц.,
заст. зав. кафедри фінансів і кредиту
Державний університет «Житомирська політехніка»

СИСТЕМА БЮДЖЕТНОГО ПЛАНУВАННЯ

Сучасний рівень розвитку України серед першочергових завдань уряду висуває необхідність переходу до стабільного, прогнозованого та ефективного розвитку економіки країни, що вимагає проведення оцінки ресурсного потенціалу держави з метою досягнення поставлених цілей соціально-економічного розвитку, з урахуванням наявних бюджетних можливостей і виникаючих бюджетних ризиків та обмежень.

У системі заходів, спрямованих на успішне розв'язання з боку держави економічних і соціальних завдань в умовах ринкових відносин, важливе місце займає бюджетне планування. Воно є серцевиною всієї фінансової роботи в державі. Бюджетне планування охоплює всі стадії процесу складання, розгляду і затвердження бюджету як основного фінансового плану держави на наступний рік щодо використання централізованого фонду грошових ресурсів на вирішення соціально-економічних проблем.

Бюджетне планування є складовою загальнодержавного економічного планування. Рівень його організації, наукова обґрунтованість планових показників бюджету, їх збалансованість значною мірою визначають економічний і соціальний розвиток як окремих регіонів, так і держави загалом. Бюджетне планування – це науково обґрунтований процес визначення джерел створення та напрямів використання бюджетних ресурсів в економіці держави з метою забезпечення стабільного економічного й соціального розвитку. Це своєрідний інструмент системи фінансового управління, спрямованого на підвищення ефективності, дієвості та прозорості державного сектору, що здійснюється шляхом встановлення бюджетних цілей не тільки на наступний (плановий) рік, а й на перспективу.

Вагомий внесок у дослідження проблематики впливу бюджетного планування на соціально-економічне зростання країни зробили такі вітчизняні вчені як: С.Буковинський, О.Василик, В.Геєць, В.Глушенко, А.Даниленко, І.Запатріна, Л.Лисяк, І.Лук'яненко, І.Луніна, І.Лютий, В.Опарін, В.Федосов, І.Чугунов та інші.

За допомогою бюджетного планування визначається реальна величина доходів у наступному бюджетному періоді; розраховуються і обґрунтовуються розміри бюджетних видатків у галузевому і територіальному розрізах; закладається збалансованість бюджету.

Основними функціями бюджетного планування є:

- відображення основних напрямів бюджетної політики, що здійснюється органами законодавчої й виконавчої влади в державі;
- вибір раціональних шляхів бюджетного забезпечення передбачуваного рівня економічного й соціального розвитку на основі ефективного використання наявних у суспільстві ресурсів;
- здійснення необхідного рівня перерозподілу бюджетних ресурсів для досягнення темпів і пропорцій розвитку економіки й підвищення суспільного добробуту;
- встановлення раціональних форм мобілізації бюджетних ресурсів і на їхній основі визначення їх оптимальної структури.

Об'єктом бюджетного планування завжди є бюджетна діяльність держави, державних установ і організацій; предметною галуззю бюджетного планування є бюджетні ресурси, їхній рух при здійсненні відтворювальних процесів в економіці. Сферою застосування бюджетного планування є розподіл і перерозподіл бюджетних ресурсів на всіх стадіях відтворювального процесу. Безпосередньо об'єктами бюджетного планування виступають бюджетні доходи, витрати та міжбюджетні трансферти. На державному (центральному) рівні об'єктом бюджетного планування виступають показники – державного бюджету, на регіональному рівні – показники місцевих бюджетів.

Основними суб'єктами бюджетного планування є держава та органи місцевого самоврядування в особі відповідних органів законодавчої та виконавчої влади, що приймають участь у бюджетному процесі, а саме: – Президент України, – законодавчі та виконавчі органи влади, – головні розпорядники бюджетних коштів, – органи бюджетного контролю, – одержувачі бюджетних коштів.

З урахуванням вимог, що ставляться перед економікою країни на сучасному етапі розвитку, планування бюджету здійснюється у відповідності до наступних принципів:

- цілісності, який забезпечується розробленням взаємоузгоджених прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку України, окремих галузей економіки та окремих адміністративно-територіальних одиниць на коротко- та середньо-строковий періоди;

- науковості, який забезпечується розробленням прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку на науковій основі, постійним удосконаленням методології та використанням світового досвіду в галузі планування та прогнозування;

- об'єктивності, який полягає в тому, що прогнозні та програмні документи економічного і соціального розвитку України розробляються на основі даних органів державної статистики, центральних і місцевих органів виконавчої влади, даних із офіційних видань Національного банку України;

- самостійності, який полягає в тому, що місцеві органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування в межах своїх повноважень відповідають за розроблення, затвердження та виконання прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку відповідних адміністративно-територіальних одиниць. Прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку забезпечує координацію діяльності органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування;

- *гласності*, який полягає в тому, що прогнозні та програмні документи економічного і соціального розвитку є доступними для громадськості. Ця інформація забезпечує суб'єктів підприємницької діяльності необхідними орієнтирами для планування власної виробничої діяльності;

- рівності, який полягає в дотриманні прав та врахуванні інтересів місцевого самоврядування та суб'єктів господарювання всіх форм власності;

- дотримання загальнодержавних інтересів, який полягає в тому, що розроблення прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку здійснюється, виходячи з необхідності забезпечення реалізації загальнодержавної соціально-економічної політики та економічної безпеки держави.

Необхідність підвищення ефективності використання бюджетних коштів потребують задіяння сучасних методів бюджетного планування. Важливість бюджетного планування для прийняття зважених управлінських рішень актуалізує необхідність обґрунтування теоретичних засад та узагальнення наявних методів бюджетного планування, визначення тих, які найбільш відповідають потребам сьогодення.

Традиційні для України методи планування: аналітичний, балансовий, нормативний, коефіцієнтів та програмно-цільовий, які тісно взаємопов'язані.

Нормативний метод бюджетного планування полягає у використанні заздалегідь визначених норм та нормативів для показників, що плануються. Використання даного методу є найбільш ефективним у разі формування та використання науково-обґрунтованих норм та нормативів, які є адекватними до діючих економічних законів та враховують специфіку соціально-економічних процесів та територій на яких плануються.

Метод коефіцієнтів передбачає застосування певних коефіцієнтів, які використовуються для корегування показників бюджету минулих періодів.

Використання аналітичного методу бюджетного планування полягає у дослідженні величини зміни показника у планову періоді відносно минулого, та виявленні факторів, що здійснюють вплив на зміну його динаміки. Даний метод вважається доволі точним і досить простим у використанні та дозволяє встановити залежність між різними показниками.

Використання балансового методу полягає у можливості розподілу (перерозподілу) наявних ресурсів відповідно до потреб держави, чи конкретного регіону (території), що дає змогу зменшити або цілком покрити існуючий дефіцит фінансових ресурсів ланок бюджетної системи. Поряд з тим, використання балансового методу повинно відбуватись відповідно до існуючих потреб, надмірний перерозподіл коштів може призвести до зменшення ефективності їх використання.

Програмно-цільовий метод бюджетного планування є провідним інструментом, який включає в себе, відповідно до ст. 20 Бюджетного кодексу України, наступні складові: бюджетні програми, відповідальні виконавці бюджетних програм, паспорти бюджетних програм, результативні показники бюджетних програм. Даний метод ґрунтується на прийнятті та затвердженні бюджетних програм, реалізацію яких покладено на відповідальних виконавців. Результативні показники бюджетної програми використовуються для оцінки ефективності бюджетної програми і включають кількісні та якісні показники, які визначають результат виконання бюджетної програми, характеризують хід її реалізації, ступінь досягнення поставленої мети та виконання завдань бюджетної програми.

Отже, бюджетне планування, є однією із найсучасніших складових бюджетного менеджменту, спрямована на підвищення результативності процесу формування та витрачання бюджетних коштів.

Стабільне зростання добробуту в країні можливе лише у разі забезпечення чіткої роботи всього бюджетного механізму із застосуванням під час планування доходів та видатків державного та місцевих бюджетів різних, адекватних ситуації методів бюджетного планування в комплексі.

Столяренко А.Ю., магістрант, гр. ЗФБС-20м, ФБСО
Науковий керівник: Литвинчук І.В., к.е.н., доц.
Державний університет «Житомирська політехніка»

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ БАНКІВСЬКОГО МАРКЕТИНГУ

Актуальність реалізації маркетингу в банківському секторі України має виняткове значення в період розвитку фінансового і грошово-кредитного ринків. Реформа у банківській сфері випереджає перетворення в інших галузях економіки. В роботі банків відбулися якісні зміни. Посилення конкуренції між депозитними установами, поява конкурентів в особі небанківських установ (страхових, трастових компаній, пенсійних фондів), відтік вкладів із банків внаслідок розвитку ринку цінних паперів призвели до необхідності використання банками маркетингового інструментарію [1, с. 9]. Сьогодні багато вітчизняних вчених проводять серйозні маркетингові дослідження в банківській сфері. Це: Е.С. Денисова, І.В. Алексєєв, С.П. Іванова, Л.Ф. Романенко, І.О. Лютий, О.Христофорова, О.Зайцев, А.Краєва, А.М. Крылов, В.Баханова, В.Вовк та ін. Проблема в тому, що західна школа передує в цьому напрямі науки. Банківська система там сформована і функціонує в ринкових умовах достатньо довгий час, і порівняно з українською школою маркетингу має беззаперечні переваги. Багато уваги приділяють маркетинговим дослідженням безпосередньо у банках, на виробництві, тому що це – фактор прибутковості. Маркетинг – це прикладна наука. Тому, нажалі, більшість наукових здобутків в цьому напрямі є комерційною таємницею. А значна кількість вчених одночасно є консультантами в маркетингових відділах банків і викладачами в університетах. Наприклад, Neal Reynolds, як сказано про нього у відомостях на сайті, працював із сотнями банків і кредитних союзів, допомагаючи їм збільшити депозити і долю ринку без зростання їх маркетингових бюджетів. Для інших авторів з країн, де ринкові відносини ще не мають високого рівня, інформація із закордонних джерел є основою для власних наукових досліджень і вирошування нових ідей на вітчизняному ґрунті.

Банківську діяльність можна визначити як процес створення кредиту та реалізації транзакційних послуг та обмінних операцій. Таким чином, банк є виробником специфічних товарів і послуг [2]. Маркетинг, з іншого боку, – це комплекс заходів по вивченню всіх чинників, що впливають на процес створення та реалізації продукту [3]. При цьому потрібно усвідомлювати, що маркетинг може мати зовнішню (ринок, клієнти) та внутрішню (персонал, розробка продукту, виробництво) спрямованість [4]. Таким чином, банківський маркетинг – це організаційно-управлінська стратегія пошуку засобів задоволення потреб клієнтури банку та власне банку за допомогою створення системи ефективного управління грошима, кредитами, відсотками, валютами, розрахунками з урахуванням особливостей маркетингового оточення та існуючої кон'юнктури ринку позичкового капіталу [1, с. 9]. Судячи з зазначених вище визначень можна зробити висновок, що інструменти банківського маркетингу існують для того щоб забезпечувати імплементацію маркетингової політики і сприяють досягненню її головних цілей на ринку. Цілі маркетингової політики мають повністю відповідати загальним корпоративним цілям та стратегіям банку. Головною метою діяльності банку, як і будь-якої комерційної структури в ринкових умовах є отримання прибутку. Функціонуючи в конкурентному середовищі, банки повинні постійно працювати над ефективністю власного бізнесу. Банки, як і будь-який суб'єкт бізнес-процесу, виробляють і продають на ринку свої специфічні продукти. Банківське «виробництво» базується на двох основах – постачальники ресурсів і споживачі продукту. Остаточний результат діяльності банків залежить як від зовнішніх, так і від внутрішніх чинників – від стану макроекономіки і від правильності власної організації. Відтак, маркетинг у банках спирається на знання ринку ресурсів та ринку споживачів банківського продукту, аналіз макро- та мікропроцесів у економіці. Маркетингова діяльність банку направлена на вдале позиціонування банку на ринку. Оскільки остаточним етапом циклу виробництва банківського продукту являється його реалізація, зусилля маркетингологів банку спрямовані, в першу чергу, на підвищення ефективності даного процесу. Відтак, основної уваги заслуговують споживачі банківських продуктів – фізичні та юридичні особи. Та, в першу чергу, представники бізнесу, виробництва.

Отже, поліпшення ефективності функціонування банківських інститутів, підвищення економічних показників діяльності банку, які створюють конкурентні переваги, потрібно забезпечувати за допомогою реалізації банківського маркетингу. Водночас проведення ринкових реформ в Україні неможливе без підвищення ефективності банківської діяльності. Важливе значення для реалізації цього завдання має застосування прийомів та методів банківського маркетингу.

Список використаної літератури:

1. Лютий І.О. Банківський маркетинг: підручн. [для студ. вищ. навч. закл.] / І.О. Лютий, О.О. Солодка – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 776 с. – ISBN 978-966-364-881-12.
2. Алексєєв І.В. Банківський маркетинг [Текст]: навчальний посібник / І.В. Алексєєв, О.В. Захарчук, Рим.Н.Н., 1998. - 96 с.
3. Банковский маркетинг нововведений: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / И.С. Петровна. Москва, 2001. 183 с.
4. Романенко Л.Ф. Банківський маркетинг [Текст]: підручник / Л.Ф. Романенко, 2004. 344 с.

Титарчук Н.С., студ., гр. ЗФБС-20-3М, ФБСО
 Науковий керівник: Литвинчук І.В., доц., к.е.н.
 Державний університет «Житомирська політехніка»

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОБІКУ ПЛАТНИКІВ ПОДАТКІВ

Облік платників податків ведеться з метою створення умов для здійснення контролюючими органами контролю за правильністю нарахування, своєчасністю і повнотою сплати податків, нарахованих фінансових санкцій, дотримання податкового та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи. Взяттю на облік або реєстрації у контролюючих органах підлягають всі платники податків. Облік платників податків у контролюючих органах ведеться за податковими номерами. Платник податку зобов'язаний стати на облік.

Облік осіб, які через свої релігійні переконання відмовляються від прийняття реєстраційного номера облікової картки платника податків та повідомили про це відповідний контролюючий орган, ведеться за прізвищем, ім'ям, по батькові і серією та номером діючого паспорта. У паспортах зазначених осіб контролюючими органами робиться відмітка про наявність у них права здійснювати будь-які платежі за серією та номером паспорта. Порядок внесення відмітки визначається центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну фінансову політику. Облік платників податків ведеться відповідно до Податкового Кодексу України. Особливості наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Особливості обліку платників податків в Україні

Фізичні особи підприємці	Самозайняті особи	Юридичні особи
1	2	3
- Взяття на облік фізичних осіб – підприємців у контролюючих органах здійснюється за податковою адресою на підставі відомостей з Єдиного державного реєстру, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань, наданих державним реєстратором згідно із Законом України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань»; - Дані про взяття на облік фізичної особи – підприємця передаються до Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань у день взяття на облік у порядку, встановленому Міністерством юстиції України та центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну фінансову політику; - Взяття на облік фізичної особи – підприємця підтверджується відомостями, оприлюдненими на порталі електронних сервісів, відповідно до Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань»;	- Облік самозайнятих осіб здійснюється шляхом внесення до Державного реєстру фізичних осіб – платників податків (далі – Державний реєстр) записів про державну реєстрацію або припинення підприємницької діяльності, незалежної професійної діяльності, перереєстрацію, постановку на облік, зняття з обліку, внесення змін стосовно самозайнятої особи, а також вчинення інших дій, які передбачені Порядком обліку платників податків, зборів; - Для взяття на облік фізичної особи, яка має намір провадити незалежну професійну діяльність, така особа повинна подати заяву та документи особисто (надіслати рекомендованим листом з описом вкладення) або через уповноважену особу до контролюючого органу за місцем постійного проживання; - Взяття на облік самозайнятої особи здійснюється контролюючим органом у день отримання відповідних відомостей від державного реєстратора (для фізичних осіб – підприємців) або прийняття заяви (для осіб, які здійснюють незалежну професійну діяльність);	- Взяття на облік за основним місцем обліку юридичних осіб та їх відокремлених підрозділів як платників податків та зборів у контролюючих органах здійснюється на підставі відомостей з Єдиного державного реєстру юридичних осіб у день отримання зазначених відомостей контролюючими органами; - Дані передаються до Єдиного державного реєстру у день взяття на облік юридичної особи в порядку, встановленому Міністерством юстиції України та центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну фінансову політику; - Взяття на облік за основним місцем обліку платників податків для яких законом установлені особливості їх державної реєстрації та які не включаються до Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань, здійснюється у день отримання відповідної заяви, яку платник податків зобов'язаний подати у десятиденний строк після державної реєстрації (легалізації, акредитації чи засвідчення факту створення іншим способом);

Закінчення табл. 1

1	2	3
• Якщо фізична особа зареєстрована як підприємець та при цьому така особа провадить незалежну професійну діяльність, така фізична особа обліковується у контролюючих органах як фізична особа – підприємець з ознакою провадження незалежної професійної діяльності	• Фізичній особі, яка провадить незалежну професійну діяльність, довідка про взяття на облік платника податків видається контролюючим органом із зазначенням строку, якщо такий строк вказаний у свідоцтві про реєстрацію чи іншому документі (дозволі, сертифікаті тощо), що підтверджує право фізичної особи на провадження незалежної професійної діяльності; • Довідка про взяття на облік самозайнятої особи втрачає чинність з моменту виникнення змін у даних про фізичну особу, які зазначаються у такій довідці, та підлягає заміні у контролюючому органі	• Взяття на облік юридичних осіб та їх відокремлених підрозділів як платників податків і зборів у контролюючих органах підтверджується відомостями, оприлюдненими на порталі електронних сервісів відповідно до Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань»; • У разі взяття на облік юридичних осіб та їх відокремлених підрозділів як платників податків і зборів у контролюючих органах не пізніше наступного робочого дня з дня взяття на облік за основним місцем обліку надсилається (видається) довідка про взяття на облік

Отже, правильний, своєчасний та повний облік платників податків дає змогу здійснювати контроль за правильністю нарахування, своєчасністю і повнотою сплати податків, нарахованих фінансових санкцій, дотримання податкового та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи, і відповідно наповненню бюджетів усіх рівнів. Також варто відмітити, що платник податків зобов'язаний стати на облік у відповідних контролюючих органах за основним та неосновним місцем обліку, повідомляти про всі об'єкти оподаткування і об'єкти, пов'язані з оподаткуванням, контролюючі органи за основним місцем обліку згідно з порядком обліку платників податків. У подальшому будуть розглянуті більш детально особливості обліку платників податку в Україні.

Топило В.А., аспірант

Науковий керівник: Петрук О.М., д.е.н., проф.
Державний університет «Житомирська політехніка»

ФОРМУВАННЯ МОДЕЛЕЙ БЮДЖЕТУВАННЯ У ВЕРТИКАЛЬНО ІНТЕГРОВАНІХ СТРУКТУРАХ

Бюджетування є важливим інструментом управління вертикально-інтегрованою структурою, оскільки забезпечує взаємозв'язок та узгодженість її оперативних та стратегічних цілей. Водночас, як показує практика, обґрунтована оцінка виконання оперативних бюджетів здійснюється не на достатньому рівні, що пов'язано з відсутністю фахівців з фінансового планування, застарілістю способів та прийомів бюджетування та нездатністю оперативно використовувати інформаційні бази даних для прийняття професійних управлінських рішень. Ми погоджуємось з позицією науковців, які стверджують, що сьогодні бюджети не перетворились на важливий інструмент прийняття управлінських рішень фахівцями, а інформація не використовується повністю, що впливає на подальшу господарську діяльність суб'єктів господарювання. Специфіка функціонування вертикально-інтегрованих структур вимагає застосування інноваційних підходів до впровадження цілісної системи бюджетування, що сприятиме ефективному використанню фінансових ресурсів на основі формування оптимальної для структури фінансової стратегії.

Оцінці моделей бюджетування присвячено наукові праці значної кількості вчених: С.Короленка [1] – щодо оцінки складностей впровадження системи бюджетування на вітчизняних підприємствах та пошуку напрямів їх усунення; О.Поліщука – щодо впровадження бюджетування на прикладі машинобудівних підприємств [3]; Д.Куліша – на прикладі аграрних підприємств [2]. В економічній літературі з бюджетування питання формування моделей розкрито доволі ґрунтовно у працях А.Череп [4]. Зокрема, науковець виділяє такі моделі: універсальна модель; індивідуальна бюджетна модель; модель бюджетування окремих видів діяльності; модель бюджетування фінансових потоків; модель бюджетування товарно-матеріальних потоків. У дослідженнях Д.Куліша згадується про адаптивну модель [2]. Враховуючи багатоваріантність розрахунків бюджетів, є необхідність у формуванні гнучкого бюджету, що дозволяє обрати найкращий варіант витрат для кожного структурного підрозділу підприємств, саме тому формування адаптивної моделі бюджетування є виправданим. Кожна з вищезгаданих моделей має власні переваги та недоліки. Наприклад, універсальна модель містить загальні елементи системи бюджетування, без врахування специфіки конкретного підприємства. Крім того, при її впровадженні складно врахувати одночасно життєвий цикл підприємства та галузі в цілому. Але безумовною перевагою моделі є незначна вартість впровадження моделі, швидкість використання даних, нескладний облік. Індивідуальна бюджетна модель пристосована для конкретного підприємства з врахуванням його особливостей, що є позитивним моментом при її застосуванні. Але індивідуальний характер її створення збільшує вартість такої системи, що визначає доцільність її використання на великих підприємствах. Моделі бюджетування окремих видів діяльності, фінансових потоків, товарно-матеріальних потоків мають орієнтацію на конкретний об'єкт та спільну перевагу: швидкість та простоту запровадження. Водночас є певні недоліки: наприклад, у застосуванні моделі бюджетування фінансових потоків нівелюється значення показників рентабельності.

Досліджуючи питання запровадження західних методик бюджетування на вітчизняних підприємствах, можна погодитись з твердженням А. Череп, що намагання перенести такий досвід є неперспективним шляхом, оскільки методики бюджетування розроблялись з урахуванням традицій інших країн та умов здійснення господарської діяльності [4]. Слід зважати і на те, що ринкове середовище у таких країнах є більш організованим. Створення та впровадження системи бюджетування є доцільним на основі поєднання елементів індивідуальної бюджетної моделі та адаптивної моделі, оскільки вона буде орієнтованою на специфіку конкретного підприємства та гнучко реагувати на зміни середовища, що підтверджує її дієвість при прийнятті рішень в умовах часткової невизначеності.

Список використаної літератури:

1. Короленко С.М. Організація системи бюджетування на підприємстві. *REPORTER OF THE PRAZOVSKYI STATE TECHNICAL UNIVERSITY*. 2016. Issue 32, Volume 1. 291-296.
2. Куліш Д.В. Розвиток методичних підходів бюджетування в агропромислових підприємствах. *Науковий вісник Полісся*. 2016. №3 (7). С.207-216.
3. Полищук С.В. Анализ системы бюджетирования машиностроительных предприятий Украины. *Концепт*. 2013. №06. С. 1-5.
4. Череп А. Бюджетування як елемент системи фінансового планування на залізничному транспорті. *Збірник наукових праць ДЕТУТ. Серія «Економіка і управління»*. 2012. Вип. 21-22. Ч 1. С. 159-166.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ КРЕДИТУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ У КОМЕРЦІЙНИХ БАНКАХ

Процес управління комерційними банками і вся банківська система в цілому – це чітко налагоджений механізм подальшого удосконалення, підвищення ефективності, проблем й розвитку для банків. Сучасний етап розвитку країни характеризується періодом глибоких змін в організації банківської справи, появою нових підходів і методів управління. І наскільки успішними вони будуть залежить від ефективності функціонування банківської системи.

На сьогоднішній день відбувається постійне впровадження нових видів банківських кредитів та способів їх надання клієнтам. Але насамперед особливо важливе значення для встановлення обґрунтованості вимог банку здійснюється завдяки оцінюванню кредитоспроможності позичальника. Банківські установи розробляють різні підходи для оцінки та з метою отримання інформації для прийняття рішення про можливість й умови надання позики. До моменту прийняття рішення банк аналізує всі можливі фактори визначення класу кредитоспроможності.

Під кредитоспроможністю позичальника розуміють здатність юридичної чи фізичної особи повністю і в зазначені терміни виконати всі умови кредитної угоди.

Процес аналізу й оцінювання кредитоспроможності клієнта складається з двох етапів:

- оцінювання моральних та етичних якостей позичальника, його репутації та намірів щодо повернення позички;
- прогнозування платоспроможності позичальника на період кредитування.

Основні умови кредитного договору визначають в ході етапу структурування кредиту. Запорукою соціальної та економічної стабільності є кредитний договір.

В першу чергу розглядаючи заяву працівник банку повинен оцінити вірогідність та перспективу погашення позички в зазначений термін і врахувати відшкодування зобов'язань банку перед вкладниками. В ході розгляду кредитному працівнику необхідно провести професійну оцінку як сильних так і слабких боків.

На основі проведеної роботи кредитний посередник повинен прийняти рішення та в разі нестачі відповідей на ключові запитання відхили кредитування. У правовому розумінні кредитний договір має низку особливостей, насамперед він об'єднує наміри сторін та виконання цих намірів. У частині намірів кредитний договір відображає згоду банку надати позичку на певних умовах та готовність позичальника повернути її протягом визначеного періоду. Власне, в кредитному договорі сповна відображаються всі етапи кредитного процесу, що їх необхідно деталізувати та чітко розписати у внутрішньобанківських положеннях. Кредитний договір регулює й економічні умови угоди, обумовлені специфікою позичальника та видом позики.

Професійним обов'язком кредитного працівника є захист інтересів банку та виявлення на початкових стадіях ознак процесу зародження фінансових труднощів до виправлення становища. Необхідною умовою стабільного функціонування всієї банківської системи є вдосконалення механізмів кредитування, в тому числі – споживчого кредиту. В Україні протягом останніх років кредитування фізичних осіб набуває широкої популярності. Рівень попиту на позикові фінансові ресурси з боку громадян та їх пропозиції банківськими фінансово-кредитними установами постійно зростає. Основу діяльності комерційного банку складає його капітал.

Таким чином, актуальність теми визначається необхідністю удосконалення процесу управління комерційним банком для підвищення надійності, ефективності його діяльності, зміцнення конкурентоспроможності. У теперішній час управління комерційним банком інтенсивно досліджується з точки зору банківського бізнесу і реалізації управлінського процесу. Від обраної банком стратегії на ринку банківських послуг значною мірою залежить його прибутковість і стійкість. Великою мірою успішний розвиток банківської системи залежить від ефективності та своєчасності управлінських рішень.

СУТНІСТЬ ТА НАПЯМИ НЕЙТРАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У сучасних умовах господарювання важливого значення набувають проблеми, пов'язані з фінансовим ризиком на підприємстві. Досить часто успіх від підприємницької діяльності залежить від готовності самого підприємства найбільш точно та вчасно визначити певний вид ризику та влучно визначити метод для його оцінювання. Іншими словами, для ефективної діяльності потрібно здійснити оцінку ризику та запропонувати методи нейтралізації фінансових ризиків в подальшій діяльності.

Нейтралізація ризиків - це фінансово-математична технологія обґрунтування, прийняття, виконання та контролю виконання управлінських фінансових рішень щодо реалізації превентивних заходів фінансового, організаційного або правового характеру, з метою забезпечення зіставності результативності господарської операції та рівнів операційного і фінансового важелів як складових сукупного ризику підприємства. До основних механізмів нейтралізації фінансових ризиків відносять: утримання ризику (у поєднанні з внутрішнім страхуванням), уникнення ризику, передача ризику (зовнішнє страхування), мінімізація ризику (диверсифікація, лімітування, хеджування).

Загалом існує два основних типи стратегій нейтралізації фінансових ризиків: активна та пасивна. Пасивна стратегія спрямована на здійснення операцій щодо уникнення ризику. Тобто, підприємство спрямовує сили на розробку внутрішніх заходів, які повністю виключають конкретний вид фінансового ризику. Одним із таких заходів являється абсолютна відмова від здійснення фінансових операцій з надмірно високим рівнем ризику. При цьому, підприємство втрачає запланованих дохід, прибуток від операцій та виникає ризик упущеної вигоди. Тому, уникати пасивну стратегію нейтралізації фінансових ризиків слід за таких умов:

- відмова від одного ризику викликає інший ризик більшого рівня;
- фінансові втрати від ризику перевищують можливості їх компенсації за рахунок власних коштів;
- рівень ризику неможливо зіставити з рівнем доходності операцій;
- немає інформаційної бази для прийняття рішення щодо уникнення певного виду ризику.

Активна стратегія нейтралізації фінансових ризиків спрямована на утримання ризиків через запобігання настанню ймовірних негативних наслідків фінансової та інших видів діяльності підприємства. Реалізація активної стратегії нейтралізації ризиків здійснюється, в основному, шляхом комерційного страхування та самострахування. Самострахування передбачає створення підприємством певних резервів грошових фондів за-для покриття потенційних майбутніх збитків та непередбачуваних витрат підприємства. Ці резервні фонди створюються за рахунок відрахувань підприємства. Одним з типових варіантів такого виду фондів є резервний капітал, як складова власного капіталу підприємства. В свою чергу, комерційне страхування передбачає залучення страхових компаній до нейтралізації фінансових ризиків, яким підприємство передає частину свого ризику за певну оплату.

Також, одним з найбільш ефективним шляхом нейтралізації фінансових ризиків є диверсифікація. Її здійснення дозволяє підприємству знизити підприємству окремі види фінансових ризиків: кредитний, депозитний, інвестиційний. До видів диверсифікації, що використовуються для нейтралізації фінансових ризиків належать:

- диверсифікація фінансової діяльності підприємства, яка передбачає пошук альтернативних можливостей в одержанні доходу від різних фінансових операцій, безпосередньо не пов'язаних одна з одною;
- диверсифікація портфеля цінних паперів, що дозволяє знизити інвестиційні ризики, не зменшуючи рівень доходності інвестиційного портфеля;
- диверсифікація програми реального інвестування полягає у підтримці програм реалізації декількох проектів, а не програмам, які складаються з одного великого інвестиційного проекту.
- диверсифікація покупців продукції підприємства, що спрямована на зниження кредитного ризику, що виникає при комерційному кредитуванні.
- диверсифікація депозитних вкладів підприємства, яка передбачає розміщення великих сум тимчасово вільних коштів в декількох банках за-для отримання прибутку. Такі умови забезпечують стабільну доходність депозитного портфелю, а рівень депозитного ризику знижується.
- диверсифікація фінансового ринку, яка передбачає функціонування одночасно в декількох сегментах фінансового ринку.

Цимбалішина А.В., студ., гр. ФБСМ-6

Науковий керівник: Литвинчук І.В., заст. зав. кафедри, к.е.н., доц.
Державний університет «Житомирська політехніка»**ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПОДАТКОВОГО ПЛАНУВАННЯ В УКРАЇНІ**

Для розвитку економіки й соціальної сфери в державі велике значення має належне регулювання податкових відносин, адже це забезпечує з одного боку наявність необхідних фінансових ресурсів для реалізації завдань і функцій держави, а з іншого – сприяє економічному прогресу.

Вагомий внесок у дослідження питань формування та розвитку податкового менеджменту на різних рівнях управління зробили такі зарубіжні та вітчизняні вчені: В.Андрущенко, О.Василик, О.Воронкова, О.Данілов, В.Дем'янишин, О.Десятнюк та ін. Управління податковою системою являє собою складову частину загальної системи управління фінансами країни. Як окрема галузь знань податковий менеджмент виник на початку ХХ століття і відтоді набув широкого розвитку у високо розвинутих країнах як науково-практичний засіб управління фінансовими ресурсами у сфері оподаткування. У науковій літературі існує багато різноманітних поглядів на сутність, значення та функції податкового планування. Усенко Л.М. під податковим плануванням цілеспрямовану діяльність суб'єкта підприємницької діяльності, яка здійснюється за допомогою сукупних планових дій, об'єднаних в єдину систему, і передбачає вибір оптимальних варіантів фінансово-господарської діяльності. Винокуров Д.Відноситься до податкового планування довгострокову податкову оптимізацію, що полягає в застосуванні відповідних способів і прийомів, які дозволяють зменшити податкові платежі в процесі всієї діяльності [2].

Податкове планування – це по суті, це інструмент, який може суттєво зменшити частку тіньової економіки в державі. Проте, на жаль, в Україні податкове планування використовується досить рідко і, як правило, обмежується обрахунком податків, що їх необхідно сплатити після завершення податкового звітного періоду [3].

Податкове планування являє собою діяльність з розробки та практичного застосування заходів, які спрямовані на збільшення коштів, які залишаються в розпорядженні підприємства після сплати належних податків. Завдання кожного податкового планування є максимізація доходу за рахунок мінімізації податків. Плануючи податкові наслідки своєї діяльності, важливо знати, куди, коли, як і скільки необхідно сплатити податків, а також які існують способи, що дозволяють не переплачувати їх, максимізувати доходи законними способами і методами, і залишатися при цьому в межах бізнесової етики (таблиця 1).

Таблиця 1

Класифікація податкового планування [1, с. 152]

Ознака класифікації	Види податкового планування
1. Сфера застосування	– внутрішньодержавне; – міждержавне
2. Організаційна структура суб'єкта підприємництва	– індивідуальне; – корпоративне
3.Обсяг охоплення господарської діяльності підприємства	– податкове планування фінансово-господарської діяльності підприємства загалом; – податкове планування окремого виду господарської діяльності підприємства; – податкове планування реалізації окремого підприємницького проекту
4. Етап функціонування підприємства	– податкове планування на етапі створення (заснування) підприємства; – податкове планування, здійснюване в процесі функціонування підприємства; – податкове планування операцій щодо ліквідації підприємства та розподілу його активів
5. Інструменти податкового планування	– податкове планування, що базується на податкових пільгах; – податкове планування з використанням податкових лазівок

Значний досвід розбудови податкової системи України дозволяє зробити висновок про те, що вона відбувалась без достатнього наукового обґрунтування, що в свою чергу обумовило відсутність комплексної програми розвитку оподаткування, його стратегічних пріоритетів та тактичних цілей. Звідси низький рівень податкової культури та добровільної сплати податків, значний тіньовий сектор економіки, сприйняття оподаткування як суспільного зла, суттєва його заангажованість [3].

Оподаткування є та завжди буде самим дієвим фінансовим інструментом, який має значні можливості щодо регулювання економічних процесів. Тому від наукової обґрунтованості управлінських рішень в податковій сфері залежить збалансованість державних фінансів, добробут громадян та економічне становище в державі [4].

Податкове планування слід розглядати як діяльність платника податків, що передбачає розробку системи правомірних заходів, спрямованих на визначення найбільш оптимальної моделі оподаткування, удосконалення процесу сплати податків, аналіз та прогнозування податкових наслідків здійснення господарських операцій, зменшення рівня податкового навантаження та збільшення прибутку, з урахуванням вимог податкового законодавства та тенденцій податкової політики держави [2]. Слід наголосити, що мета податкового планування та засоби її досягнення завжди мають бути правомірними, вони ніколи не можуть бути спрямовані на протиправне уникнення оподаткування чи зменшення податкових платежів.

Список використаних джерел:

1. Іванов Ю.Б. Податкове планування: принципи, методи, інструменти / Ю.Б. Іванов. // Л.; Центр Бізнесу-Сервісу. – 2003. – 152 с.
2. Зміст, правові засади та межі податкового планування: зарубіжний досвід та українська практика [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.uzhnu.edu.ua/uk/infocentre/get/29360>.
3. Податкове планування як основний інструмент зниження фінансового тиску на підприємство [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://zkg.ua/podatcoe-planuvannya-zberezheniya-aktyviv-dlya-biznesu/>
4. Теоретичні заходи податкового менеджменту [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/36089/06-Voronkova.pdf?sequence=1>

Чумаченко Н.С., магістрант, гр. ЗФБС-20-3м, ФБСО
Литвинчук І.В., к.е.н., доц.
Державний університет «Житомирська політехніка»

РЕСУРСНА БАЗА БАНКІВ ЯК ОСНОВА БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Ресурсна база банків є основою будь-якого банку, оскільки процеси нарощування ресурсної бази та здійснення активних операцій банку тісно взаємопов'язані. Тому розуміння економічного змісту ресурсної бази банків, оцінка змісту проблем, пов'язаних з ефективним формуванням ресурсної бази та її належним використанням, є надзвичайно важливим, особливо для вітчизняних банківських установ.

Сьогодні розвиток української економіки характеризується тенденцією до постійного підвищення вимог банківської системи, оскільки її основною метою є сприяння поступальному економічному розвитку та підвищення конкурентоспроможності національного господарського комплексу, що є пріоритетом з точки зору поступова інтеграція до європейського та світового економічного простору.

Банківські ресурси – це сукупність грошових коштів, які банки, акумулюючи, перетворюють на грошовий капітал, тому банківські ресурси називають банківським капіталом. [1]

Ресурси банківської системи, тобто банківські ресурси на макроекономічному рівні – це сукупність мобілізованих коштів усіх банківських установ системи, призначенням яких є задоволення різних потреб суб'єктів економіки, фінансування потреб держави, а відтак банківські ресурси є важливим невід'ємним елементом економічного зростання країни. Стосовно порядку створення ресурсної бази банку, то насамперед формують власні ресурси, що складаються з внесків засновників і акціонерів, перебувають у власності банку та відіграють важливу роль на початковому етапі створення банку. Власні ресурси банку виконують не менш важливу роль у подальшій його діяльності, забезпечуючи економічну самостійність і стабільність функціонування банку. [1] До власних ресурсів прирівнюють нерозподілений прибуток, що перебуває в обороті банку до його цільового використання (рис. 1). Згодом формують зобов'язання банку, тобто ресурси, створені безпосередньо в процесі діяльності банківської установи. Так, на думку А.М. Мороз поняття ресурси комерційного банку визначає як сукупність грошових коштів, що перебувають у його розпорядженні і використовуються для виконання активних операцій [2].

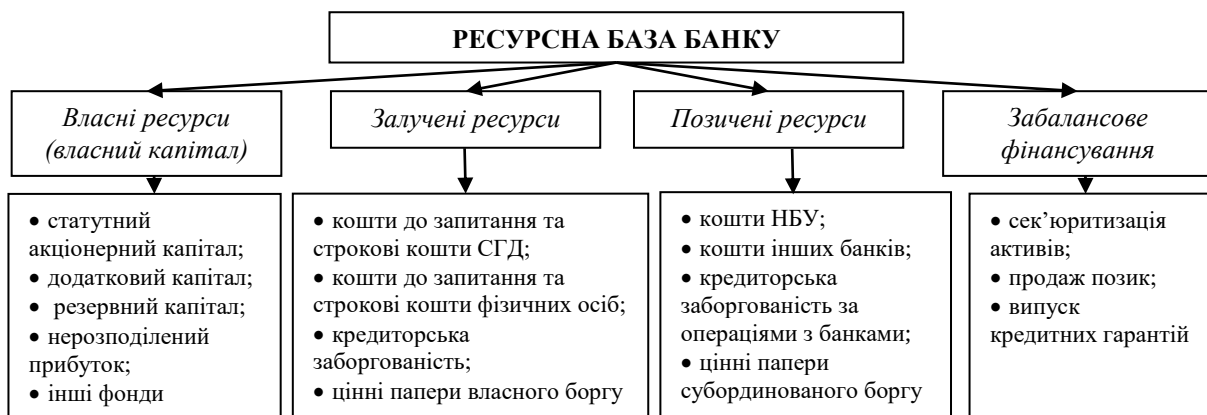


Рис. 1. Структура ресурсної бази банків

Проаналізувавши рис 1, ми можемо сформулювати визначення залучених банківських ресурсів. Залучені банківські ресурси - це кошти, мобілізовані банківською установою на фінансовому ринку з ініціативи фізичних та юридичних осіб на правах тимчасового розпорядження, повернення та сплати для розміщення цих коштів в активі та отримання прибутку. До залучених банківських ресурсів належать залишки коштів на поточних рахунках клієнтів, ощадні та строкові вклади фізичних і юридичних осіб, вклади до запитання, різні види депозитних рахунків: умовні, заставні, брокерські, цільові депозити, депозити в іноземній валюті, а також кошти на кореспондентських рахунках інших банків (лорорахунки). У банківській практиці всі рахунки клієнтів, відкриті у банку, в цілому називають депозитами, а залучені кошти – депозитними зобов'язаннями.

Список використаної літературних джерел:

1. Банківські операції : підручник / [за ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Мороза]. – К. : КНЕУ, 2000. – 384 с.
2. Мороз А. М. Банківські операції : Підручник / А. М. Мороз, М. І. Савлук, М. Ф. Пуховкіна. – 2-ге вид. – К.: КНЕУ, 2002. – 476 с.

ПОКАЗНИКИ ОЦІНКИ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВО

Україна переживає складний історичний період становлення нових соціально-економічних відносин в умовах ведення воєнних дій та політичних протиріч. А перехід до нових форм державного управління відбувається в умовах бюджетного дефіциту і суперечностей нормативно-правової бази, яка регулює економічні відносини. Проблема оцінювання рівня податкового навантаження на підприємства є досить складною та не вивченою до кінця. Теоретичним основам оцінки рівня податкового навантаження на підприємства приділяють увагу зарубіжні та вітчизняні науковці, такі як Д. Дропа, В. Корнус, Є. Кірова, М. Литвин, П. Мельник, А. Соколовська та інші. Запропоновані ними методики не мають єдиного підходу до розрахунку та визначення рівня податкового навантаження. Ціль створення єдиної методики оцінки податкового навантаження – порівняння податкового навантаження на підприємствах різних галузей національної економіки. Сьогодні існує багато підходів до визначення податкового навантаження господарюючого суб'єкта. На рівні підприємств розраховують загальні та часткові показники рівня податкового навантаження, які систематизовано та зведено в таблицю 1. Одним із найбільш актуальних питань в податковому навантаженні є його кількісна оцінка, визначення надлишкового рівня, а також ефектів розподілу між факторами виробництва та споживанням. З метою порівняльного міжсекторного аналізу в окремих країнах використовують специфічні податкові індикатори: податковий клин – коефіцієнт, що розраховується як відношення податку на індивідуальні доходи та внесків на соціальне страхування як роботодавця, так і найманої особи до загальних витрат на оплату праці (робочу силу); верхню граничну ставку податку на індивідуальні доходи, яка застосовується до найвищої межі доходу однієї людини; номінальну ставку податку на прибуток підприємств, що застосовується для більшості компаній; середню ефективну ставку податку на прибуток підприємств як вимірник рівня тягара корпоративного оподаткування.

Таблиця 1

Основні показники оцінки податкового навантаження на підприємство

Показник	Порядок розрахунку показника	Зміст показника
Загальна ефективна ставка податку (ЕСП)	$ЕСП = \text{Пзаг.}/\text{БП}$	Показує відношення загального обсягу податкових відрахувань (Пзаг) до бази оподаткування (БП)
Коефіцієнт податкомісткості реалізованої продукції (КВР)	$КВР = \text{Пзаг.}/\text{ВР}$	Визначає питому вагу загальних податкових платежів (Пзаг), які здійснює підприємство в бюджет, у сумі виручки від реалізації (ВР)
Податковіддача доходів (ПД)	$ПД = \text{Пзаг.}/\text{Д}$	Визначає питому вагу загальних податкових платежів (Пзаг), які здійснює підприємство, в доході (Д)
Податковіддача витрат (ПВ)	$ПВ = \text{Пзаг.}/\text{В}$	Визначає співвідношення загальної суми податкових платежів (Пзаг) і витрат підприємства (В)
Податковіддача прибутку (ПП)	$ПП = \text{Пзаг.}/\text{П}$	Показує, в скільки разів сума сплачених податків (Пзаг) перевищує прибуток підприємства (П)
Податковіддача активів (ПА)	$ПА = \text{Пзаг.}/\text{А}$	Показує співвідношення загальної суми сплачених податків (Пзаг) до вартості активів підприємства (А)
Прибуток на 1 грн сплачених підприємством податків (Пп)	$Пп = \text{П}/\text{Пзаг.}$	Показник, обернений коефіцієнту податковіддачі прибутку, показує відношення чистого прибутку (П) до загальної суми сплачених підприємством податків (Пзаг)
Коефіцієнт оподаткування доходу	$КД = \text{ПД}/\text{Д}$	Показує відношення відповідного виду податків до бази оподаткування
Коефіцієнт оподаткування витрат	$КВ = \text{ПВ}/\text{В}$	
Коефіцієнт оподаткування прибутку	$КП = \text{ПП}/\text{П}$	

Джерело: систематизовано автором

Таким чином, для оцінки податкового навантаження використовують низку специфічних показників, що розраховується для аналізу впливу податкових платежів на фінансовий стан економічного суб'єкта, а в масштабах країни показує вплив податкових надходжень на економічне зростання в державі.

Швейбиш К.Ю., здобувач

Науковий керівник: Амбарчян М.С., к.е.н, доц.

ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В.Гетьмана»

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ БЮДЖЕТНИХ ПРОГРАМ

Одним з принципів функціонування бюджетної системи України є прозорість та раціональність використання бюджетних коштів. Непрозорість використання бюджетних коштів досі залишається однією з причин недовіри громадян до бюджетної системи нашої країни. Пересічному громадянину може здаватися, що більшість бюджетних програм, що фінансуються як з державного, так і з місцевих бюджетів, є неефективними.

Процедура оцінки та аналізу бюджетних програм є складним процесом, в основі якого лежить ціла низка нормативно-законодавчих вимог. Тому, тільки фахівці з державних фінансів, бухгалтерського обліку, державного фінансового аудиту та публічного адміністрування можуть дати відповідь на це непросте питання – визначення ступеня ефективності виконаних бюджетних програм.

Оцінка ефективності бюджетних програм здійснюється на всіх стадіях бюджетного процесу і передбачає заходи з моніторингу, аналізу та контролю за цільовим та ефективним використанням бюджетних коштів [1].

Основним нормативно правовим документом який регулює дане питання є Наказ Міністерства фінансів України «Про оцінку ефективності бюджетних програм державного бюджету», де зазначено, що метою здійснення оцінки ефективності бюджетних програм є:

- визначення ефективності та результативності бюджетної програми та винайдення шляхів їх підвищення;
- виявлення ризиків, пов'язаних із реалізацією бюджетної програми та досягненням очікуваних результатів;
- оптимізація процесу реалізації бюджетної програми;
- підвищення якості планування бюджетної програми;
- забезпечення прозорості використання бюджетних коштів, задоволення потреб суспільства в інформації щодо ефективності та результативності використання бюджетних коштів та досягнутих результатів.

Завданнями оцінки ефективності бюджетних програм є:

- встановлення взаємозв'язку між досягнутими результатами та використаним обсягом бюджетних коштів;
- визначення ступеня досягнення запланованої мети, виконання завдань бюджетної програми шляхом аналізу виконання результативних показників;
- виявлення чинників, що перешкоджають виконанню бюджетної програми та досягненню запланованих результативних показників, їх усунення та мінімізація впливу;
- прийняття управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності та результативності використання бюджетних коштів, якості планування бюджетної програми [2].

Джерелами інформації для проведення оцінки ефективності бюджетних програм є:

- офіційна державна статистична, бюджетна, фінансова та інша звітність;
- дані бухгалтерського, статистичного та внутрішньогосподарського (управлінського) обліку;
- інформація та дані, що містяться у документах, які складаються та використовуються в процесі планування та виконання державного бюджету;
- інформація про результати внутрішнього аудиту, проведених підрозділом внутрішнього аудиту відповідного розпорядника бюджетних коштів;
- інформація про результати контрольних заходів, проведених органами, уповноваженими на здійснення контролю за дотриманням бюджетного законодавства;
- результати гендерного аналізу бюджетних програм;
- інша інформація, отримана в установленому законодавством порядку [3].

Аналіз бюджетної програми базується на визначенні середніх індексів виконання результативних показників бюджетної програми. Для їх розрахунку використовуються показники ефективності та якості (разом по загальному та спеціальному фондах), що характеризують виконання бюджетної програми.

Усі результативні показники бюджетних програм поділяють на стимулятори та дестимулятори (рис. 1).



Джерело: згруповано за інформацією [4]

Рис. 1. Результативні показники

Результати оцінки ефективності бюджетних програм використовуються для:

- обґрунтування пропозицій щодо внесення змін до бюджетних призначень поточного бюджетного періоду, розпису державного бюджету та відповідних змін до паспортів бюджетних програм, а також під час формування пропозицій до Бюджетної декларації та бюджетного запиту;
- складання паспортів бюджетних програм та звітів про їх виконання;
- підготовки інформації про досягнення запланованої мети, завдань та результативних показників бюджетних програм, а також цілей державної політики у відповідній сфері діяльності;
- проведення оглядів витрат державного бюджету [4].

Отже, оцінка ефективності бюджетних програм – це важкий та складний процес, але є необхідним для визначення ступеня досягнення запланованої мети та виконання завдань бюджетної програми.

Список використаної літератури:

1. Бюджетний кодекс України: Кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (дата звернення 15.03.2021).
2. Про оцінку ефективності бюджетних програм державного бюджету : Наказ Міністерства фінансів України 19.05.2020 № 223. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0646-20> (дата звернення 15.03.2021).
3. Оцінка ефективності бюджетних програм. Бюджетна бухгалтерія. 2016. №46. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/bb/2016/december/issue-46/article-23802.html> (дата звернення 15.03.2021).
4. Боярко І. М., Дехтяр Н. А., Дейнека О. В. Ефективність фінансів державного сектору економіки в системі управління соціально-економічним розвитком України. Суми, 2012. 165 с.

Яремчук Д.Ю., студ., гр. ФБСМ-6, ФБСО
Науковий керівник: Полчанов А.Ю. д.е.н., доц.,
доц. кафедри фінансів і кредиту
Державний університет «Житомирська політехніка»

ЕВОЛЮЦІЯ АВТОСТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Автострахування тісно пов'язане з економічним і соціальним розвитком країни, адже, з кожним роком зростає кількість автотранспорту на дорогах, також слід не забувати про розвиток громадського транспорту, збільшення туристичних і автобусних рейсів, якщо звернути увагу на те, що Україна поступово крокує на міжнародний ринок то зростає кількість автоперевезень, це все призводить до збільшення автомобілів на дорогах, а звідси впливає що ризик зіткнення з іншим транспортом чи наїзд на пішохода з кожним днем підвищується.

Слід розуміти що дорожньо-транспортна пригода - це подія, що сталася під час руху транспортного засобу, внаслідок якої загинули або поранені люди чи завдані матеріальні збитки. Перше зареєстроване у Світі ДТП датоване травнем 1896 року в Нью-Йорку, автомобіль зіткнувся з велосипедистом. На сьогодні же дорожньо-транспортна пригода не є новинкою. За 2020 рік трапилось понад 168 тисяч пригод, з яких постраждало близько 26 тисяч осіб, з летальним випадком більше 3 тисяч людей.

Страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів – один із найпоширеніших і найпопулярніших видів страхування відповідальності в усьому Світі, супроводжує експлуатацію транспортного засобу протягом усієї історії існування. В Україні діє Закон «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів». Воно забезпечує виплату потерпілому грошового відшкодування в розмірі суми, яка була б стягнута з власника транспортного засобу за цивільним позовом на користь третьої особи за шкоду життю та здоров'ю, а також за пошкодження або загибель належного їй майна, які виникли внаслідок аварії або іншої дорожньо-транспортної пригоди з вини страхувальника. У цьому Законі терміни вживаються в такому значенні: страхувальники - юридичні особи та дієздатні громадяни, що уклали із страховиками договори обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності за шкоду, заподіяну життю, здоров'ю, майну третіх осіб під час експлуатації наземного транспортного засобу;

страховики - страхові організації, що мають право на здійснення обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів відповідно до вимог;

потерпілі - юридичні та фізичні особи, життю, здоров'ю та/або майну яких заподіяна шкода внаслідок дорожньо-транспортної пригоди з використанням транспортного засобу;

особи, відповідальність яких застрахована, - страхувальник та інші особи, які правомірно володіють забезпеченим транспортним засобом;

наземні транспортні засоби - це пристрої, призначені для перевезення людей та/або вантажу, а також встановленого на ньому спеціального обладнання чи механізмів, які підлягають державній реєстрації та обліку у територіальних органах Міністерства внутрішніх справ України та/або допущені до дорожнього руху, а також ввезені на митну територію України для тимчасового користування, зареєстровані в інших країнах.

На сьогодні основними факторами впливу на розвиток автострахування в Україні є зростання кількості транспортних засобів, усвідомлення необхідності страхового захисту, зростання платоспроможності населення. Також є негативні чинники розвитку а саме відсутність довіри до страховиків, зростання рівня страхового шахрайства з боку страхувальників, неефективне управління бізнес-процесами в страхових компаніях.

На нашу думку основним критерієм якості страхової послуги є умови виплати страхового відшкодування, тобто, максимальний комфорт для клієнта. Зручність в реєструванні страхового випадку, подачі документів на страхову виплату, швидке погодження виплати, в найкоротші строки нарахування страхової виплати.

За 2020 рік перше місце згідно даних інтернет-журналу «Форіншурер» перше місце по зібраним преміям страхового продукту «ОСЦПВННТЗ» посідає Страхова Група ТАС. На страховому ринку України вона працює з 1998 року, входить до десятки лідерів вітчизняного страхування, демонструючи стабільно високі фінансові результати. Удосконалюючи методи ведення бізнесу, СГ «ТАС» постійно працює над покращенням якості послуг, що надаються. Замикає десятку лідерів СК «Уніка», вона входить до складу UNIQA Insurance Group. Австрійська компанія яка на ринку України більше 26 років, протягом довгого часу займає лідируючі позиції на страховому ринку України і демонструє прибутковий ріст. УНІКА займає провідну позицію за зборами платежів, страховими виплатами, активами та часткою ринку в українському non-life страхування. УНІКА стабільно входить в топ-3 за більшістю показників, займаючи високі позиції на ринку КАСКО, медичного страхування і страхування майна.

Етапи розвитку страхування в Україні

Етапи	Період етапу	Опис етапу
I етап	1991–1993 рр.	Відсутність законодавчої бази, нагляду з боку держави, методологічної бази, ефективного ринкового механізму. Характерний різкий розвиток страхового ринку, стрімкий ріст кількості страхових компаній
II етап	1993–1996 рр.	Держава встановила вимоги до страхових компаній, почала нагляд за організаціями. З'являються зачатки страхового ринку, групи страхових компаній, такі як «Оранта»
III етап	1996–2001 рр.	Прийнято Закон «Про страхування», посилені вимоги щодо статутних фондів компаній та їх платоспроможності. Страховиків розділено на ті, що страхують ризикові види страхування і на ті, що займаються довгостроковим страхуванням життя
IV етап	2001–2006 рр.	На початку етапу створено новий регулятор – Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг. Зростає рівень конкуренції, статутний капітал компаній, діє більше 400 страховиків
V етап	2007–2009 рр.	У зв'язку з кризою зменшується кількість залучених премій, знизилась якість формування власного страхового портфелю, конкурентність компаній значно збільшується
VI етап	2009–2015 рр.	Збільшується кількість страховиків з іноземний капіталом, кількість укладених договорів. Згідно з редакцією Закону "Про страхування" наявні 2 форми страхування: добровільна та обов'язкова
VII етап	2015–2017 рр.	Помітно зменшується кількість страховиків, збільшується валова кількість надходжених премій
VIII етап	2017–2021 рр.	Відбувається діджиталізація: можливе укладання договорів страхування через інтернет мережу, врегулювання страхових випадків через чат боти. Ліквідовано Нацкомфінпослуг, на зміну йому створено Департамент нагляду за страховим ринком

Отже, на сьогодні ринок страхування розвивається поступово, змінюється та вдосконалюється законодавча база, заходять на ринок іноземні компанії-гіганти що сприяє стрімкому соціально-економічному розвитку. Також ринок розвивається в напрямку ІТ-технологій, про це свідчить можливість заключення онлайн договорів, врегулювання страхових випадків за допомогою чат-ботів в месенджерах і за допомогою додатків для смартфонів, перевірка чинності полісу цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів.

Список використаної літератури:

1. Закон України “Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів”.
2. Бовсуновська Ганна Сергіївна. Дисертація на тему “Розвиток ринку автотранспортного страхування в Україні”. 2016. 195 с.
3. Толстенко Оксана Юріївна. Дисертація на тему “Формування ефективної системи страхування автомобільного транспорту в Україні”. 2011. 25 с.
4. Інтернет-журнал “Форіншурер” - <http://forinsurer.com/>.
5. Сайт компанії “Страхова Група “ТАС” - <https://sgtas.ua/>.
6. Сайт страхової компанії “Уніка” - <https://unika.ua/>.

Яценко В. М., магістрант, гр. ЗФБС-2020-2м, ФБСО
 Науковий керівник: Литвинчук І.В., к.е.н., доц.
 Державний університет «Житомирська політехніка»

НЕПРЯМІ ПОДАТКИ ТА ЇХ ВИДИ

В світовій практиці існують три види непрямих податків: акцизи, фіскальна монополія і мито. Нині в Україні стягуються акцизи і мито. Непрямі податки, на відміну від прямих мають свої переваги і недоліки. Вони ефективніші в фіскальному аспекті, оскільки оподатковують споживання, яке в свою чергу є більш стабільною і негнучкою величиною, ніж прибутки. Від них важко ухилитись і досить легко контролювати їх сплату. Непрямі податки не впливають на процеси нагромадження, але вони регресивні в соціальному аспекті і здійснюють досить значний вплив на загальні процеси ціноутворення. Крім того, за допомогою специфічних акцизів можна впливати на структуру споживання.



Рис.1. Види непрямих податків

Акцизи – це непрямі податки, які встановлюються у вигляді надбавки до ціни. Специфічні акцизи виникли набагато раніше, ніж універсальні. Характерними їх рисами є обмежений перелік товарів, по яких вони стягуються, та диференційовані ставки по окремих групах товарів. Універсальні акцизи відрізняються від специфічних універсальними ставками на всі групи товарів та ширшою базою оподаткування. Поширення універсальних акцизів зумовлене рядом чинників.

Широка база оподаткування забезпечує стійкі надходження до бюджету, які не залежать від змін в уподобаннях споживачів та асортименті реалізованих товарів. Універсальні ставки полегшують контроль податкових органів за правильністю сплати податку. Універсальні акцизи доволі нейтральні до процесів ціноутворення, оскільки податковий тягар рівномірно розподіляється між усіма групами товарів. Такі недоліки непрямих податків, як значний вплив на інфляційні процеси і регресивність в соціальному аспекті виражені в універсальних акцизах яскравіше ніж в інших непрямих податках. У податковій практиці існують три форми універсальних акцизів: податок з продажів (купівель) у сфері оптової або роздрібною торгівлі, податок з обороту і податок на додану вартість. Об'єктом оподаткування податку з продажу (купівель) у ланках оптової чи роздрібною торгівлі є валовий доход на кінцевому етапі реалізації чи виробництва товарів, тобто оподаткування провадиться лише один раз, на одному ступені руху товарів.

Податок з обороту також стягується з валового обороту, але вже на всіх ступенях руху товарів. Із цим пов'язаний значний недолік податків цієї групи – кумулятивний ефект, який полягає в тому, що в об'єкт оподаткування включаються податки, які були сплачені раніше, на попередніх етапах руху товарів. Податок на додану вартість сплачується на всіх етапах руху товарів, але об'єктом оподаткування виступає вже не валовий оборот, а додана вартість, що зберігає переваги податку з обороту, але в той же самий час ліквідує його головний недолік – кумулятивний ефект. Фіскальна монополія – це прибуток держави від реалізації монополізованих державою товарів. При частковій монополії держава монополізує або тільки процес ціноутворення, або ціноутворення і виробництво певних видів товарів, або ціноутворення і реалізацію. При повній монополії держава залишає за собою виключне право на виробництво і реалізацію окремих товарів за встановленими нею цінами.

Мито встановлюється при переміщенні товарів через митний кордон держави, тобто при ввезенні, вивезенні або транспортуванні транзитом. На відміну від інших непрямих податків стягнення мита має на меті не стільки фіскальні потреби держави, скільки формування раціональної структури експорту і імпорту. В залежності від мети введення розрізняють наступні види мита: статистичне, фіскальне, протекціоністське, антидемпінгове, преференційне, зрівняльне.