

ВПЛИВ ТІНЬОВОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ НА ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ

Демко К.В., гр. Ф-1-11

Науковий керівник – викл. **Т.Ю. Гела**
Харківський торговельно-економічний коледж КНТЕУ

У новій економіці, що базується на знаннях та інноваціях, технологічний прогрес є основним фактором внутрішнього розвитку країн шляхом підвищення ефективності використання знань, людських і природних ресурсів. Створення й підтримання конкурентних переваг країни на основі інноваційної діяльності можливе лише в разі стабільності умов ведення бізнесу та наявності фінансових ресурсів. На сьогодні тіньова економіка є одним із основних негативних факторів, що заважають розвитку України. Вона вилучає ресурси із процесу економічного й суспільного відтворення, гальмує перехід до інноваційної моделі розвитку через брак інвестиційних ресурсів і неефективне відтворення людського капіталу. Основними каналами і схемами непродуктивного виведення капіталів є операції у сфері зовнішньоекономічної діяльності, інвестиційні, з цінними паперами, фіктивного страхування й перестраховування.

Розвиток інноваційної діяльності залежить від доступу до фінансових ресурсів. В Україні, ситуація з доступом до фінансових ресурсів стала незадовільною й через недовіру до банківської системи. Не може підприємство, яке застосовує новітні технології, працювати в тіньовому секторі. У мови роботи підприємств у тіньовому секторі економіки не дають можливості вести повноцінну інноваційну діяльність та застосовувати новітні технології через неможливість доступу до фінансових ресурсів банківського й інвестиційного ресурсів. Реалізація в Україні структурної перебудови економіки на основі інноваційних і технологічних рішень, а також виведення з тіньового сектору значної частини підприємств є надзвичайно складною метою. Втім, досягнення цієї мети на нашу думку, дасть змогу Україні не лише вийти з кризи, а й увійти на якісно новий рівень соціально-економічного розвитку та зайняти своє місце у світовій конкурентній боротьбі.

ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ КОНТРАГЕНТІВ

Дубровська Є.В., канд. екон. наук, доц.

Харківський національний університет будівництва та архітектури

Вибір методів оцінки кредитоспроможності замовників визначається складом характеристик, що оцінюються. На сучасному етапі розвитку економіки при організації кредитних відносин використовується значна кількість підходів та методів щодо визначення оцінки кредитоспроможності контрагента. Так, в монографії А.О. Єпіфанова представлено класифікацію методів та моделей оцінки кредитоспроможності контрагента, що передбачає їх розподіл на класифікаційні (статистичні) методи оцінки, до яких належать рейтингові (бальні) системи оцінки й моделі прогнозування банкрутства та моделі комплексного аналізу (на основі «напівемпіричних» методологій, тобто, які базуються на експертних оцінках аналізу економічної доцільності надання комерційного та споживчого кредитів): «правило шести Сі», PARTS, CAMPARI, MEMO RISK, PARSEK, система 4FC.

Дослідження змісту, переваг та недоліків підходів щодо оцінки кредитоспроможності контрагентів дозволили встановити, що розбіжність методик оцінки кредитоспроможності виявляється не лише в алгоритмі оцінки та показниках, критеріях, що використовуються при їх здійсненні, а й формі отриманих результатів: бали, коефіцієнти, рейтингова позиція, типологічна група. Також порівняльний аналіз методик оцінки кредитоспроможності контрагентів дозволив встановити, що єдиної системи оцінки кредитоспроможності контрагентів не існує, кожна з них є не взаємовиключною, а лише доповнює одна одну. Важливим є відзначити, що переважну більшість методик оцінки кредитоспроможності розроблено для фінансово-кредитних установ, тобто для визначення кредитоспроможності позичальника, що передбачають використання достатньо трудомісткої математичної та статистичної бази, їх застосування ускладнено, а в деяких випадках унеможливлено підприємствами, що надають послуги з транспортування вантажів з відстрочкою платежу, оскільки для комплексної оцінки необхідна відповідна вихідна інформаційна база. Методики оцінки кредитоспроможності покупців, що безпосередньо розроблені для підприємств засновані на аналізі лише фінансової звітності, й тим самим є малоефективними та не дозволяють комплексно оцінити рівень кредитоспроможності.