

ГРОМАДСЬКА ОРГАНІЗАЦІЯ  
«ЛЬВІВСЬКА ЕКОНОМІЧНА ФУНДАЦІЯ»

ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ  
«ЛЬВОВСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ФУНДАЦИЯ»

**БІЗНЕС, ІННОВАЦІЇ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО:  
СТАН, АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ  
ТА НАУКОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК**

Матеріали  
Міжнародної науково-практичної конференції  
(Львів, 28 вересня 2019 року)

**БИЗНЕС, ИННОВАЦИИ  
И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: СОСТОЯНИЕ,  
АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ  
И НАУЧНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ**

Материалы  
Международной научно-практической конференции  
(Львов, 28 сентября 2019 года)

Львів  
2019

УДК 338.22(063)  
Б59

**Бізнес, інновації та підприємництво: стан, аналіз тенденцій та науково-економічний розвиток:** Матеріали міжнародної науково-практичної конференції (Львів, 28 вересня 2019 року) / ГО «Львівська економічна фундація». – Львів: ЛЕФ, 2019. – 108 с.

**Бизнес, инновации и предпринимательство: состояние, анализ тенденций и научно-экономическое развитие:** Материалы международной научно-практической конференции (Львов, 28 сентября 2019 года) / ОО «Львовская экономическая фундация». – Львов: ЛЭФ, 2019. – 108 с.

УДК 338.22(063)  
Б59

Усі матеріали подаються в авторській редакції.

© Колектив авторів, 2019  
© Львівська економічна фундація, 2019

# ЗМІСТ

## СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

**Єлісеєва Л.В.**

ЗАЛУЧЕННЯ УКРАЇНЦІВ ДО МІЖНАРОДНИХ СТАРТАПІВ  
ЯК НОВА ФОРМА ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ.....5

**Олійник О.В., Мельник І.С.**

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМ ЕФЕКТИВНОСТІ ФОНДОВИХ РИНКІВ  
В ПРАЦЯХ ЛАУРЕАТА НОБЕЛІВСЬКОЇ ПРЕМІЇ Ю. ФАМИ.....8

## СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

**Гринчук Д.Р., Савицька О.М.**

ДИНАМІКА І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ M&A В УКРАЇНІ.....13

**Лежнюк В.В.**

ОСОБЛИВОСТІ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА  
МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ ІТАЛІЇ .....17

**Пархонюк Р.А.**

ВПЛИВ АГРОХОЛДІНГІВ НА РОЗВИТОК СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА  
(НА ПРИКЛАДІ КОМПАНІЇ «CARGILL») .....21

## СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

**Денисов О.Є.**

ПІДХОДИ ТА МЕТОДИ ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ  
ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ .....26

**Завгородній А.В.**

РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ:  
ТЕОРЕТИЧНИЙ ТА МЕТОДИЧНИЙ АСПЕКТИ .....30

**Лукашова Л.В.**

ФУНКЦІЇ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА.....34

**Фащевська О.М.**

ПІДТРИМКА СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД.....39

## СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

**Гудзь О.Є., Щербина В.В.**

ВИКОРИСТАННЯ ДИДЖИТАЛІЗАЦІЇ ДЛЯ НАРОЩЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ  
ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА .....44

**Гудзь О.Є., Щербина В.В.**

РОЗРОБКА ЗАХОДІВ ЩОДО ДИДЖИТАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА .....47

**Єршова Г.В.**

ОЦІНКА ВПЛИВУ ВІДМІНИ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК  
НА ІНВЕСТИЦІЙНУ АКТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ.....50

**Захаров В.А.**

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОМИСЛОВОСТІ  
ХАРКІВСЬКОГО РЕГІОНУ.....56

<b>Скрипник В.В.</b> ФОРМУВАННЯ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА .....	60
<b>Ткаленко N.</b> IMPACT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT ON CORPORATE FINANCIAL PERFORMANCE.....	65
<b>Ходаківська М.Ю.</b> ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА .....	69
<b>СЕКЦІЯ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА</b>	
<b>Швець О.В.</b> ТРУДОВА МІГРАЦІЯ НАСЕЛЕННЯ: ПРИЧИННО-НАСЛІДКОВІ ЗАСАДИ .....	74
<b>СЕКЦІЯ 6. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ</b>	
<b>Косов А.С.</b> НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ РИЗИКІВ ЛІКВІДНОСТІ В БАНКАХ УКРАЇНИ ТА ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ ВІДПОВІДНО ВИМОГ БАЗЕЛЬ ІІІ .....	79
<b>Паславська Р.Ю.</b> МАКРОЕКОНОМІЧНІ ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ОБСЯГ ПДВ НАДХОДЖЕНЬ ДО ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ .....	84
<b>Sydorchuk A.A.</b> PRINCIPLES OF HOUSEHOLD FINANCE .....	89
<b>Цуркан І.М., Дарадан О.В.</b> МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОПТИМІЗАЦІЇ СТРАХОВОГО ПОРТФЕЛЯ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ.....	91
<b>СЕКЦІЯ 7. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ</b>	
<b>Власенко В.М., Глушаченко А.І.</b> ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПІДЗВІТНИМИ ОСОБАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ .....	94
<b>Герляк М.В.</b> СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО АУДИТУ БЮДЖЕТНИХ ПРОГРАМ В УМОВАХ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ .....	98
<b>Гридовий Ю.А.</b> ФІНАНСОВІ РОЗСЛІДУВАННЯ УХИЛЕННЯ ВІД СПЛАТИ ЄСВ СУБ'ЄКТАМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УКРАЇНИ .....	102

# СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

*Єлісєєва Л.В.*

*старший науковий співробітник*

*Інституту економіки та прогнозування*

*Національної академії наук України*

*м. Київ, Україна*

## ЗАЛУЧЕННЯ УКРАЇНЦІВ ДО МІЖНАРОДНИХ СТАРТАПІВ ЯК НОВА ФОРМА ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ

Сучасний світ часто описується терміном VUCA (*Volatility* – волатильний, мінливий; *Uncertainty* – невизначений; *Complexity* – складний; *Ambiguity* – аморфний, неоднозначний). Він характеризується поглибленням глобалізації, зростанням ресурсної взаємозалежності країн, а також появою нових форм економічної співпраці. Серед них – розвиток міжнародних стартапів, до яких долучаються й українці. Більшість із них належать до сфери ІТ.

До основних чинників, що зумовили підвищення рівня участі українського населення у розробці стартапів, належать значні зрушення в сфері технологій, неефективність національного ринку праці та ціннісні зміни, що супроводжуються поступовою відмовою від норм патерналізму на користь особистої відповідальності.

Технологічні зміни в національній економіці насамперед пов'язані зі стрімким поширенням інтернету, смартфонів, соціальних мереж тощо. Це дозволило українцям отримати доступ до значного масиву нової інформації, якісних освітніх послуг; можливість налагоджувати зв'язки з іншими людьми незалежно від географічної локації й мови спілкування; досвід участі в інтернет-торгівлі та соціально-економічної взаємодії у рамках віртуальних спільнот тощо. На відміну від багатьох країн Заходу, стрімке зростання інтернет-аудиторії в Україні відбулося лише в 2011–2012 рр. та після 2014 р. [1]. Станом на кінець 2018 р. уже 64% дорослого населення вільно користувалися інтернетом, причому темпи його поширення виявилися стрімкішими, ніж прогнозували експерти. Водночас з 2014 р.

спостерігається стрибкоподібне зростання використання всесвітньої мережі усіма віковими групами. Наразі майже уся молодь активно користується інтернетом та мобільними додатками. Суттєвий прорив у користуванні новітніми інформаційними технологіями також спостерігається у групах населення віком 30-60 років, що свідчить про широке залучення українського населення у всесвітню мережу. У зв'язку з цим пік економічної активності українців у міжнародних стартапах (що серед іншого, як правило, вимагає комп'ютерної грамотності) спостерігається лише після 2012 р.

Зазначимо, що й до цього українці брали активну участь у створенні міжнародних стартапів, проте значна частка відомих вітчизняних розробників – емігранти з України. Серед них – М. Левчин, який створив всесвітньо відому систему платежів PayPal, Я. Кум, який став співзасновником месенджера WhatsApp, Ю. Фрайман, який продав українську ІТ-компанію Viewdle інтернет-гігантові Google та ін.

Українці є цінними для світу завдяки гнучкості, креативності мислення та озброєності математичними й технологічними знаннями. За словами аташе з правових питань ФБР при Посольстві США в Україні Д. Шепарда: «Україна – один із світових центрів хакерства. Мізки є, а реалізувати їх нема де» [2]. У зв'язку з цим Україна стала цінним плацдармом для рекрутингу робочої сили в ІТ-сферу інших країн та пошуку креативних ідей і однодумців для створення стартапів.

Залежно від характеру залучення українці беруть участь у міжнародних стартапах як їх співвласники чи наймані працівники. За словами Д. Нішара, экс-віце-президента LinkedIn, наразі в Силіконовій долині США працює чимало українців, більшість із яких походить із Києва чи Львова. Як правило, спочатку українці працевлаштовуються як наймані працівники, а згодом окремі з них намагаються створити власні інтернет-проекти. Для прикладу М. Білогірський, виходець із Харкова, після досвіду роботи у Facebook і співпраці з ФБР взяв участь у створенні антивірусної компанії Surphort, клієнтами якої стали Uber і Netflix. Львів'янин А. Костенко, який після навчання в Києво-Могилянській академії, знайшов роботу в Твіттері та планує створити власний соціальний проект в Україні та ін.

Українці часто є співвласниками міжнародних стартапів. Чимало з них просуваються через краудфандингові платформи. Наприклад, реєстрація

проекту на Kickstarter вимагає, щоб у групі розробників обов'язково були американці. Це робить такі проекти міжнародними. Наприклад, серед останніх успішних проектів – Wyrex (пропонує бездротову зарядку), EnjoyTheWood (виготовляє дерев'яні 3D-карти), Nuka (розробила металевий олівець та водостійкий блокнот, які не списуються), PIX (пропонує анімований рюкзак) [3] та ін. Крім того, така участь українців у міжнародних стартапах сприяє формуванню у них підприємницького досвіду та розвитку норм кооперації, толерантності, кроскультурності тощо.

Залучення українців до міжнародних стартапів за грантовою системою часто передбачає їх тимчасове працевлаштування, після чого грантоотримувач має повернутися в Україну.

Як бачимо, наразі участь українців у міжнародних стартапах, як правило, не вимагає еміграції. Інформаційні технології дозволяють перебувати в Україні та працювати закордоном. Такі тенденції відповідають і сучасним настроям молоді. Лише 7% повнолітніх українців у ході національного опитування 2018 р. мали намір емігрувати з України [4]. Для порівняння в більшості державах Південно-Східної Європи бажаючих мігрувати значно більше.

Таким чином, пришвидшення темпів глобалізації, розвиток інформаційних технологій, а також отримання безвізу та ціннісні зрушення в Україні сприяють розширенню форм економічної активності українців у рамках глобальної економіки. Однією з них стала участь українського населення в міжнародних стартапах. На відміну від ХХ ст., коли така участь вимагала еміграції, наразі її можна розглядати як нову форму міжнародної трудової міграції, коли люди тимчасово працюють закордоном, а згодом повертаються в Україну. Перевагами такої трудової міграції є збагачення підприємницького досвіду українців, культивування відповідальності та толерантності як підґрунтя для інноваційного економічного розвитку. Серед недоліків – втрата частини людського потенціалу внаслідок можливої еміграції та зменшення запиту на реформи в національній економіці через те, що країна залишається «у руках» менш амбітних і підприємливих людей.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Динаміка користування Інтернет в Україні / Київський міжнародний інститут соціології. URL: <https://www.kiis.com.ua/?lang=ukr&cat=reports&id=705&page=1>

2. Українці окупували Силіконову долину. *Новий ПІК: політика і культура*. URL: <http://www.pic.com.ua/ukrajintsi-okupuvaly-sylikonovu-dolynu.html>
3. Kickstarter. URL: <https://www.kickstarter.com/>
4. Міграційні настрої населення України у квітні 2018 року / Київський міжнародний інститут соціології. URL: <https://www.kiis.com.ua/?lang=ukr&cat=reports&id=765&page=1>

**Олійник О.В.**

*доцент кафедри економічної теорії, фінансів і обліку  
Харківського національного педагогічного університету  
імені Г.С. Сковороди*

**Мельник І.С.**

*магістрант юридичного факультету  
Харківського національного педагогічного університету  
імені Г.С. Сковороди  
м. Харків, Україна*

## **ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМ ЕФЕКТИВНОСТІ ФОНДОВИХ РИНКІВ В ПРАЦЯХ ЛАУРЕАТА НОБЕЛІВСЬКОЇ ПРЕМІЇ Ю. ФАМИ**

Нобелівська премія в галузі економіки 2013 р. була присуджена трьом американським вченим професору Чиказького університету Юджину Френсісу Фамі (Eugene F. Fama), професору Йельського університету Роберту Джеймсу Шиллеру (Robert J. Shiller) та професору Чиказького університету Ларсу Петеру Хансену (Lars Peter Hansen). Королівська шведська академія наук визнала актуальними для сучасності дослідження, зроблені науковцями півстоліття тому, присудивши їм Нобелівську премію з економіки за емпіричний аналіз цін на активи, який вважається важливою складовою у виявленні довгострокових трендів на фінансових ринках.

Виходячи з мети нашої наукової розвідки, проаналізуємо внесок Ю.Фами у дослідження проблем ефективності функціонування фондових ринків. У першій телефонній розмові з представником Нобелівського комітету, Ю.Фама основним досягненням своїх наукових праць назвав відповідь на питання «як виміряти ризик, якщо ринкові ціни формуються коректно?», а також дослідження взаємозв'язку між ризиками та очікуваною дохідністю активів. Він є автором більш ніж 100 фундамен-



тальних наукових праць, у т.ч. 5 монографій та підручників з фінансового аналізу. Його новаторські статті «Efficient capital markets – Review of theory and empirical work» (1970) і «Efficient capital markets II» (1991) – найвідоміші публікації в цій галузі (2515 і 868 цитувань по базі даних Web of Science відповідно) [1].

У центрі його наукових досліджень знаходяться теорія вибору оптимального інвестиційного портфеля, дивідендна політика корпорацій, пошук оптимального співвідношення позикових коштів і власного капіталу в діяльності компаній, емпіричне тестування валідності відомих моделей ціноутворення фінансових активів, перш за все, моделі оцінки довгострокових активів CAPM. Свої дослідження проблем ціноутворення фінансових активів Ю.Фама почав ще на початку 60-х років минулого сторіччя у Чиказькому університеті, де у 1964 р. він захистив дисертацію на здобуття наукового ступеня PhD з економіки та фінансів за темою «Поведінка цін фондового ринку». Його науковими консультантами були майбутній нобелівський лауреат Мертон Міллер та професор Гаррі Робертс. Ю. Фама став одним з перших економістів, які почали активно застосовувати потужні комп'ютери та сучасні інформаційні технології. Ще навчаючись у вищій школі бізнесу Чиказького університету, він на початку 1960-х рр. він отримав доступ до однієї з найбільших баз даних ринку цінних паперів: Чиказького центру досліджень вартості цінних паперів, більш відомому як CRSP (Center for Research in Security Prices, вимовляється як *crisp* – «хрест»), де він на основі аналізу історичних даних розробляв моделі прогнозування біржових котирувань цінних паперів, насамперед акцій та облігацій. У січні 1965 р. докторська дисертація Ю.Фама була опублікована в авторитетному академічному часопису «Journal of Business» у вигляді статті «Поведінка цін на ринку акцій». У своїй дисертації Ю. Фама надав вичерпний огляд літератури, що вже існувала на той час, присвяченої поведінці цін фондового ринку, і провів емпіричне дослідження розподілів і залежностей, що спостерігаються у доходностях активів фондового ринку.

В результаті він дійшов такого висновку: «Бачиться розумним зробити висновок, що в цьому дослідженні представлено значущі свідчення, які підтверджують гіпотезу випадкового блукання». В цій роботі Ю. Фама також сформулював принципи гіпотези ефективного фондового ринку (ЕФЕР) [2, с. 93].

Термін «випадкове блукання» (random walk) використовується у фінансовій літературі для характеристики таких рядів даних, де всі зміни являють собою випадкові відхилення від попередніх цін. Поняття «випадкове блукання» цін означає, що їх майбутні зміни ніяк не пов'язані з минулими змінами. Більш коректне визначення наводить професор Принстонського університету Бертон Малкнел формулює так: модель випадкових блукань передбачає, що доходи від інвестицій в цінні папери не мають серійної кореляції та розподіли їх ймовірностей інваріантні в часі [3, с. 262]. Один із способів виявлення тенденцій у зміні цін акцій полягає у вимірюванні серійної кореляції (serial correlation) ставок дохідності на ринку цінних паперів. У працях Г.Робертса було продемонстровано, що серійна кореляція між послідовними змінами цін несуттєво відрізнялась від нуля, а часовий ряд, складений з послідовності випадкових чисел, на думку Г.Робертса, виглядає так само, як і часовий ряд курсів американського фондового ринку. Нагадаємо, що серійна кореляція означає тенденцію до існування певного взаємозв'язку доходності акцій із попередніми ставками дохідності. Ю. Фама у статті «Поведінка цін на ринку акцій» (1965), аналізуючи проблеми ціноутворення на фондові активи, не обмежився лише аналізом коефіцієнтів серійної кореляції (які були близькі до нуля), він зробив спробу дослідити кореляцію приростів цін з різними лагами, а також виконав низку непараметричних тестів на наявність серійності [3, с. 265].

У 1970 р. Ю.Фама опублікував знакову статтю «Ефективні ринки капіталів: огляд теорії й емпіричне дослідження». У ній він створив, те, що тепер називається теорією ефективного фондового ринку і досить часто його стали називати її «батьком». Ю.Фама пояснював: «Моя гіпотеза є достатньо простою: вся суттєва інформація негайно та повною мірою відображається на вартості цінних паперів на фондовому ринку. Є слабка, середня та сильна форми гіпотези ефективного ринку..., а якщо простіше: ефективний ринок завжди швидко реагує на будь-яку інформацію, вона одразу відображається на ціні активу. Що робить інформацію некорисною для отримання надприбутків. Можна казати, що ринок обіграти не можна – це практичний аспект гіпотези». Крім пояснення теорії ефективного ринку з позиції моделі чесної гри в своїй статті 1970 р. Ю.Фама розділив загальну гіпотезу ефективного ринку (Efficient Market Hypothesis, EMH) та її емпіричне втілення на три форми вираження. Слід зазначити, що гіпотеза

ефективності фондового ринку найбільш вдало була сформульована Г.Робертсом (1967): ринок є ефективним щодо деякої інформаційної множини, якщо на основі цієї інформації неможливо розробити прибуткову торговельну стратегію [1].

По тому, що входить в інформаційну множину, розрізняють три форми ефективності: 1) слабка форма (weak form EMH) включає тільки історичні ціни, дивіденди і обсяги торгів даного активу; 2) напівслабка або середня форма EMH (semi-strong form EMH) включає всю публічну інформацію на момент часу  $t$ ; 3) сильна форма (strong form EMH) включає всю інформацію, доступну будь-якому учаснику ринку. Ю. Фама показує, що більшість досліджень в галузі ефективності ринку акцій свідчать здебільшого на користь гіпотези, як мінімум в слабкій, або напівслабкій формі. Тобто на фондовій біржі неможливо систематично заробляти, використовуючи загальнодоступну інформацію. Ринок є ефективним, якщо існуюча інформація відразу і повністю відображається на цінах відповідних активів. Тому за умов повної ефективності інформацію не можливо використати для арбітражу, оскільки вона в долі секунди закладається у котируваннях.

Внесок Ю. Фама у розвиток фінансового аналізу неймовірно прискорив такі структурні зрушення на Уолл-стріт як математизація трейдингу, більш адекватне ставлення до технічного аналізу, сприяли появі індексних фондів, котрі допомагали диверсифікувати ризики інвесторів.

До учасників ринку прийшло чітке розуміння, що інвестиційні фонди, котрі демонструють надзвичайно високу дохідність, можуть робити це лише за рахунок нарощення ризиків.

Доведення неможливості прогнозування котирувань в коротко-строковому періоді дало поштовх до активного використання статистичних методів у біржовій аналітиці.

Праці Ю.Фама мали істотний вплив на фінансову індустрію: якщо дослідження з метою передбачення майбутніх цін активів в кращому випадку покривають собівартість, то доцільність таких досліджень сумнівна.

Найбільш помітний результат в сфері пайових інвестиційних фондів: проникнення ідей Фама сприяло масовій появі так званих «пасивних» або «індексних» фондів – в портфелі таких фондів містяться акції компаній, що входять до певного біржового індексу, причому співвідношення часток акцій в фонді максимально наближене до ваг цих акцій при розрахунку

індексу. Тобто керуючий фонду не докладає зусиль для пошуку «перспективних» акцій (так зване «активне» управління), а просто дублює обраний індекс, оскільки, якщо вірити в ефективність ринків, така стратегія як мінімум не гірше «активної», а з точки зору управлінських витрат – дешевше. Популярність ідеї індексних фондів як способу мінімізації ризиків для консервативних інвесторів також пов'язують з впливом вчення Ю. Фама.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Гельман С.В., Шпренгер К. Сколько должны стоить финансовые активы? Нобелевские премии по экономике 2013 г. [Текст] / С.В. Гельман, К. Шпренгер // Экономический журнал ВШЭ. – 2014. – № 1. – С. 160–172.
2. Довбенко Михайло. Премії Нобеля – дослідникам фінансових ринків [Текст] / Михайло Довбенко // Економічна теорія. – 2014. – № 1. – С. 91–107.
3. Малкиел Бертон. Гипотеза эффективности рынка / Бертон Малкиел // Экономическая теория / Под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена: Пер. с англ. / Научн. ред. чл.-корр. РАН С.В. Автономов. – М.: ИНФРА-М, 2004. – С. 263–273 (New Palgrave) С. 263–273.

## СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

*Гринчук Д.Р.*

*студентка*

*Національного технічного університету України  
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

*Савицька О.М.*

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри менеджменту*

*Національного технічного університету України  
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

*м. Київ, Україна*

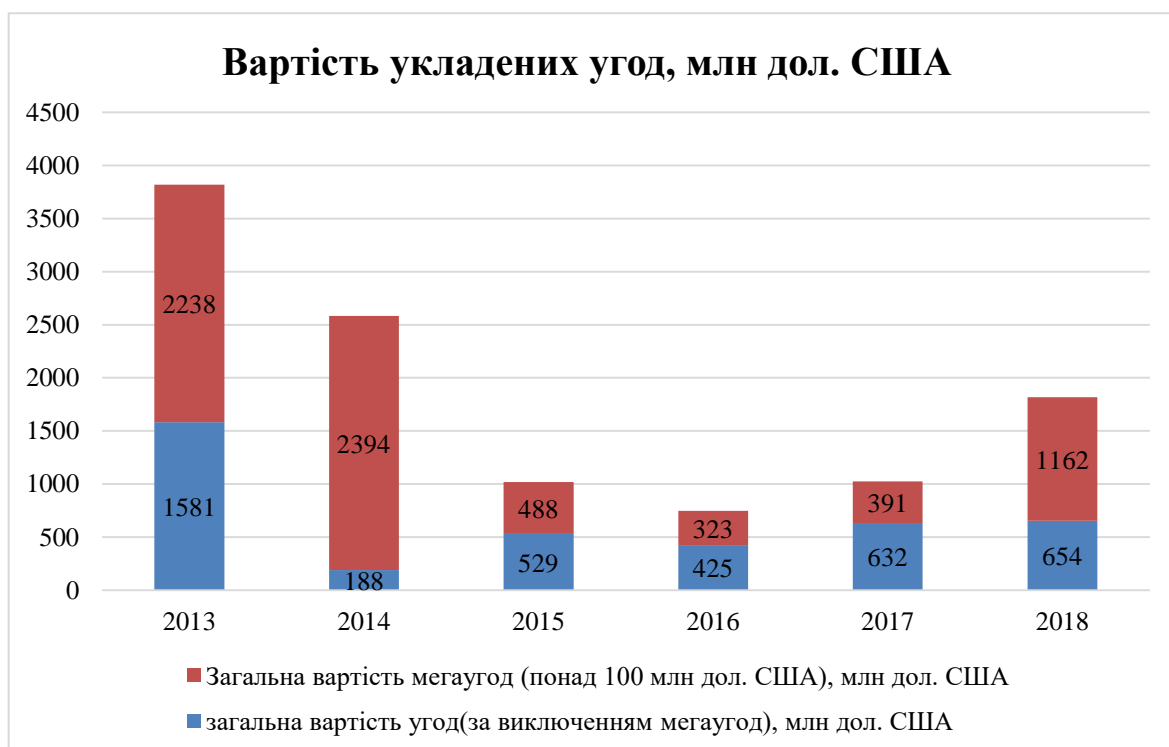
### ДИНАМІКА І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ М&А В УКРАЇНІ

В умовах глобалізації та модернізації економіки, Україна потребує масштабних перетворень у структурі економіки та переорієнтації реального сектору виробництва на виробництво інноваційної наукоємної продукції. Відповідно до досвіду країн, які вже вирішили подібну проблему у минулому, модернізація проходить через чималі інтеграційні процеси. Найбільше вони спостерігаються у процесах злиття та поглинання економічних суб'єктів, що ведуть за собою багато нових можливостей для оптимізації та покращення роботи бізнесу. У складній кризовій ситуації вони є чудовими інструментами виведення підприємства зі стану збитковості. Крім цього, угоди М&А допомагають компаніям подолати проблеми при спробі вийти на нові ринки, отримати стратегічні дефіцитні ресурси, підвищити капіталізацію бізнесу.

Злиття і поглинання економічних суб'єктів характеризують як процеси об'єднання компаній та/або капіталу, що приводить до появи на ринку більших компанії замість декількох, менших у розмірах. Під час даних угод, одна компанія передає іншій корпоративний контроль, включаючи купівлю та обмін активів. При чому, злиття – це сполучення двох та більше господарюючих суб'єктів в єдину економічну одиницю, а поглинання передбачає встановлення контролю над суб'єктом господарювання шляхом

придбання більше 30% його статутного капіталу при збереженні юридичної самостійності [1].

Процеси злиття та поглинання є важливим стратегічним інструментом зростання компанії, тому для ефективного зростання економіки уряд повинен забезпечувати та реалізовувати поступову та фінансово відповідальну політику. Незважаючи на економічно-політичні негаразди та певну невизначеність, в Україні спостерігається позитивна тенденція у зростанні ринку M&A, як за кількістю угод, так і за розмірами інвестицій (див. рис. 1, 2).

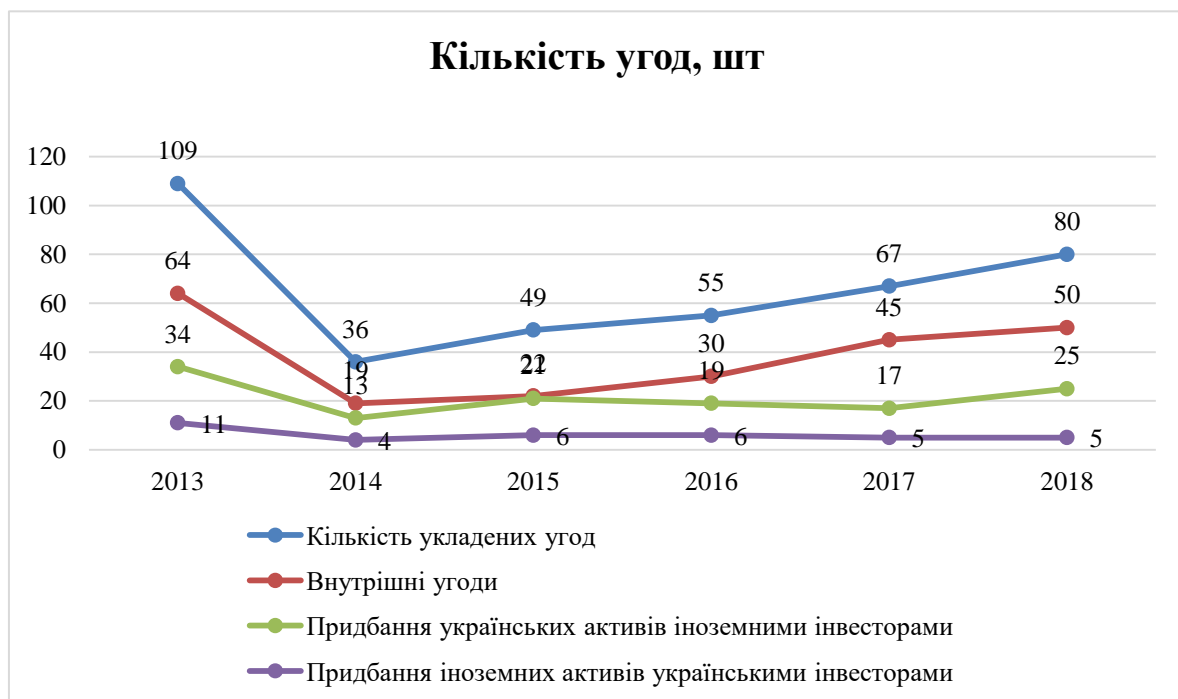


**Рис. 1. Український ринок M&A (2013–2018 рр.)**

*Джерело: \*складено автором на основі даних джерела 2*

Зокрема, починаючи з 2016 року триває зростання ринку більше ніж на 10%, а саме у 2018 кількість угод злиття та поглинання зросла на 19%, порівняно з минулим роком, та досягла до 80 угод. Крім цього, загальна вартість інвестицій склала 1,8 млрд дол. США, що майже на 80% більше від даного показника у минулому році. Проте, не дивлячись на вражаюче зростання вартості угод M&A в Україні за останні два роки, загальна вартість та кількість угод були все таки меншими за рекордні показники у 2013 році [2].

Останніми роками на ринку M&A значно зросла активність українських інвесторів: у 2018 році 62% від сукупної вартості угод і 63% від загальної кількості угод, а саме 50 угод, були укладені між українськими покупцями і продавцями. Наймасштабнішою угодою у 2018 році стала угода сумою на 714 млн дол. США з придбання активів «Донецьксталі» компанією Industrial Coal Holding LLC, – свідчать аналітичні дані дослідження KPMG 2018. У цьому ж році активність іноземних інвесторів із придбання українських активів зросла на 47% та було укладено 25 угод.



**Рис. 2. Кількість укладених угод на ринку M&A (2013–2018 рр.), шт**

*Джерело: \*складено автором на основі даних джерела 2*

Середня вартість укладених угод зменшилась на 16%, хоча загальні інвестиції зросли до 508 млн дол. США. Однією з причин зниження середньої вартості угод від іноземних інвесторів у 2018 році став обережний підхід інвесторів, що входили на ринок України перший раз. У середньому вони інвестували в два рази менше за колег, які вже мали досвід в інвестуванні на українському ринку.

Сукупна вартість найкрупніших угод 2018 року склала 1,5 млрд дол. США, враховуючи дві угоди у металургійному секторі на суму 820 млн дол., США, що складає 55% від загальної вартості та 5 угод у сільськогосподарському секторі на суму понад 4885 млн дол. США (33%) (див. табл. 1).

Основним показником активного зростання ринку М&А в Україні упродовж останніх двох років став відносно сталий інвестиційний клімат, що у більшій мірі є заслугою кредитної підтримки від МВФ та ЄС.

Таблиця 1

**Найбільші угоди М&А в Україні в 2018 році**

<b>№</b>	<b>Об'єкт придбання</b>	<b>Сектор</b>	<b>Вартість, млн дол. США</b>
1	Шахтоуправління «Покровське» та Свято-Варваринське збагачувальна фабрика	Металургія	714
2	Мрія Агро Холдинг	Сільське господарство	242
3	Євраз ДМЗ	Металургія	106
4	Perutnina Ptuj d.d.	Сільське господарство	100
5	Burger King Russia	Споживчі ринки	82
6	Kernel Holding SA	Сільське господарство	73
7	Агроцентр ЄврохімУкраїна	Хімічна промисловість	53
8	ТОВ Укррос Лізинг	Транспорт та інфраструктура	50
9	ТОВ Спектр-Агро і Спектр-Агротехніка	Сільське господарство	45
10	Агрофірма Трипілля, Радивилів Агро	Сільське господарство	28

*Джерело: [2]*

У 2018 році НБУ оголосив, що ВВП зросло на 3,3%, а українська гривня стабілізувалася на рівні 27 гривень за 1 долар США. Крім цього, поживлення на ринку праці та зростання заробітної плати разом із рекордним прибутком від аграрної сфери, забезпечило стабільне відновлення економіки України.



Відновлення приватизації відповідно до закону України «Про приватизацію державного і комунального майна (2018)», а також активне продовження реформ триматимуть увагу інвесторів – очікується зростання ринку на 25-30% [3]. Отже прогноз розвитку ринку M&A в Україні є доволі оптимістичним та несе за собою багато позитивних наслідків.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Інвестиційний холдинг ProCapital Group. M&A(злиття і поглинання). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://pro-capital.ua/ua/services/invest-banking/m-and-a/>
2. Огляд M&A угод в Україні у 2018 році. KPMG. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://home.kpmg/content/dam/kpmg/ua/pdf/2019/02/Ukrainian-MA-Review-report-2018-UA.pdf>.
3. Ринок злиттів та поглинань в Україні та світі. 2017. Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://finpost.com.ua/news/5508>.

*Лежнюк В.В.*

*магістрант*

*Національного університету «Запорізька політехніка»*

*м. Запоріжжя, Україна*

### **ОСОБЛИВОСТІ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ ІТАЛІЇ**

У сучасних умовах кожна країна знаходиться та функціонує в певному середовищі. Будь-які рішення та дії держави можливі лише в тому випадку, якщо середовище дозволяє їх існування. Тому для визначення стратегії поведінки країни, уряд країни повинен мати чітке уявлення як про внутрішнє середовище країни, її потенціал, тенденції розвитку, так й про зовнішнє середовище – у чому й полягає актуальність теми дослідження.

Середовище країн та інших суб'єктів, що діють на міжнародному рівні, відрізняється підвищеною складністю, зумовленою унікальною сукупністю факторів, що характеризують кожну країну. Менеджери компаній, що беруть участь в міжнародному бізнесі, повинні враховувати особливості економіки, культури, політико-правових відносин, рівень технологічного розвитку та вплив держави в інших країнах.

Міжнародний бізнес – сфера практичної реалізації міжнародних економічних відносин, здійснення глобальних виробничих, будівельних, торговельних, сервісних програм та іншої діяльності господарськими суб'єктами двох або більше країн з метою взаємовигідної співпраці для отримання економічного прибутку та досягнення міцних позицій на ринку. Міжнародний бізнес історично і логічно виникає внаслідок розвитку й поглиблення міжнародного поділу праці та формування світового ринку.

У міжнародний бізнес залучені індивіди, фірми, організації, держави. Цей бізнес включає в себе соціальні, правові, культурні та економічні чинники. Однак в національній економіці багато з цих факторів відносно стабільні (єдина мова, культура і відповідна інфраструктура). У той же час в міжнародному бізнесі існує багато факторів, які сильно розрізняються між країнами. Всі подібні відмінності можна об'єднати в чотири групи: культура, економіка, регулююче положення, політична становище. Більш детально особливості зовнішнього середовища функціонування міжнародного бізнесу пропонуємо розглянути на прикладі однієї з країн ЄС – Італії.

Територіально Італія знаходиться в самому центрі Середземного басейну, на перехресті торгових шляхів між заходом та сходом. Північна Італія знаходиться в більш вигідному, ніж Південна, положенні, оскільки має можливість здійснювати зовнішні економічні зв'язки і по сухопутних, і по морських шляхах. Проаналізувавши дані про приріст та міграцію населення [1], можна зробити висновок, що середньорічний приріст населення Італія має тенденцію до скорочення. Така динаміка обумовлена, перш за все, наростанням диспропорцій між розвитком північної і південної частин країни.

Одним з головних чинників, які вплинули на формування моделі італійської економіки, була запізніла індустріалізація, що визначило Італію як слабого партнера на динамічному європейському ринку. Реакцією уряду на таку слабкість економіки стала активна участь у відтворювальному процесі. Компенсуючи своїми ресурсами інвестиційну слабкість національної буржуазії, держава створювала перші підприємства важкої та військової промисловості, розширювало транспортну мережу.

Сучасна Італія – це динамічна, економічно розвинена держава Європи, один з головних членів Європейського союзу. Проте прослідковуючі

тенденції 2007–2009 років слід зауважити на низці структурних проблем країни у глобальному просторі.

Поки інші країни, постраждали від наслідків фінансової кризи, знову почали зростати, Італія продовжувала потопати, обтяжена структурними проблемами її економіки. Після світової фінансової кризи 2008 року, країна виявилася втягнута в довготривалу рецесію, що характеризується зростанням зовнішнього боргу, збільшенням безробіття до рекордних значень, спадом виробництва та іншої ділової активності.

Розвиток країни тривалий час ускладнювала велика роль державного сектора та значний ступінь монополізації економіки. Маючи індустриальну спеціалізацію і сировинну залежність, економіка країни характеризувалась нижчими показниками розвитку, ніж економіки інших країн.

Слід зауважити, що сповільнення зовнішнього попиту сприяє трансформаціям в економічній системі окремих країн та всього міжнародного простору в посткризовий період. Так зростання італійського експорту тривалий час стримувалось проблемою конкурентоспроможності. Покращення італійської економіки спостерігалось лише з кінця 2014 року в процесі здійснення програми модернізації економіки. В умовах турбулентності європейської або міжнародної економічної системи країна скористалася своїми економіко-географічними, кліматичними, соціальними та культурними особливостями. Зміцнила партнерські відносини з країнами світу в міжнародних міграційних процесах, відбулась популяризація туризму до Італії та розширення зовнішньоекономічних зв'язків країни шляхом покращення морської інфраструктури.

Сьогодні у структурі зовнішньої торгівлі Італії імпорту та експорту знаходяться приблизно на одному рівні. В 2018 році Італія експортувала товарів та послуг на суму 506 230 млн. доларів. В свою чергу сума імпорту склала 452 620 млн. доларів. Тому станом на кінець 2018 року Італія мала позитивне сальдо торгового балансу в розмірі 53 610 млн. доларів [1]. Слід зауважити, що в потреба італійської економіки в значному імпорті нафти, вугілля, чорних та кольорових металів, лісоматеріалів, залізної руди, хутра обумовили в недавньому минулому постійний дефіцит зовнішньої торгівлі. Сьогодні дефіцит балансу значною мірою покривається за рахунок переказів з-за кордону італійських емігрантів, доходів від морського фрахту

та туризму. Італію щорічно відвідує більше 50 млн. туристів. Разом з тим зовнішній борг Італії складає близько 2 трл. доларів.

У світовому рейтингу країн-експортерів 2018 року Італія зайняла 9 місце. Найбільшу частку експорту мають: запаковані медикаменти (21,8 млрд. доларів США), автомобілі (15,4 млрд. доларів США), комплектуючі до автомобілів (12 млрд. доларів США), нафтопродукти (10,1 млрд. доларів США та виробниче устаткування (7,49 млрд. доларів США).

За обсягами імпорту в 2018 році Італія зайняла 10 місце у світі [2]. Головними статтями імпорту були – автомобілі (27,6 млрд. доларів США), сира нафта (18,1 млрд. доларів США), запаковані медикаменти (14,4 млрд. доларів США), нафтовий газ (11,3 млрд. доларів США) та комплектуючі до автомобілів (7,83 млрд. доларів США) (таблиця 2.1). Як свідчать дані в основному імпортуються енергоносії, промислова сировина, автомобілі та медикаменти [2]. Слід зауважити, що Італія імпортує велику кількість продукції, оскільки з одного боку має досить обмежену ресурсну базу, з іншого – слабкий розвиток сучасних наукомістких галузей.

Сьогодні Італія є частиною різних багатонаціональних сил. Країна відіграє також значну роль у колишніх колоніях. Італійська імперія вважається ключовим гравцем у Середземноморському регіоні. Італія входить в ООН, ЄС, НАТО, в ОЕСР, в ОБСЄ в КСР, в СОТ, в G6, G7, G8, G10, G20, то Союз країн Середземномор'я, Ради Європи та інших [3]. Італія здійснює пошук шляхів досягнення консенсусу між країнами та бере активну участь у різноманітних самітах, форумах та засіданнях.

Підсумовуючи слід сказати, що Італія, в контексті своїх територіальних, економіко-промислових, кліматичних особливостей, намагається вибудувати максимально вигідні зовнішньоекономічні взаємовідносини. Активна участь італійських організацій в міжнародній спільноті, одного боку, сприяє долученню світової громадськості до проблем Італії, з іншого – закріплює позиції Італії в міжнародному поділі праці. Кінцева мета інтенсивної італійської співпраці з провідними організаціями полягає в активізації підтримки світовою спільнотою італійських промислових і комерційних інтересів в стратегічних секторах.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Офіційний сайт статистики Італії. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.istat.it/it/archivio/209172>

2. International Statistics and Market Data – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.statista.com/statistics>
3. World economic forum – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index-2017-2018/#topic=data>

*Пархонюк Р.А.*

*магістрант*

*Національного університету «Запорізька політехніка»*

*м. Запоріжжя, Україна*

## **ВПЛИВ АГРОХОЛДИНГІВ НА РОЗВИТОК СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА (НА ПРИКЛАДІ КОМПАНІЇ «CARGILL»)**

Сучасний етап розвитку світового господарства характеризується посиленням концентрації виробництва, консолідації виробництва та земельних ресурсів і вертикальної інтеграції агропромислових суб'єктів. Вагому роль в цих процесах відіграють великі агропромислові формування – агрохолдинги, які забезпечують підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського сектору економіки країни, зростання показників економічної ефективності та прибутковості в галузі. Водночас діяльність агрохолдингів зумовлює появу негативних тенденцій розвитку аграрного сектору країни, особливо в соціально-екологічному аспекті. Тому передові агрокомпанії працюють над усуненням негативних наслідків своєю діяльністю задля забезпечення продовольчої безпеки населення. Яскравим прикладом таких компаній є велика приватна американська агрокомпанія «Cargill» [1]. Агрохолдинг «Cargill» заснований в 1865 році Вільямом Каргіллом і Джоном Макмилланом. Сьогодні ця приватна компанія має доходи у розмірі 140 млрд дол США. Агрохолдинг надає роботу більш ніж 143 000 чоловік в 67 країнах світу. Компанія представлена на чотирьох континентах: Північна та Південна Америка, Африка, Європа, Азія. Спеціалізація діяльності дуже широка: від виробництва курячих яєць і комбікормів до послуг у сфері зберігання та переробки зерна, виробництва шоколаду, солі, рослинних масел, надання транспортних, фінансових та інших послуг фермерам. «Cargill» навіть розвиває власні фармацевтичні, інфраструктурні та енергетичні проекти. Тільки в США в період з 1997 року

по 2007 рік компанія подала заявки на реєстрацію 172 патентів на винаходи та технології. Компанія активно працює над розвитком сільських громад в африканських і азійських країнах, а також відіграє велику роль у боротьбі з проблемою обмеженості ресурсів. Агрохолдинг «Cargill» підтримує цілі ООН щодо сталого розвитку (SDGs) [2]. Працюючи з метою харчового забезпечення населення, захисту планети та збагачення сільських громад, компанія усвідомлює, що бізнес відіграє важливу роль у просуванні глобальних цілей, спрямованих на подолання бідності, подолання змін клімату та забезпечення процвітання планети. У вересні 2015 року Організація Об'єднаних Націй прийняла набір 17 цілей сталого розвитку. Ці глобальні цілі містять 15-річний план з мобілізації зусиль для подолання всіх форм бідності, зменшення нерівності та боротьби зі зміною клімату на усіх рівнях: від підприємств до міжнародних організацій. Тому агрокомпанія «Cargill» прагне використовувати свій глобальний вплив у секторі сільського господарства, продовольства та харчування, щоб допомогти в досягненні цілей сталого розвитку ООН. Пріоритетами у сфері корпоративної відповідальності агрохолдингу «Cargill» є оптимізація землекористування. В питанні захисту лісів та просуванні сталого сільського господарства компанія «Cargill» опирається на такі принципи як: забезпечення прозорості поставок та практики з метою виявлення найбільш важливих питань та створення практичних рішень на основі спільного розуміння проблеми, збалансування потреб планети та людей, включаючи інклюзивне зростання та сталий розвиток, трансформацію ланцюгів поставок. Американська компанія прагне до 2030 року перетворити свої ланцюги сільськогосподарського постачання на користь знешкодження вирубки лісів відповідно до Нью-Йоркської декларації про ліси. Компанія вживає проактивні кроки для усунення вирубки лісів та покращення стійкості основних ключових ланцюгів сільськогосподарського постачання. А саме: політика компанії щодо пальмового масла та визначений часом план дій підтримує та ґрунтується на принципах NDPE (без вирубки лісів, без торфу та без експлуатації). «Cargill» прагне забезпечити 100-відсотковий простежуваний, прозорий та стійкий ланцюг постачання пальмової олії, що захищає землі високої природоохоронної цінності (HCV), а також ділянки з високим запасом вуглецю (HCS) та торфовища незалежно від глибини їх залягання. Також компанія працює разом з надійними радниками

та місцевими зацікавленими сторонами, щоб розробити політику щодо південноамериканської сої та какао, яка відображає прихильність агрохолдингу до прозорого та стійкого південноамериканського ланцюга поставок сої та какао. Компанія співпрацює з найбільш зацікавленими сторонами для використання передових технологій для аналізу та прогнозування розширення сільського господарства на важливі природоохоронні райони та зосередження дій в районах, що мають найбільший вплив. В компанії «Cargill» партнери мають обмежені терміни для виконання умов угод. Система харчування «Cargill» є стійкою. Але проблеми виробництва їжі для зростаючого населення посилюються в умовах мінливого клімату. Агрохолдинг пропагує заходи, щоб допомогти сільському господарству адаптуватися до мінливого клімату, намагаючись пом'якшити вплив сільського господарства на навколишнє середовище. Компанія активно працює над зменшенням викидів у своїх ланцюгах поставок та підвищенні обізнаності щодо ризику, який спричиняє зміна клімату для сільського господарства, життєдіяльності фермерів та забезпечення продовольчої безпеки в наступні роки. Дії агрокомпанії «Cargill» включають: реакцію харчових ланцюгів: «Cargill», Всесвітній фонд дикої природи, Марс та Центр американського прогресу розробили харчову ланцюгову реакцію – імітацію для стрес-тестування впливу змін клімату на глобальну продовольчу систему; ризиковий бізнес: компанія бере участь у Risky Business (проект у США з розробки надійних оцінок економічного ризику для відповіді на вплив мінливого клімату); екологічні викиди в ланцюгах поставок: компанія перебуває на ранніх етапах картографування викидів ланцюгів поставок з метою зменшення парникових викидів в майбутньому. «Cargill» активно працює в рамках американського ділового акту про кліматичну заставу та плідно співпрацює з фермерами, щоб допомогти їм адаптуватися в умовах мінливого клімату та з метою підвищення продуктивності праці та зміцнення сільських громад. Американський агрохолдинг також бере активну участь у вирішенні питань необхідності збереження води, покращення якості води та сприяння доступу до чистої води. Крім цього компанія розуміючи, що потреби людства безмежні, а ресурси обмежені, працює в напрямі підвищення продуктивності та покращення доступу до сталого живлення світу. Підвищення світової продовольчої безпеки в умовах кліматичних змін

означає, що врожаї повинні вирощуватися в найпродуктивніших місцях. Їжа повинна переміщатися з місць достатку до місць дефіциту. Сьогодні близько 20% їжі перетинає кордони. Цей відсоток потрібно буде збільшити. Над чим і працює компанія «Cargill», оскільки світові необхідно стабільно жити глобальне населення, яке зростає з 7 мільярдів сьогодні до понад 9 мільярдів людей до 2050 року. З вищенаведеного зрозуміло, що крім економічної прибутковості, забезпечення населення роботою на своїх підприємствах, агрохолдинг «Cargill» відіграє велику роль у розвитку світового господарства в цілому та високо цінує свою репутацію та статус. Тому американська компанія уважно обирає своїх партнерів та інвесторів. Потенційні партнери приватної корпорації «Cargill» зобов'язані відповідати 3 основним критеріям: підтримувати глобальну продовольчу безпеку, займатися пропагандою правильного харчування; займати лідируючі позиції в регіоні своєї країни; просувати інтереси корпорації, вести перемовини з органами влади, місцевими територіальними спільнотами. Партнерство допомагає виробити уніфіковані рішення щодо підвищення врожайності олійних культур, значно збільшити продуктивність поточної господарської діяльності. Корпорація намагається не займатися вирощуванням зернових культур. У той же час, займається обробіткою пальмових плантацій в Індонезії, звідки сировина надходить на переробку в Нідерланди. Основна мета компанії «Cargill» – це сполучення інтересів продавців і покупців, а також прокладання виробничих маршрутів між Африкою та Америкою, Австралією і Європою для забезпечення постійного продовольчого потоку. На плідну співпрацю «Cargill» розраховує з Китаєм та Індією, де за останні роки зросла потреба в продуктах харчування. КНР в належній мірі не здатна самостійно себе забезпечити, адже на території країни зосереджено тільки 7% орних земель всієї планети, в той час як на ній проживає 1/5 населення Землі. У Бразилії компанія «Cargill» побудувала заводи і успішно переробляє сою в біодизель. У 2013 р відкрився і успішно функціонує завод з видобутку чистої енергії з біомаси (кукурудзи). Що стосується України, компанія «Cargill» працює в нашої державою більше 20 років. Партнерство американський агрохолдинг з Україною почав з заснування спільного підприємства з селекційним інститутом в м. Дніпро. Сьогодні «АТ Каргілл» – дочірня компанія американського агрохолдингу «Cargill» (100% акцій якої належить «Cargill») в Україні, один з найбільших



зернотрейдерів, виробників та експортерів сирової соняшникової олії нашої держави. В компанії працює більше 500 працівників. Компанія «АТ Каргілл» володіє оліє-переробним заводом у Каховці, комбікормовим заводом у Львівській області та двома елеваторами у Куцівці та Брагинівці. З вищенаведеного слідує, що вплив агрохолдингів на розвиток світового господарства важливо розглядати з точки зору не лише економічної ефективності, а й соціальної та екологічної. Соціально-екологічні аспекти розвитку територій тісно пов'язані з функціонуванням агропромислових компаній, що призводить до загострення проблем ефективності використання земельних та трудових ресурсів в межах територіального поділу діяльності агрохолдингів. Формування високоприбуткового виробництва українськими агрокомпаніями залишає поза увагою питання зайнятості сільського населення, формування соціальної інфраструктури, збереження родючості ґрунтів, забезпечення екологічної безпеки сільських територій тощо. Компаніям нашої країни слід брати приклад з таких яскравих компаній як «Cargill», на основі чого будувати механізм ефективної діяльності агрохолдингів з урахування економічних, соціальних і екологічних аспектів розвитку як України, так і світового господарства в цілому.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Cargill. Helping the world thrive – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.cargill.com/sustainability>
2. The United Nations. About the Sustainable Development Goals – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/sustainable-development-goals/>

## **СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ**

*Денисов О.Є.*

*кандидат економічних наук, докторант,  
Університет економіки та права «КРОК»  
м. Київ, Україна*

### **ПІДХОДИ ТА МЕТОДИ ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ**

Використання об'єктивної системи критеріїв, параметрів, індикаторів та порогових рівнів, дає можливість належним чином окреслити величину реальних та потенційних загроз [1, с. 20]. Відтак, науковцями наголошується на необхідності виміру економічної безпеки із метою визначення її рівня, що є основою діагностики економічної безпеки. Водночас, формування системи індикаторної оцінки показників та методів аналізу та оцінки рівня економічної безпеки дозволить впровадити систему моніторингу стану та рівня безпеки, що є ефективним та необхідним в подальшій діяльності із забезпечення економічної безпеки на всіх її рівнях.

Різноманіття поглядів, а також відсутність єдиного підходу до визначення даних при аналізі параметрів та показників економічної безпеки свідчить про недостатню ефективність методів оцінки економічної безпеки держави. Відповідно, постає актуальне питання про необхідність розробки обґрунтованого системного підходу до вирішення проблеми забезпечення ефективності оцінки економічної безпеки.

Враховуючи сучасні умови існування ринкових відносин, питання щодо коректної оцінки рівня економічної безпеки держави є надзвичайно актуальними. Належна і своєчасна оцінка стану економіки, що має на меті насамперед забезпечення її стабільного функціонування та запобігання виникнення кризових явищ, вимагає системних навичок діагностування рівня економічної безпеки, зокрема її реальних та потенційних загроз, а також діючих механізмів, що здатні подолати ці негативні явища на різних етапах.

Об'єктивне та своєчасне визначення рівня економічної безпеки є одним з головних завдань, що стоять перед державою в сучасному світі. Нерідко у різних джерелах поширюється інформація щодо кризового стану економіки держави, або її окремих складових. Проте, такі джерела не наводять жодних аналітичних обґрунтувань, що могли б підтвердити таку інформацію.

Саме тому, процес оцінки реального рівня безпеки економічного розвитку є одним з ключових етапів на шляху забезпечення належного рівня економічної безпеки як на макро- так і на мікроекономічному рівні.

Наразі, наука налічує безліч різноманітних підходів щодо оцінки рівня національної безпеки. Так, наприклад, існує позиція, що ефективність державних рішень з питань національної безпеки прямо залежить від наявного багатомірного кількісного аналізу процесів у системі «національні економічні інтереси – загрози». Це дає можливість своєчасно та без великих небажаних витрат вживати відповідні заходи на різних стадіях загострення ситуації разом із уникненням кризового стану в будь-якій сфері життєдіяльності об'єкту безпеки.

Існують різні методики визначення рівня національної економічної безпеки як ключової складової національної безпеки України. Оцінка переваг чи недоліків застосовуваного методу може здійснюватися з огляду на певні чинники, що здійснюють вплив на достовірність отримання результатів.

Автор пропонує наступні методи для здійснення оцінки рівня економічної безпеки держави. Перший метод – індикативний. Цей метод передбачає розрахунок найважливіших макроекономічних показників та їхнє порівняння з визначеними пороговими рівнями. Другий – метод динамічного аналізу, що передбачає здійснення оцінки темпів економічного зростання основних макроекономічних показників країни, враховуючи динаміку їхньої зміни. Метод експертної оцінки, що використовується в процесі опису кількісних та якісних характеристик досліджуваних процесів. Метод комплексного аналізу показників економічної безпеки з окресленням потенційних загроз економічній безпеці в Україні для інтегральної оцінки рівня її економічної безпеки.

Також, в цьому процесі варто використовувують метод сценарного аналізу; метод оптимізації; метод теорії гри; метод розпізнавання образів; методи теорії латентних систем; методи багатомірного статистичного аналізу.

Для забезпечення належного рівня теоретико-практичної стійкості подальшого дослідження, необхідно визначити самі поняття «критерій» та «показник» економічної безпеки. Поняття «критерій економічної безпеки» використовується в процесі здійснення оцінки існуючого рівня безпеки. Під чим поняттям зазвичай розуміють «оцінку певного стану економіки з точки зору найважливіших процесів, що відображають суть економічної безпеки» [2, с. 45], «дотримання відтворювальних пропорцій, розвиненість механічної складової економічного відтворення, наявність умов для здійснення рівноцінного обміну в економічній системі» [3, с. 128], «здатність... економіки зберігати... критичний рівень суспільного відтворення в умовах пограничного зменшення (а в крайньому випадку, – навіть припинення) поставок ресурсів... або кризових ситуацій...» [4, с. 32]. Зауважимо, що наведені тлумачення свідчать про існування значної кількості підходів, які здебільшого є занадто теоретизованими, та абстрагованими від точного кількісно-якісного аналізу рівня економічної безпеки. До того ж, надзвичайно складно розмежувати категорією «показники безпеки» від категорії «рівні безпеки» [5, с. 44]. Відтак, як показують приведені цитати авторів, існує значна кількість різних бачень, методик, підходів до оцінки стану та рівня економічної безпеки, що так чи інакше виділяють окремі аспекти зазначеної проблеми вимірюють та досліджують, аналізують та оцінюють окремі складові безпеки чи їх сукупності авторськими моделями та підходами науковців, проте найбільш комплексною, системною та повною, на сьогоднішній день, є розроблена та діюча Методика розрахунку рівня економічної безпеки України.

Методика розрахунку рівня економічної безпеки України визначає «індикатори економічної безпеки» як «реальні статистичні показники рівня розвитку економіки, що найбільш повно охарактеризують явища і тенденції в економічній сфері», а «критерії економічної безпеки» – як «реальні статистичні показники, що дають змогу здійснити оцінку стану економіки країни з погляду забезпечення її сталого розвитку». Варто зауважити, що попри існування визначення, саме поняття в документі не використовується.

У зв'язку з неповнотою статистичної інформації на мікро- та мезорівнях внаслідок тінізації економіки, зокрема України, доцільніше використовувати статистичні дані макро рівня для обчислення та аналізу параметрів та показників економічної безпеки. Поняття «критерій

економічної безпеки» визначають як «оцінку стану економіки з погляду на процеси, які відображають сутність самої економічної безпеки». Зазначимо, що критерії економічної безпеки впливають на здійснення вибору показників економічної безпеки об'єкту дослідження, що ілюструватимуть рівень її кількісних та якісних параметрів в системі макро статистики. Водночас, вони поділяються на кількісні та якісні критерії.

Кількісні критерії визначають антропометрику економічної системи. Вихід за межі якої призводить до стану економіки, який можна охарактеризувати як небезпечний, тобто такий, що загрожує національному суверенітету держави та її національним інтересам.

Якісні критерії оцінюють стан національної економіки в контексті ключових процесів, що свідчать про рівень економічної безпеки .

Індикаторами економічної безпеки є найважливіші показники, що визначаються критеріями економічної безпеки.

Показник економічної безпеки – це кількісна характеристика здатності суб'єкта економічної безпеки зберігати певний стан та витримувати вплив факторів небезпеки. Отже, критерії економічної безпеки визначають якісну позицію, що, в свою чергу, формує стратегію стримування та протидії небезпеці. При цьому, показники визначають кількісну характеристику описаного явища.

Крім цього, варто звернути увагу на такі поняття як «фактичний показник» та «граничний показник», оскільки для економічної безпеки надзвичайно важливими є їх порогові рівні.

Пороговий рівень є певним числовим вираженням кількісно-якісної характеристики стану економічної безпеки суб'єкту, що характеризує їх гранично допустимі значення. В свою чергу, недотримання вказаних значень шкодить процесу нормального розвитку різних елементів відтворення та, як наслідок, призводить до закріплення руйнівних тенденцій в економіці. Водночас, фактичні показники – числове вираження кількісно-якісних характеристик фактичного стану економічної безпеки держави. При цьому, стан «безпеки» досягається за умови дотримання меж порогових рівнів всім спектром фактичних показників». При визначення критеріїв безпеки слід враховувати суб'єктивну позицією дослідника, пріоритетність визначених інтересів, загроз, показників та їх порогових рівнів. Цей процес

відбувається, коли здійснено попереднє визначення відносно об'єктивного переліку загроз.

Процес визначення критеріїв полягає у здійсненні ранжування різних позицій переліку за їх важливістю та абстрагування від найменш визначальних елементів, оскільки врахувати абсолютно всі фактори в процесі аналізу не є можливим. Математичне вираження цього процесу здійснюється шляхом надання кожному показнику безпеки певної питомої ваги, що буде застосовуватись в процесі здійснення підрахунку агрегованих індексів безпеки. Слід завжди пам'ятати, що при визначенні критеріїв, як правило, використовується суб'єктивний експертний метод формалізації оцінок безпеки.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Губайдуллина Ф. С. Крупные транснациональные корпорации на новых рынках. *ЭКО* : журнал. 2003. № 3. С. 20-33.
2. Білорус О. Г., Лук'яненко О. Г. та ін. Глобалізація і безпека розвитку: монографія. Київ, 2001. 733 с.
3. Мунтіян В. І. Економічна безпека України: навч. посібник. Київ: Лібра, 1999. 462 с.
4. Бандурка О. М., Духов В. Є., Петрова К. Я. Основи економічної безпеки : підручник. Харків : Нац. ун-ту внутр. справ, 2003. 236 с.
5. Губський Б. В. Економічна безпека: методологія виміру, стан і стратегія забезпечення : монографія. Київ, 2001. 122 с.

***Завгородній А.В.***

*кандидат фізико-математичних наук, доцент,  
завідувач кафедри економіки та інформаційних технологій  
Миколаївського міжрегіонального інституту розвитку людини  
ВНЗ ВМУРЛ «Україна»  
м. Миколаїв, Україна*

#### **РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: ТЕОРЕТИЧНИЙ ТА МЕТОДИЧНИЙ АСПЕКТИ**

У складі зовнішньоторговельної політики виділяють два напрями: експортну політику та імпорتنу політику. Фактично експортна політика держави орієнтована на реалізацію експортного потенціалу країни за

кордоном шляхом вивезення вітчизняних товарів та послуг на зовнішній ринок. Що стосується імпортової політики, то вона регулює процеси імпорту товарів та послуг до країни з метою захисту національного ринку від надмірної конкуренції з боку іноземних виробників і задоволення внутрішніх потреб за рахунок продукції, що виробляється за кордоном [1, с. 134-135].

Валютна політика являє собою певний симбіоз дій економічної та зовнішньоекономічної політики держави, які складаються з урядових дій щодо внутрішніх та зовнішніх валютних відносин. Ці дії мають справляти певний вплив на валюту, валютний курс, валютні операції, тобто на все, що так або інакше пов'язане з цим сектором економіки [2, с. 180]. В свою чергу, валютна політика передбачає наявність таких різновидів, як дисконтна політика та девізна політика. В межах девізної політики держави застосовуються валютна інтервенція та обмеження на операції щодо купівлі-продажу валюти з метою підтримки стабільності курсу національної грошової одиниці.

Політика стимулювання іноземних інвестицій виглядає як комплекс державних заходів, спрямованих на залучення та використання інвестицій іноземного походження на території країни, а також на регулювання процесів вивезення інвестиційних коштів за кордон. Митно-тарифна політика являє собою комплексну систему заходів, орієнтованих на підтримку суверенітету країни з економічної точки зору, а також на охорону державних кордонів і реалізацію зовнішньоекономічної стратегії [1, с. 135].

Ключовим завданням державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності є диверсифікація зовнішньоекономічних зв'язків, що сприятиме зниженню рівня залежності національної економіки від монопольного імпорту товарних позицій, які є стратегічно важливими для галузей вітчизняного виробництва, зокрема, енергоносіїв, матеріальних ресурсів (у тому числі – сировинних).

Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності повинно бути орієнтованим на розвиток вітчизняної економіки, всіляко сприяти інтеграції країни до міжнародного поділу праці. Також, у [3] наголошується на тому, що для потужного та активного розвитку зовнішньоекономічної діяльності необхідно створення або реструктуризація ефективного зовнішньо-

економічного комплексу. Такий комплекс має містити в собі як виробничі, так і зовнішньоторговельні різновиди діяльності [3, с. 8].

Аналіз наукових досліджень та побудована на його основі структура зовнішньоекономічної діяльності підприємств агропродовольчої сфери, призвели до висновків, що важливою складовою зовнішньоекономічної діяльності є її регулювання. Окрім державного регулювання, виділяється й недержавне регулювання зовнішньоекономічної діяльності як система заходів, яка має опосередкований вплив на розвиток зовнішньоекономічної діяльності і здійснюється недержавними органами на підставі їх статутних документів [4, с. 122]. З недержавних організацій значний вплив на розвиток і здійснення зовнішньоекономічної діяльності мають торгово-промислові палати, що організують взаємодію між суб'єктами підприємницької діяльності та держави. Сприяють оптимізації умов здійснення експортно-імпорتنих операцій об'єднання експортерів, імпортерів. Спрямовують зусилля на підтримку процесів інтеграції України союзи підприємців. Крім цього, до органів недержавного регулювання відносяться інвестиційні фонди, біржі, асоціації. І саме торгово-промислові палати, як орган недержавного регулювання, на думку науковця найбільше впливають на розвиток і здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

При цьому ЗУ «Про зовнішньоекономічну діяльність» [5] визначає, що:

1) *регулювання ЗЕД в Україні* здійснюється з метою (ст. 7): забезпечення збалансованості економіки та рівноваги внутрішнього ринку України; стимулювання прогресивних структурних змін в економіці, в тому числі зовнішньоекономічних зв'язків суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України; створення найбільш сприятливих умов для залучення економіки України в систему світового поділу праці та її наближення до ринкових структур розвинутих зарубіжних країн.

2) *економічні відносини України з іншими державами регулюються міжнародними договорами та нормами міжнародного права* (ст. 26). Україна укладає, виконує і денонсує міжнародні договори з питань ЗЕД, а також договори, які стосуються таких питань, відповідно до Конституції України та законів України;

3) *Україна самотійно набуває членства в міжнародних міжурядових економічних організаціях* (ст. 27) на основі відповідних міжнародних договорів та/або установчих актів міжнародних організацій;



4) Україна здійснює захист прав та законних інтересів суб'єктів ЗЕД України за межами України згідно з нормами міжнародного права (ст. 28);

5) Україна як держава і всі суб'єкти ЗЕД та іноземні суб'єкти господарської діяльності несуть *відповідальність за порушення законодавства України та/або своїх зобов'язань*, які випливають з договорів (контрактів), тільки на умовах і в порядку, визначених законами України (ст. 29). Україна як держава не несе відповідальності за дії суб'єктів ЗЕД. Суб'єкти ЗЕД не несуть відповідальності за дії України як держави;

б) *Україна як держава несе майнову відповідальність у повному обсязі перед суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності за всі свої дії, що суперечать чинним законам України і спричиняють збитки (прямі, побічні), моральну шкоду цим суб'єктам та призводять до втрати ними вигоди (ст. 34) тощо.*

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Улида В.Ю. Система державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності [Електронний ресурс] / В.Ю. Улида // Вісник Національного університету цивільного захисту України. Серія: Державне управління. – 2015. – Вип. 2. – С. 132–139. – Режим доступу: <http://www.irbis-nbuv.gov.ua>. – Назва з екрана.
2. Тюріна Н.М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства [Текст] навчальний посібник / Н.М. Тюріна, Н. С.Карвацка. – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 408 с.
3. Павлюк Т.С. Сучасні методи управління зовнішньоекономічною діяльністю машинобудівних підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) Т.С. Павлюк. – Запоріжжя, 2018. – 21 с.
4. Ключник А.В. Особливості регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств [Текст] / А.В. Ключник // Науковий вісник Херсонського державного університету: Серія: Економічні науки. – 2015. – Вип. 10. – Частина 1. – С. 121–124.
5. Про зовнішньоекономічну діяльність [Електронний ресурс] // Закон України в редакції від 07 лютого 2019 р. № 959-ХІІ, із змінами. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua>. – Назва з екрана.

**Лукашова Л.В.**  
кандидат економічних наук, доцент,  
докторант кафедри менеджменту  
Київського національного торговельно-економічного університету  
м. Київ, Україна

## ФУНКЦІЇ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

На думку автора, сутність підприємництва найбільш глибоко розкривають його функції. Щодо суб'єктів малого підприємництва, то основою їх функцій є загальні функції підприємницької діяльності, класичний перелік яких представлений у табл. 1.

Таблиця 1

### Функції підприємництва

№ з/п	Функції підприємництва	Характеристика
1.	Новаторська (інноваційна)	Сприяння процесу продукування нових ідей, здійснення дослідно-конструкторських розробок, створення нових товарів та надання нових послуг.
2.	Організаційна	Впровадження нових форм та методів організації виробництва, системи оплати праці та їх поєднання з традиційними; раціональне поєднання форм одиничного поділу праці, основних елементів системи продуктивних сил та контроль їх виконання.
3.	Господарська (виробнича)	Ефективне використання трудових, матеріальних, фінансових, інтелектуальних та інформаційних ресурсів.
4.	Соціальна	Виготовлення товарів і послуг, необхідних суспільству, відповідно до основної мети господарської діяльності.
5.	Особистісна	Самореалізація підприємця, отримання задоволення від роботи.

Зважаючи на розмаїття наукових підходів до визначення підприємницької діяльності, науковці пропонують альтернативні варіанти переліку найважливіших функцій підприємництва. Зокрема, Зомбарт В. виділяє організаторську, збутову та облікову функції [1], Хоскінг Г. – ведення фінансів та обліку, кадрову, матеріально-технічного забезпечення, виробничу та функцію маркетингу [2], Варналій З.С. – інноваційну (творчу), ресурсну, організаційну та стимулюючу (мотиваційну) [3], Яковенко О.З. – загальноекономічну, ресурсну, інноваційну, соціальну, організаторську [4, с. 83].

Слід зазначити, що перелік функцій підприємництва змінюється відповідно до трактування категорії. Деякі науковці доповнюють вищезазначений перелік функціями: підтримки підприємництва (розповсюдження підприємницьких ідей, ініціатив та досвіду управління), підтримки зв'язків з громадськістю (управління відносинами між суб'єктами підприємницької діяльності, державними структурами, громадськими організаціями тощо, а також засобами масової інформації). Автор погоджується з класичним набором функцій та вважає, що він найбільш повно відображає сутність підприємництва.

Зважаючи на численність суб'єктів малого підприємництва (близько 99% всіх суб'єктів підприємницької діяльності), їх вагомість та значущість в структурі національної економіки, надзвичайно актуальним вбачається обґрунтування їх основних функцій.

Варналій З.С. розподіляє функції малого підприємництва на основні та специфічні, визначаючи наступний перелік основних функцій: формування конкурентного середовища, оперативне реагування на зміни кон'юнктури ринку, сприяння НТП, вирішення проблеми зайнятості населення, пом'якшення соціальної напруги та демократизація ринкових відносин, активна участь в економічному розвитку суспільства [5]. Аналогічно тлумачать функції малого підприємництва науковці Скібіцький О.М., Матвеев В.В. та Скібіцька Л.І. [6]. Погоджуючись з Варналієм З.С., Васильєва Д.В. в той же час зазначає, що перелік та зміст наведених ним функцій малого підприємництва є прийнятним для стабільної ринкової економіки [7, с. 190]. Авторка наводить власний альтернативний перелік функцій малого підприємництва, який містить: створення додаткових робочих місць, вирішення проблеми бідності, зниження рівня безробіття;

формування середнього класу; підтримання конкурентного середовища, обмеження монополізму, швидке насичення ринку; розвиток місцевого господарства, орієнтація на національні інтереси суспільства; загальне оздоровлення економіки через виховання у підприємців ділової культури. Вважаємо, що даний набір функцій після узагальнення включатиме наступне: соціальна функція, структурна функція, конкурентна функція, функція управління регіональним розвитком, економіко-просвітницька функція.

Квасницька Р.С. поряд з вищенаведеними функціями малого підприємництва як основоположні визначає такі: функцію економічного розвитку, функцію сприяння соціально-політичній стабільності суспільства (мале підприємництво розглядається як таке, що забезпечує можливість вільного вибору напрямків і методів роботи на користь суспільства та забезпечення добробуту) та інноваційну функцію (внаслідок інноваційної орієнтованості малого підприємництва за своєю природою) [8].

Чуй І.Р. та Мицак О.В. погоджуються з Серовою І.А. і пропонують поділяти функції малого підприємництва на дві великі групи: економічну та соціальну [9]. До складу економічної функції вони відносять: мобілізацію фінансових та матеріальних ресурсів; забезпечення податкових надходжень; формування конкурентного середовища; підвищення рівня використання локальних ресурсів; насичення ринку споживчими товарами та послугами; розвиток інновацій. До складу соціальної функції в даному випадку віднесено: соціальний захист населення; забезпечення відповідного рівня зайнятості; створення нових робочих місць; створення сприятливих умов для набуття та закріплення професійних навичок; зменшення диспропорційності у доходах різних соціальних прошарків; зростання доходів, заощаджень та капіталовкладень населення; задоволення споживчого попиту.

Найбільш деталізоване трактування функцій малого та середнього підприємництва за умови їх поділу на дві групи (економічну та соціальну), представив Семченко-Ковальчук О.Б., розширивши стандартний набір соціальної функції за рахунок додавання таких позицій як протидія люмпенізації та поширенню стримувальної психології, вирівнювання соціального ландшафту, адаптації населення до умов мінливого середовища

[10]. При цьому зміст економічної функції є аналогічним до визначень вищезазначених науковців.

Корогод І.В. дещо розширює перелік функцій малого підприємництва, додаючи до економічної та соціальної ще й екологічну функцію (включає раціональне використання природних ресурсів, охорону навколишнього середовища, запровадження енергозберігаючих технологій, раціональне поводження з виробничими відходами, впровадження безвідходних технологій, активізацію рекреаційного потенціалу в економіці, розвиток зеленої економіки) [11, с. 21].

Автор погоджується з Ткаченко Т.П. та Кавтишем О.П., які зазначають як одну з функцій малого підприємництва – забезпечення гармонійного розвитку економіки в цілому [12].

Розглядаючи функції малого підприємництва слід чітко розмежовувати загальні функції малого підприємництва, яке останнє реалізує в масштабах країни, регіону тощо та функції окремо взятого суб'єкта малого підприємництва, набір яких залежить від багатьох факторів, зокрема, від обраного виду економічної діяльності, організаційно-правової форми господарювання, регіону провадження господарської діяльності тощо. Перелік загальних функцій малого підприємництва, на думку автора, обов'язково повинен включати: економічну, соціальну та інноваційну функції. Даний перелік також може бути розширений за рахунок екологічної, конкурентної та просвітницької функцій. Втім, додаткові функції повністю або частково реалізуються за рахунок основних і потребують виокремлення лише у випадку зміщення акцентів на користь певної функції (наприклад, при погіршенні екологічної ситуації в регіоні доцільним вбачається виділення екологічної функції, її регламентація та подальший контроль її реалізації суб'єктами малого підприємництва).

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Sombart W. The quintessence of capitalism: a study of the history and psychology of the modern businessman. TheClassics.us. – 2013. – 112 p.
2. Hosking G. Trust: Money, Markets and Society (Manifestos for the 21st Century). Seagull Books. – 2010. – 92 p.
3. Варналій З.С. Основи підприємництва / З.С.Варналій – К: Знання-Прес, 2002. – 239 с.

4. Яковенко О.З. Сутність і функції підприємництва в інтеграції виробництва на основі кластерів у системі національного господарства / О.З. Яковенко // Актуальні проблеми економіки № 1 (139), 2013. – С. 79–87.
5. Варналій З.С. Основи підприємницької діяльності: підручник / З.С. Варналій, В.О. Сизоненко // К.: Знання України, 2004. – 404 с.
6. Скібіцький О.М., Матвеев В.В., Скібіцька Л.І. Організація бізнесу. Менеджмент підприємницької діяльності: навч. посібник / О.М. Скібіцький, В.В. Матвеев, Л.І. Скібіцька // К. : Кондор, 2011. – 912 с.
7. Васильєва Д.В. Актуальні проблеми розвитку малого бізнесу в Україні / Д.В. Васильєва // Механізм регулювання економіки, № 3. – 2011. – С. 188–196.
8. Квасницька Р.С. Роль малого бізнесу у забезпеченні сталого розвитку регіонів України. Сталій розвиток регіонів України: проблеми забезпечення та реалізації: матеріали щоріч. наук.-прак. конф. (Одеса, 25 травня 2018 р.). Одеса. ОРІДУ НАДУ, 2018. С. 44–47.
9. Чуй І.Р. Фінансовий менеджмент у малому бізнесі : Навчальний посібник / О.В. Мицак, І.Р.Чуй. – Львів: ЛКА, 2015. – 264 с.
10. Семченко-Ковальчук О.Б. Чинники ефективного розвитку малого і середнього бізнесу / О.Б. Семченко-Ковальчук // Полтавська державна аграрна академія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/7.2/252.pdf>.
11. Корогод І.В. Роль малого бізнесу в структурних трансформаціях регіональних господарських систем: дисертація на здобуття наукового ступеня к.е.н. / І.В. Корогод // Чернігів: Чернігівський національний технологічний університет. – 2016. – 227 с.
12. Ткаченко Т.П., Кавтиш О.П. Підприємницьке середовище функціонування малого бізнесу в Україні / Т.П. Ткаченко, О.П. Кавтиш // Економічний вісник НТУУ «КПІ», № 11. – 2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economy.kpi.ua/uk/node/344>.

**Фащевська О.М.**  
старший науковий співробітник  
Інституту економіки та прогнозування  
Національної академії наук України  
м. Київ, Україна

## **ПІДТРИМКА СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД**

Підтримка розвитку соціального підприємництва у ЄС та інших країнах світу передбачає доволі широкий набір фінансових та нефінансових механізмів полегшення організації і діяльності соціальних підприємств і вимагає, передусім, окреслення кола суб'єктів підприємництва, які можуть бути віднесені до категорії соціальних підприємств (підприємців) та претендуватимуть на отримання певних видів державної допомоги. Визначення соціального підприємництва та соціальних підприємств у країнах світу, де вивчення та регулювання розвитку цих явищ відбувається вже протягом 15–20 років, містить головну спільну думку – це діяльність, спрямована більшою мірою не на отримання прибутку, а на досягнення соціального ефекту.

Так, в *Офіційному повідомленні Європейської Комісії «Ініціатива Соціального Бізнесу» від 2011 р.* соціальне підприємство визначено як «... підприємство, основна мета якого – досягнення соціального впливу, а не отримання прибутку для власників і акціонерів, яке здійснює виробництво товарів і надання послуг підприємницьким та інноваційним способом, використовує свої прибутки головним чином для досягнення соціальних цілей, управляється соціальними підприємцями відповідальним, прозорим та інноваційним способом, зокрема шляхом залучення працівників, клієнтів та інших зацікавлених сторін, на яких впливає його ділова активність» [1].

Тобто, у регуляторній практиці Європейської Комісії та більшості країн-членів ЄС (про це свідчить дослідження «*Соціальні підприємства та їх екосистеми: європейській оглядовий звіт*») термін «соціальне підприємство» застосовується до бізнесу, для якого метою комерційної діяльності виступає соціальна або суспільна мета отримання загального блага, часто у формі соціальних інновацій; прибуток переважно

реінвестується з метою досягнення соціальної мети; система власності відображає місію підприємства і базується на принципах спільної участі та соціальної справедливості [2].

Соціальні підприємства, за визначенням Європейської Комісії можуть здійснювати різні види економічної діяльності, зокрема:

- сприяння професійній інтеграції осіб з обмеженими можливостями та безробітних шляхом організації їх професійної підготовки, перепідготовки, підвищення кваліфікації;

- надання особистих соціальних послуг у сферах охорони здоров'я, професійної підготовки, освіти, догляду за дітьми, людьми похилого віку або допомоги малозабезпеченим особам;

- сприяння місцевому розвитку депресивних регіонів – створення соціальних підприємств у віддалених сільських районах, підтримання неконкурентоспроможних міських районів, допомога у розвитку та співпраця з третіми країнами;

- інші види економічної діяльності, включаючи переробку вторинної сировини, захист навколишнього природного середовища, спорт, мистецтво, культуру та збереження історичних пам'яток, науку, дослідження та інновації, захист прав споживачів тощо.

У дослідженні 2010 року *Організації економічного співробітництва та розвитку «МСП, Підприємництво та Інновації»* «соціальне підприємництво» визначено як таке, метою якого є винайдення інноваційних рішень невирішених соціальних проблем [3]. Тобто, передусім його підприємницька діяльність спрямована на заохочення соціальних змін на основі інноваційного використання ресурсів, а не на розширення ринкових можливостей, хоча в цілому концепція соціального підприємництва визнана ще недостатньо детально розробленою.

*Урядовий департамент торгівлі та промисловості Великої Британії* та створена у 2002 р. компанія *Social Enterprise UK*, яка є національним органом регулювання діяльності та представлення інтересів соціальних підприємств, визначають ці підприємства як бізнес, який [4]: має чітку соціальну та/або екологічну місію, викладену в установчих документах; отримує переважну частину доходів від торгівлі товарами та послугами на відкритому ринку; реінвестує переважну частину прибутків у свій бізнес або місцеву громаду; є незалежним від держави; веде діяльність на



принципах відкритої звітності та прозорості; керування яким здійснюється переважно в інтересах реалізації його соціальної місії.

Зазначені особливості дозволяють соціальним підприємствам Великої Британії вирішувати соціальні проблеми, розширювати життєві можливості людей, підтримувати громади і допомагати навколишньому середовищу використовуючи свої прибутки та активи для суспільного блага.

Політика сприяння розвитку соціального підприємництва у зазначених країнах є доволі різноманітною. Так, у дослідженні 2016 р. *«Соціальні підприємства та соціальна економіка йдуть вперед»* та відповідному *Плані імплементації заходів на 2017–2018 рр. Експертної групи Європейської Комісії щодо підтримки ініціативи з розвитку соціального бізнесу (GECES)* запропоновано механізми та заходи для підтримки його розвитку [5]:

– стимулювання доступу до різних джерел фінансування шляхом: створення окремих фінансових установ для фінансування соціальних підприємств; використання структурних фондів ЄС (соціальне підприємство визначено як один з інвестиційних пріоритетів Європейського Фонду Регіонального Розвитку та Європейського Соціального Фонду); запровадження механізму державних субсидій чи спеціальних видів цінних паперів; компенсації відсоткової ставки по банківським кредитам; полегшення доступу до мікрокредитування; виділення додаткового фінансування у рамках загальних програм підтримки малих та середніх підприємств; надання фінансових ресурсів бізнес-інкубаторам та іншим посередникам, які здійснюють навчання соціальних підприємців та сприяють розбудові їх потенціалу, тощо;

– сприяння фінансовій стійкості соціальних підприємств та підвищенню життєздатності їх бізнес-моделей шляхом надання допомоги у приведенні їх фінансово-економічних показників до рівня інвестиційної привабливості;

– збільшення соціальних інвестицій шляхом державного фінансування сфер соціальних послуг, охорони здоров'я та освіти;

– розширення доступу соціальних підприємств до ринків, залучення традиційних підприємств та корпорацій у сектор соціального підприємництва через процес соціально відповідальних приватних закупівель;

– застосування соціальних критеріїв до процесу державних закупівель, наприклад, включаючи до тендерних процедур;

– запровадження податкових пільг, зняття або полегшення регуляторних перешкод, з якими стикаються приватні спонсори соціальних підприємств;

– включення питань, пов'язаних із соціальними підприємствами, у навчальні програми навчальних закладів від початкового до університетського рівня та сприяння вразливим категоріям населення у побудові кар'єри на соціальних підприємствах з боку державних служб зайнятості і служб професійного навчання;

– підвищення рівня обізнаності суспільства про діяльність соціальних підприємств, поширення інформації про її важливість, зокрема, серед широкого фінансового співтовариства;

– встановлення партнерських відносин між державними органами влади та соціальними підприємствами через запровадження національними і регіональними органами влади заходів з підтримки, просування та фінансування соціальних підприємств, спрощення законодавчих норм щодо визнання підприємств як соціальних, спрощення правил надання державної допомоги соціальним та місцевим службам;

– сприяння утворенню асоціацій, спілок, об'єднань, платформ соціальних підприємств для посилення їх адвокаційної спроможності перед державними органами, а також для встановлення більш тісного співробітництва з бізнес-інкубаторами, кластерами, соціальними інвесторами;

– покращення статистичних даних та наукових знань про соціальну економіку та соціальні підприємства через запровадження статистичної звітності, створення відкритих баз даних таких підприємств та баз даних їх марок та сертифікатів, проведення широких наукових досліджень явища соціального підприємництва.

Особливо важливим є розширення доступу соціальних підприємств до різних джерел фінансування, для якого, згідно рекомендацій Експертної групи GECES, доцільно використовувати такі фінансові інструменти як: надання мікрофінансування через Європейський інвестиційний фонд; інвестування через бізнес-інкубатори, мета яких полягає в тому, щоб допомогти пришвидшити зростання та успіх соціальних підприємств на ранній стадії, що особливо важливо для молодіжного соціального

підприємництва; інвестування разом з бізнес-ангелами на подальших етапах розширення та зростання соціальних підприємств; надання інвесторами попереднього фінансування соціальним підприємствам або організаціям соціального сектора для того, щоб вони могли забезпечувати заздалегідь визначені соціальні наслідки відповідно до їх місії.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Social Business Initiative. Creating a favourable climate for social enterprises, key stakeholders in the social economy and innovation. COM/2011/0682 final. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52011DC0682>.
2. Carlo Borzaga, Giulia Galera. Social Enterprises and their eco-systems: developments in Europe. 2016. URL: <https://ec.europa.eu/social/BlobServlet>
3. SMEs, Entrepreneurship and Innovation. OECD Publishing, Paris, 2010. URL: <https://doi.org/10.1787/9789264080355-en>.
4. What is it all about? *Social Enterprise UK*. URL: <https://www.socialenterprise.org.uk/what-is-it-all-about/>
5. Social enterprises and the social economy going forward – A call for action from the Commission Expert Group on Social Entrepreneurship (GECES). 2016. URL: <http://www.ensie.org/geces>.

## **СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ**

*Гудзь О.Є.*

*доктор економічних наук, професор,  
Державний університет телекомунікацій*

*Щербина В.В.*

*аспірант кафедри менеджменту  
Державного університету телекомунікацій  
м. Київ, Україна*

### **ВИКОРИСТАННЯ ДИДЖИТАЛІЗАЦІЇ ДЛЯ НАРОЩЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА**

Диджиталізація, за свідченням світового досвіду вважається конкурентною перевагою та дієвим інструментом щодо переорієнтації управлінської та бізнесової діяльності для підвищення прибутковості та забезпечення високої конкурентоспроможності на основі широкомасштабного використання перспективних цифрових технологій і побудови комунікаційних ланцюгів. Різні аспекти використання диджиталізації підприємствами знаходимо у наукових розробках таких вчених: Боннет Д., Гусєва О., Легомінова С., МакАфі А., Ману А., Ніл Д., Уейд М., Уестерман Г., Хаузер С.

Дефініція «digital» походить від латинського «digitālis» – цифри. Відповідно, термін «диджиталізація» походить від англійського «digitalization» і в перекладі означає «оцифровування», «цифровізація», або ж «приведення в цифрову форму». Тобто, диджиталізація – це заснований на можливостях сучасної ІТ-індустрії процес застосування підприємствами сучасних інформаційно-комунікаційних технологій для досягнення своєї мети, зорієнтований на трансформацію існуючих бізнес-процесів шляхом їх диджиталізації.

Світовий Давоський економічний форум в аналітичних матеріалах визначає перелік цифрових технологій, які доцільно використовувати бізнесу: хмарні та мобільні технології, блокчейн, технології віртуалізації, ідентифікації, штучного інтелекту, біометричні технології, технології

доповненої реальності, аддитивні (3D-друк) тощо. Саме вони дають змогу перевести бізнес-процеси на нову якість і прискорювати економічне зростання підприємств. Фактично, диджиталізація передбачає кардинальну зміну організаційного дизайну, моделей та методів менеджменту, центрів відповідальності. Тобто, диджиталізація це не лише використання цифрових технологій, а передусім зміна в мисленні, стилі керівництва, системі заохочення і в прийнятті нових бізнес-моделей. Водночас, акцентуємо, що диджиталізація передбачає інтеграцію цифрових технологій у всі сфери бізнесу, що призводить до якісних корінних змін функціонування та поведінки підприємства. По суті диджиталізація – це зміна підходу до ведення бізнесу [1]. Для того, щоб бути комерційно успішними в нових умовах загальної цифровізації, підприємству необхідно розробляти нові продукти з використанням digital-каналів підприємства. Тобто, диджиталізація, за своїм призначенням забезпечує нові види інновацій та креативність в певній галузі, а не просто вдосконалення чи підтримку традиційних методів [4]. Переважно, вчені одностайні у думці, що диджиталізація генерує нові конкурентні переваги для підприємства [2].

Опитування, проведене Cisco в рамках Форуму «Інтуїтивна мережа», що відбувся у 2017 р., підтвердило важливість диджиталізації для вітчизняних підприємств: 38% респондентів зазначили, що спостерігають істотний вплив цього тренду на бізнес-стратегію їхніх підприємств, який триватиме протягом одного-трьох років, а 50% – вплив до певної міри. Окрім того, більше половини опитаних – 56% – стурбовані проблемами кібербезпеки, 39% – дуже стурбовані і лише 5% не переймаються ними зовсім. Показово, що за останні два роки тільки 3% респондентів не стикалися з інцидентами в галузі ІТ-безпеки. За цей період серед таких інцидентів частіше за інші називали віруси, поштовий спам і фішингову пошту, трояни, DDoS-атаки і програми-вимагачі. Ці атаки призводили до відмови систем (31% відповідей) та знищення даних (20%). Щодо основної перешкоди для забезпечення захисту від кіберзагроз, то тут з великим відривом серед відповідей лідирували бюджетні обмеження. На думку респондентів, вони ж посідають чільне місце в переліку перешкод на шляху digital-трансформації їх підприємств (49%). За ними йде небачення керівництвом взаємозв'язку цього тренду з бізнесом (14%), а також недостатнє розуміння того, що таке digital-трансформація і які переваги

вона може принести підприємству (13%) [3]. За даними Electric Sheep Світовий бізнес просунувся у диджиталізації, так 26% підприємств, що мають справу напряму з покупцем, готові перевести це спілкування повністю на цифровий рівень. Усього 10% компаній світу наразі повністю перейшли на диджитал. З тих підприємств, що ще не почали трансформацію у диджитал, більшість збирається це зробити наступного року. Згадаймо, відносно недавно вся комунікація з клієнтом велася особисто, а тепер її замінили сайти та мобільні додатки. Підприємство, яке уміло використовує цифрові технології, відкриється безліч нових можливостей і ресурсів для розвитку, модернізації та нарощення конкурентних переваг.

Ріст усвідомлення підприємствами щодо необхідності диджиталізації бізнес-процесів, викликає каскадний або мультиплікативний ефект, стимулюючи розвиток підприємств, галузей та економіки в цілому.

Вирішення масштабних завдань щодо диджиталізації, буде означати реальне нарощення конкурентних переваг та перетворення інформації і знань у справжній ресурс економічного й стратегічного розвитку підприємства.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Гудзь О.Є. Розроблення стратегії Digital-трансформації підприємств / О.Є. Гудзь, В.В. Маковій // Інфраструктура ринку. Електронний науково-практичний журнал. 2018. Випуск 25. С. 248-254.
2. Легомінова С.В. Діджиталізація – як інструмент удосконалення бізнес-процесів, їх оптимізація / С.В. Легомінова // Економіка. Менеджмент. Бізнес – № 1 (23), 2018. – С. 20–25.
3. IT Ukraine / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.uadn.net/files/ukraine\\_it.pdf](http://www.uadn.net/files/ukraine_it.pdf)
4. Lankshear, Colin; Knobel, Michele (2008). Digital literacies: concepts, policies and practices. p. 173. ISBN 978-1433101694. «The ultimate stage is that of digital transformation and is achieved when the digital usages which have been developed enable innovation and creativity and stimulate significant change within the professional or knowledge domain».

**Гудзь О.Є.**  
*доктор економічних наук, професор,  
Державний університет телекомунікацій*  
**Щербина В.В.**  
*аспірант кафедри менеджменту  
Державного університету телекомунікацій  
м. Київ, Україна*

## **РОЗРОБКА ЗАХОДІВ ЩОДО ДИДЖИТАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА**

Нині, для того, щоб бути комерційно успішними в нових умовах загальної цифровізації, підприємству необхідно розробляти нові продукти з використанням digital-каналів підприємства. Різні аспекти використання диджиталізації підприємствами знаходимо у наукових розробках таких вчених: Боннет Д., Гусєва О., Легомінова С., МакАфі А., Ману А., Ніл Д., Уейд М., Уестерман Г., Хаузер С.

Термін «диджиталізація» походить від англійського «digitalization» і в перекладі означає «оцифровування», «цифровізація», або ж «приведення в цифрову форму». За переконанням К. О. Купріної та Д. Л. Хазанової, диджиталізація – це способи приведення будь-якого різновиду інформації в цифрову форму [1, с. 259]. Підтримуємо підхід Т. Оноре, який стверджує, що диджиталізація необхідна насамперед для того, щоб оптимізувати бізнес за допомогою програмного забезпечення та ІТ-рішень, що допоможуть зробити його простішим, економічнішим та якіснішим у контексті надання послуг клієнтам та задоволенні їх потреб [2]. Тобто, диджиталізація – це заснований на можливостях сучасної ІТ-індустрії процес застосування підприємствами сучасних інформаційно-комунікаційних технологій для досягнення своєї мети, зорієнтований на трансформацію існуючих бізнес-процесів шляхом їх диджиталізації.

Нині, за оцінками експертів, більше 60% найбільших світових корпорацій вже працюють над своєю стратегією digital-трансформації.

Нині активними користувачами інтернету є понад 60% українців в різних вікових категоріях. Причому найпоширенішим пристроєм для взаємодії з контентом вважається мобільний телефон (70%). Цікаво, що провайдер електронного документообігу EDIN стверджує, що диджиталізація стала необхідною частиною сучасної комунікації, розвитку проектів, а також інструментом процвітання бізнесу. В якісних бізнесових

стратегіях, диджиталізація стала обов'язковою до виконання, адже цифрові технології захоплюють всі галузі життя і розповсюджуються на всі контактні аудиторії.

Таким чином, в процесі диджиталізації підприємства вирішуються наступні завдання:

- визначення нових цінностей та орієнтирів бізнесової діяльності;
- нарощення конкурентних переваг;
- оптимізація інформаційних потоків та комунікаційних ланцюгів;
- удосконалення інформаційної політики;
- модернізація інфокомунікаційних технологій і засобів їхньої реалізації;
- розвиток існуючої техніко-технологічної бази диджиталізації;
- інформаційна підтримка діяльності окремих структурних підрозділів на основі сучасних цифрових технологій і інтелектуальних систем;
- формування і розвиток спеціалізованої внутрішньої структури надання інформаційних і телекомунікаційних послуг;
- підвищення якості та конкурентноздатності продукції і послуг.

При визначенні термінів проведення диджиталізації, слід враховувати високу динамічність змін технічних і споживчих властивостей, оскільки часовий горизонт розвитку інфокомунікаційних технологій не перевищує 5-7 років.

Отже, для диджиталізації, необхідно розробити конкретні заходи за наступними напрямками:

- розробка технічних і економічних вимог до інформаційно-комунікаційних технологій і засобів їхньої реалізації;
- фінансове та ресурсне забезпечення стосовно імплементації інноваційних проектів щодо впровадження ІКТ;
- розширення клієнтського кола і забезпечення внутрішньо-інформаційної підтримки клієнтів і працівників;
- розвиток комплексів інфокомунікаційних послуг для можливості спрощеного швидкого доступу до національних і світових інформаційних ресурсів;
- впровадження нових схем інформаційних потоків та комунікаційних ланцюгів;
- підготовка персоналу.



Диджиталізація, це не тільки комп'ютери, гаджети, програми і сучасні цифрові технології та комунікації, а це й нові процеси, інструменти, моделі та трансформації, які стають можливими за їхньої допомоги в бізнесі. Диджиталізація ще й привертає увагу інвесторів, компаній світового рівня, для яких цифрові трансформації – це сенс їхнього існування.

Таким чином, лише успішне використання переваг диджиталізації, може забезпечити економічне процвітання та необхідні умови для вибору вільного напрямку розвитку підприємства. Диджиталізація підприємства сприятиме розвитку нових видів бізнесової діяльності, формуванню нової якості економічних відносин, розкриттю інтелектуального і креативного потенціалу усіх працівників. Це особливо важливо для підвищення конкурентоспроможності підприємства. Диджиталізація сприяє створенню нових привабливих високооплачуваних і високотехнологічних робочих місць, а також збільшує доходи держави і приносить користь практично всім галузям економіки, підвищуючи їх ефективність.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Куприна К. А. Диджитализация: понятие, предпосылки возникновения и сферы применения Вестник научных конференций. Качество информационных услуг: по материалам международной научно-практической конференции 31 мая 2016 г. Тамбов. 2016. № 5-5 (9). С. 259-262.
2. Оноре Т. Диджитализация – не мода, а способ развития бизнеса URL: <http://www.columbusglobal.com/ru-ru/insights/blogs/2016/08/digitization-is-notintangible-business-development/>.

**Єршова Г.В.**  
*старший науковий співробітник*  
*Інституту економіки та прогнозування*  
*Національної академії наук України*  
*м. Київ, Україна*

## **ОЦІНКА ВПЛИВУ ВІДМІНИ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК НА ІНВЕСТИЦІЙНУ АКТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ**

Зважаючи на необхідність підвищення інвестиційної активності вітчизняних підприємств, проведення широкомасштабної модернізації їх виробництва, актуальною на сьогодні є ініціатива щодо заміни податку на прибуток податком на виведений капітал (ПнВК). Очікується, що така заміна сприятиме виведенню прибутків з тіні, активізації інвестиційної активності бізнесу. Водночас усі ініціативи повинні базуватися на ретельних прорахунках вигід та втрат як держави, так і вітчизняного бізнесу. З огляду на це, доцільно дослідити вплив чинних податкових норм на інвестиційну активність підприємств та прорахувати наслідки від їх зміни.

### *Вплив чистого прибутку на інвестиційну активність підприємств*

Чистий прибуток є однією з вагомих складових власних джерел фінансування капітальних інвестицій підприємств. Водночас, зважаючи на деформовану [1] модель ведення бізнесу в Україні, нині кореляція між чистим прибутком підприємств та капітальними інвестиціями складає лише 0,25. У розрізі видів економічної діяльності найбільша залежність капітальних інвестицій від чистого прибутку виявлена у підприємств торгівлі – 0,45. Водночас по промисловості та сільському господарству коефіцієнт становить лише 0,14 та 0,05. Це свідчить про вкрай низьку чутливість обсягів капітальних інвестицій до обсягів чистого прибутку підприємств. Такі низькі коефіцієнти кореляції пояснюються тим, що основним джерелом фінансування капітальних інвестицій бізнесу в Україні є кредиторська заборгованість, яка упродовж 2008–2017 рр. збільшилася у 12,8 раза (до 2928,5 млрд грн на кінець 2017 р.) [2].

Упродовж 2012–2018 рр. відбулося зниження частки податку на прибуток у фінансових результатах підприємств до оподаткування – з 25,3%, у 2018 р. – 18,7%. Відчутне зниження питомої ваги податку на прибуток у фінансових результатах підприємств до оподаткування

відбувалося на тлі зниження ставки податку (з 23% у 2011 р. до 18% у 2018 р.) та під впливом істотного скорочення кількості працюючих підприємств. Зокрема, упродовж 2010–2017 рр. в Україні припинили свою діяльність 378,9 тис. суб'єктів господарювання [2]<sup>1</sup>, переважна більшість, яких працювала у реальному секторі економіки.

З урахуванням коефіцієнта кореляції між чистим прибутком підприємств та капітальними інвестиціями, вивільнені обсяги прибутку (в разі відміни податку на прибуток), які б потенційно могли бути спрямовані на капітальні інвестиції упродовж 2012–2018 рр., оцінюються в обсязі 132 млрд грн., що еквівалентно 6% фактичного обсягу капітальних інвестицій здійснених упродовж цього періоду.

*Потенційний вплив заміни податку на прибуток податком на виведений капітал на інвестиційну діяльність суб'єктів господарювання окремих видів економічної діяльності*

Левову частку податку на прибуток сплачують підприємства промисловості (50,1%), торгівлі (17,7%), професійної, наукової та технічної діяльності (10,3%) та транспортної галузі (8,5%) (табл. 1).

Таблиця 1

**Частка окремих видів економічної діяльності у нарахованому податку на прибутку по економіці за 2017 р.**

<b>Вид економічної діяльності</b>	<b>% до загального обсягу нарахованого податку на прибуток по економіці</b>
<b>1</b>	<b>2</b>
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	0,4
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	25,3
Переробна промисловість	19,1
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	5,8

<sup>1</sup> Без урахування банківських структур

Закінчення таблиці 1

<b>1</b>	<b>2</b>
Водопостачання; каналізація поводження з відходами	0,2
Будівництво	2,2
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	17,7
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	8,5
Інформація та телекомунікації	3,7
Фінансова та страхова діяльність	3,8
Операції з нерухомим майном	1,5
Професійна, наукова та технічна діяльність	10,3
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	0,8

*Джерело: розраховано за даними Державної фіскальної служби України*

З урахуванням вказаних часток були обчислені потенційні вигоди підприємств у розрізі видів економічної діяльності у разі заміни податку на прибуток на ПнВК (табл. 2).

Таблиця 2

**Потенційне збільшення обсягу капітальних інвестицій підприємств у разі відміни податку на прибуток, млрд грн**

<b>Вид економічної діяльності</b>	<b>2017 р.</b>	<b>2018 р.</b>
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	0,09	0,14
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	5,5	8,9
Переробна промисловість	4,3	6,7
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	1,3	2,0
Будівництво	0,5	0,8
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	4,0	6,2

Закінчення таблиці 2

1	2	3
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	1,9	3,0
Інформація та телекомунікації	0,8	1,3
<i>Усього по реальному сектору економіки</i>	<i>18,4</i>	<i>29,04</i>

*Джерело: розраховано з урахуванням даних щодо Зведеної декларації з податку на прибуток підприємств за 2017 рік по Україні, що затверджена наказом Міністерства фінансів України від 20.10.2015 № 897 (у редакції наказу Міністерства фінансів України від 28.04.2017 № 467) Державної фіскальної служби України*

Найбільший зиск від проведення податкової реформи отримують підприємства добувної промисловості і розроблення кар'єрів, а також суб'єкти господарювання галузі оптової та роздрібною торгівлі, ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів (табл. 3).

Таблиця 3

**Потенційне збільшення капітальних інвестицій при відміні податку на прибуток у розрізі окремих видів економічної діяльності, %**

Вид економічної діяльності	2017 р.	2018 р.
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	0,2	0,2
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	16,0	16,9
Переробна промисловість	6,1	7,5
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	4,5	5,7
Будівництво	1,0	1,5
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	13,8	13,0
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	5,3	6,7
Інформація та телекомунікації	4,7	4,5
<i>Усього по реальному сектору економіки</i>	<i>5,7</i>	<i>7,0</i>

*Джерело: розраховано на основі даних по капітальних інвестиціях за видами економічної діяльності / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> та результатів розрахунків по таблиці 2*

Водночас слід врахувати, що у 2017 р. 79% нарахувань по податку на прибуток припадало на великих платників податків, у 2018 р. – 63,8% [3]. Отже, найбільшу вигоду від відміни податку на прибуток буде отримувати незначна кількість підприємств, які є великими платниками податків. Решта підприємств не відчують значного стимулюючого впливу на інвестиційну діяльність від відміни цього податку.

*Загальні висновки.* Брак фінансових ресурсів для здійснення інвестиційної діяльності є однією з нагальних проблем, від вирішення якої залежить підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників.

Водночас відміна податку на прибуток здатна забезпечити підприємства додатковим ресурсом, який буде сприяти активізації інвестиційної діяльності, лише у незначних обсягах. Між тим, зважаючи на значний перекид у нарахуваннях по податку на прибуток у бік великих платників податків та значні втрати бюджету від відміни його дії (за оцінками експертів втрати бюджету у перші роки після відміни даного податку становитимуть близько 21–30 млрд грн), заміна податку на прибуток податком на виведений капітал вбачається недоцільною.

Вирішення проблеми активізації інвестиційної активності бізнесу, незважаючи на важливість впливу податкових факторів, не може бути досягнуто винятково за допомогою заміни податку на прибуток податком на виведений капітал. Запровадження ПнВК не призведе до суттєвого зростання капітальних інвестицій із таких причин:

– мотиви мінімізації витрат на сплату податків – не єдина і не основна причина виведення капіталу в офшори і тінь українським бізнесом. Виведення капіталів – це реакція бізнесу на незахищеність від рейдерства, нестабільність банківської системи і національної валюти. Останні фінансові кризи показали, що зберегти позиції на ринку та фінансову стійкість змогли саме ті підприємства, які акумулювали ліквідний капітал за кордоном, а не зберігали його у банківській системі України. Для мінімізації ризиків втрати капіталу бізнесом натепер застосовуються юридично бездоганні схеми управління капіталом і ліквідністю, включаючи перенесення центрів прибутку за межі України. Малоімовірно, що бізнес відмовиться від роками відпрацьованих схем, і поверне центри акумуляції прибутків у межі юрисдикції України;

– інвестиційна активність бізнесу залежить від багатьох чинників, серед яких оподаткування не є визначальним. Український бізнес на тепер має достатні обсяги ліквідності, акумульовані в офшорах і тіньовому секторі (готівка), які у разі перевищують очікувану економію на сплаті податку на прибуток у разі запровадження ПнВК. Фінансуванню інвестицій за рахунок вказаних тіньових капіталів перешкоджає не діюча система оподаткування податком на прибуток, яка і за ставкою оподаткування і за процедурами адміністрування податків є достатньо конкурентоспроможною, а ризики втрати інвестованих коштів унаслідок незахищеності прав власності, фіскального рекету, здирництва з боку контролюючих органів та критично високого рівня сприйняття корупції.

Між тим стимулювання розвитку та модернізації пріоритетних видів економічної діяльності можливо забезпечити і в рамках діючої системи оподаткування податком на прибуток. Виважена система надання пільг та податкових канікул пріоритетним сферам виробництва із одночасним запровадженням ефективного моніторингу їх ефективності, сприятиме активізації інвестиційної діяльності та зменшить ймовірні втрати державного бюджету від наміченої податкової реформи.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Розвиток фінансів підприємств корпоративного сектора економіки України: наукова доповідь / за ред. д.е.н. В.В. Зимовця; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України». – К., 2019. – 62 с.
2. Дані Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Дані Офісу великих платників податків. URL: <http://officevp.sfs.gov.ua/dfs-u-regioni/golov-upr/kontakti/>

**Захаров В.А.**  
*старший викладач кафедри менеджменту, логістики та економіки  
Харківського національного економічного університету  
імені Семена Кузнеця  
м. Харків, Україна*

## **КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОМИСЛОВОСТІ ХАРКІВСЬКОГО РЕГІОНУ**

Харківська область входить до числа найпотужніших індустріальних центрів Східної Європи та має найбільш прогресивну структуру промисловості серед регіонів України [1]. У регіоні сконцентровано близько 600 промислових підприємств, на яких працює більше 200 тис. чол. Для економіки Харківської області машинобудування – провідна базова галузь. На її підприємствах виробляється п'ята частина всього обсягу промислового виробництва – це друге місце після харчової галузі, зайнято більше 40% працівників промисловості, податкові внески складають третину від загальних по промисловості. Підприємства Харківського регіону займають провідні позиції з виробництвом парових турбін, генераторів для атомних електростанцій, з радіоелектроніки та електротехнічної продукції, тракторів, підшипників, літаків, танків, верстатів із числовим програмним управлінням

До десяти найкрупніших промислових підприємств області за обсягами реалізованої промислової продукції входять ПрАТ «Філіп Морріс Україна», АК «Харківобленерго», КП «Харківські теплові мережі», ПрАТ «Харківська ТЕЦ-5», ГУ «Шебелинкагазвидобування», Зміївська ТЕС, ДП «Електроважмаш», ПрАТ «Харківгаз», ПуАТ «Турбоатом», на які припадає понад 40% обсягу реалізації [1].

Паливно-енергетичний комплекс області є одним з провідних в Україні за обсягами енергоносіїв, які видобуваються, і за обсягами виробництва електроенергії. До паливно-енергетичного комплексу Харківського регіону відносяться такі підприємства як: ГПУ «Шебелинкагазвидобування», ТОВ «Сахалінське», ТОВ «Денисівське», ТОВ «Мар'їнське». Найбільші газовидобувні підприємства області – ГПУ «Шебелинкагазвидобування», ГПУ «Харківгазвидобування» ДК «Укргазвидобування», на які припадає понад 85% обсягів реалізації видобувної галузі. Із виробництва продуктів



нафтопереробки – Шебелинське відділення з переробки газового конденсату та нафти філії Управління з переробки газу та газового конденсату ДК «Укргазвидобування». Із виробництва та розподілення електроенергії – передача та постачання електроенергії АК «Харків-обленерго»; генерація електричної та теплової енергії: (Зміївська ТЕС ВАТ «Центренерго», ПАТ «Харківська ТЕЦ-5», ДП «ТЕЦ-2 «Есхар», ПрАТ «ТЕЦ-3»). Із транспортування та реалізації природного газу – УМГ «Харківтрансгаз» ДК «Укртрансгаз», ПуАТ «Харківгаз», ПуАТ «Харківмісьгаз» [1].

Хімічна промисловість регіону спеціалізується на випуску товарів народного споживання, виробів із пластмас, товарів побутової хімії, емалей і фарб, сировини для нафтобурового устаткування, рідкого і газоподібного азоту, кисню, аргону. Значний розвиток в регіоні отримала фармацевтична промисловість, яка має унікальну науково-виробничу базу, що дозволяє виробляти високотехнологічну й конкурентоспроможну продукцію. Близько 50% загальної кількості вироблених лікарських засобів України зосереджено на Харківщині. У галузі працює понад 10 тис. фахівців. Лідером фармацевтичної галузі є ТОВ «Фармацевтична компанія «Здоров'я». Лікарські препарати також виробляють ТОВ «Харківське фармацевтичне підприємство «Здоров'я»», ПрАТ «Хіміко-фармацевтичний завод «Червона зірка»», ТОВ «Дослідний завод «ГНЦЛС»», ПрАТ «Біолік», ПрАТ «Стома», ПрАТ «Лекхім-Харків», ТОВ «Мікрофарм», ТОВ «НВФК «Ейм»» тощо [1].

Швидкими темпами в Харківському регіоні розвивається харчова промисловість, враховуючи її соціальне значення, вагомість у загальному обсязі реалізованої промислової продукції. Харчова промисловість регіону спеціалізується на виготовленні хлібобулочних і макаронних виробів, м'ясних продуктів, цільномолочної продукції, кондитерських виробів, молочних консервів, алкогольних напоїв, масложирової продукції та ін. Провідними підприємствами галузі є Харківське відділення ПуАТ «Сан Інбев Україна», ТОВ «Техноком», філія ПуАТ «Вімм-Білл-Данн Україна» – «Харківський молочний комбінат», ТОВ «Східноукраїнська компанія «Малтюрорп»», ПрАТ «Куп'янський молочноконсервний комбінат», ПрАТ «Харківська бісквітна фабрика», ПрАТ «Хлібзавод «Салтівський»», Хлібзавод Кулиничі, ПрАТ «Харківський жировий комбінат», ТОВ «Лікерогорілчаний завод «Прайм»», ПрАТ «Вовчанський

олійноекстракційний завод», ДП «Новопокровський комбінат хлібопродуктів», ПрАТ «Хладопром», ТОВ «Харківський м'ясокомбінат» та ін. [1].

На основі проведеного аналізу було розглянуто конкурентоспроможність областей України за різними ознаками та визначенні конкурентні переваги Харківського регіону.

До найбільш продуктивних областей відносяться Дніпропетровська, Харківська, Донецька, Київська та Полтавська, їх валовий регіональний продукт коливається в межах 15000 до 31000 млн. грн. До дещо слабших у цьому відношенні можна віднести наступні області: Херсонська, Закарпатська, Тернопільська, Луганська та Чернівецька (ВРП коливається в межах 28000-48000 млн. грн.). Найбільш продуктивними регіонами належать ті, які спеціалізуються на промисловості, а також які мають гарне географічне розташування та транспортні розв'язки. Натомість, найменш продуктивні регіони спеціалізуються на сільському господарстві та торгівлі. До конкурентних переваг «продуктивних» регіонів відноситься також концентрація підприємницького потенціалу, в Дніпропетровській області – 8,25%, Одеській – 7,1%, Харківській – 6,68%, Київська – 5,72%, для порівняння, в Тернопільській – 1,39%, Чернівецькій – 1,16%, Луганській – 1,01. Значною інвестиційною привабливістю в 2017 року відрізняються Дніпропетровська, Київська, Львівська, Одеська та Харківська області. Натомість найменші обсяги інвестицій були сконцентровані в Закарпатській (5623 млн грн.) Луганській (3329,8 млн грн.) та Чернівецькій (2992,1 млн грн.) областях [3].

Регіони, які володіють значними фінансово-економічними та зовнішньоекономічними конкурентними показниками мають перевагами і в соціальній компоненті конкурентоспроможності: нижчим рівнем безробіття, більш високим рівнем середньої заробітної плати та приростом населення. Однак розвинутим областям притаманний і вищий рівень заборгованості з виплати заробітної плати (Харківська, Донецька, Дніпропетровська), так як в регіонах знаходиться значна частка великих промислових підприємств з державним фінансуванням.

Підводячи підсумки з аналізу конкурентоспроможності регіонів України, можна говорити про сильну конкурентну позицію розвинутих регіонів (ефективний підприємницький сектор; високий рівень заробітної плати, висококваліфікований працівники; інтенсивна регіональна співпраця;

ефективне управління фінансовими ресурсами; високий рівень показників фондівіддачі основних засобів економіки регіону та виробничих фондів промисловості).

Виходячи з отриманих результатів проведеного аналізу конкурентноспроможності регіонів України можна зробити наступний висновок, що Харківська область займає провідні позиції та має високий рівень конкурентноспроможності серед регіонів з наступних показників: валовий регіональний продукт, капітальні інвестиції, кількість підприємств, індекс промислової продукції, експорту та імпорту, рівня безробіття, середня заробітна плата, міждержавна міграція.

Серед конкурентних переваг Харківського регіону також можна виділити – інновації, вищу освіту і професійну підготовку, інфраструктура і розмір ринку (регіону).

Харківський регіон лідирує за складовою «інновації» завдяки високій оцінці наявності наукових та інженерних кадрів, здатності до інновацій і співпраці університетів і бізнесу в НДДКР. В області також сильна позиція з абсолютної кількості виданих патентів на винаходи [3]. Харківський регіон посідає лікуючі позиції за складовою «вища освіта і професійна підготовка» завдяки високим показникам охоплення вищою середньою освітою. Також високо оцінено якість шкіл менеджменту і системи освіти в цілому [3].

Інфраструктура Харківського регіону теж знаходиться на високому рівні, велика та якісна залізнична інфраструктура, повітряні перевезення та електропостачання. За показниками кількості телефонних ліній та кількості абонентів мобільного зв'язку регіон займає високу позицію [3].

Таким чином, за результатами стратегічного аналізу конкурентних характеристик сильних та слабких сторін Харківського регіону, що можуть виступати як перевагами, так і загрозами, потенціал промисловості в цілому та машинобудування зокрема є значним, що дозволяє розглядати промислові підприємства як основу для підвищення якості операційного менеджменту окремих промислових підприємств. Незважаючи на втрату традиційних ринків збуту в Донецької, Луганської областей та Криму, куди поставлялася п'ята частина промислової продукції на внутрішньому ринку України, а також двократне звуження ринку Росії, індустріальний сектор регіону має значну перспективу зростання. Це підтверджується тим, що за

останні року промислові підприємства Харківщини інвестували в свою модернізацію значну частку коштів.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Захаров В. А., Аналіз стану операційного менеджменту на промислових підприємствах / В. А. Захаров, В. Й. Іванова // БІЗНЕСІНФОРМ. – 2013. – № 8. – С. 337-342.
2. Захаров В. А., Конкурентне середовище операційної системи промислового підприємства. Управління розвитком: зб.наук. ст. Х.: Вид. ХНЕУ. 2011. – № 22(119). С. 88-95.
3. Офіційний сайт «Державна служба статистики України». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

**Скрипник В.В.**

*доцент кафедри фінансів, обліку та банківської справи  
Навчально-наукового інституту економіки та бізнесу  
Луганського національного університету  
імені Тараса Шевченка  
м. Старобільськ, Луганська область, Україна*

### **ФОРМУВАННЯ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Сучасні умови господарювання, що характеризуються значними змінами, пов'язаними з активними процесами глобалізації й інформатизації обумовлюють виняткову важливість маркетингу з точки зору використання системного інструментарію. В зв'язку з цим, суть і значення маркетингу потрібно розглядати з різних методологічних позицій.

Узагальнюючим способом виявлення можливостей маркетингової діяльності є системно-комплексний підхід, який охоплює систему виходу на ринок (товарно-виробничі можливості); стан конкуренції між підприємствами; комунікативні зв'язки; умови адаптації до внутрішніх і зовнішніх змін на ринку; розподіл окремих операцій з переміщенням товарів від виробників до споживачів й окремими організаціями та врахуванням національних традицій; історично сформованих методів і форм торгівлі товарами [4].

Маркетинг розглядається як двоєдиний взаємопов'язаний процес, коли з одного боку, здійснюється постійне вивчення ринку, запитів, смаків і потреб, з метою забезпечення адресності продукції, а з іншого – забезпечується формування пропозицій. Запровадження маркетингу передбачає здійснення планування, аналізу діяльності, контролю за виконанням програм, пов'язаних із вивченням споживчого попиту та оперативним управлінням виробництвом стосовно реалізації продукції, які найбільшою мірою задовольняють потреби споживачів [3].

Маркетингова діяльність реалізується за допомогою системи маркетингу. Система маркетингу є однією з найважливіших підсистем системи управління підприємства, що забезпечує його конкурентоспроможність й успішність поведінки на ринку.

Система маркетингу це цілісне утворення, що складається із взаємопов'язаних (взаємодіючих) структурних елементів і володіє новими якісними характеристиками у відношенні до них [3].

У змістовному аспекті система маркетингу являє собою організаційну й функціональну цілісність, всі складові якої гармонійно взаємопов'язані. Від рівня її розвитку і працездатності залежить поведінка підприємства на ринку, здійснення стратегії конкуренції. Цим визначається важливість для агропромислового підприємства постійного розвитку маркетингової діяльності, забезпечення її дієздатності, можливостей вирішення завдань [2].

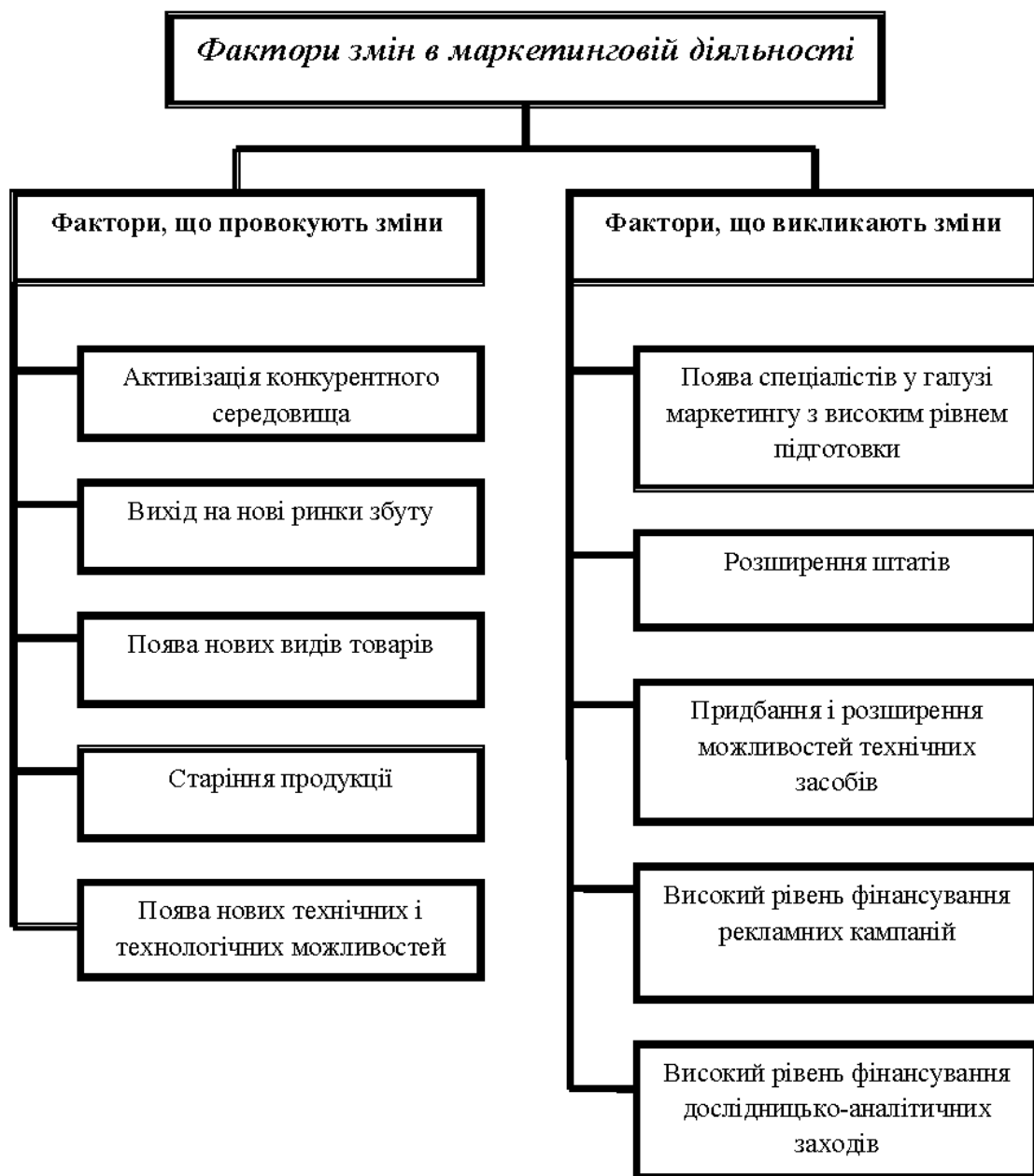
Слід відзначити, що система маркетингу є складним і динамічним утворенням, тісно пов'язаним із зовнішнім і внутрішнім середовищем функціонування підприємства. Стан системи маркетингу залежить від ряду факторів, що взаємодіють при здійсненні маркетингової діяльності, розробки маркетингової стратегії, змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємства. Таким чином, при управлінні змінами в маркетинговій діяльності необхідно враховувати фактори, що визначають процес її зміни [2].

Фактори змін в маркетинговій діяльності на підприємстві, на нашу думку, можна розділити на дві великі групи: перша група – фактори, що провокують зміни; друга група – фактори, що викликають зміни (рис. 1).

Найчастіше фактори впливають по черзі, спочатку провокують дію, потім впливають на фактори, що викликають зростання. Ця група факторів

пов'язана з внутрішнім середовищем підприємства [6]. У сукупності дію цих факторів відображає дія факторів, що виникають в зовнішньому і внутрішньому середовищі підприємства.

Узагальнення різних підходів, різних груп факторів дозволило виділити п'ять груп факторів зовнішнього середовища, що впливають на зміни в маркетинговій діяльності: зміни в державному регулюванні ринку; зміни можливостей ринку; зміни пропозицій товарів на ринку; розвиток конкуренції; розвиток комунікаційної мережі [7].



**Рис. 1.7. Фактори змін в маркетинговій діяльності підприємства**

Серед факторів внутрішнього середовища підприємств виділено фактори, що впливають на виробництво продукції, характеристики продукції, можливості ресурсного забезпечення, а також керуваність процесами отримання продукції з необхідними характеристиками та її просування на ринок. Тобто виділено фактори, що відображають рівень маркетингового менеджменту підприємства, сучасність використовуваних технологій на агропромисловому підприємстві і можливості системи управління маркетингом вирішувати поставлені завдання [1].

Розглянуті фактори зовнішнього і внутрішнього середовища відображають зміни, які відбуваються поступово й вимагають уміння їх розпізнавати та виробляти адекватні заходи щодо змін в маркетинговій діяльності та реалізацію цих заходів.

Окрім факторів тривалої дії, що відображають дію в зовнішньому та внутрішньому середовищі, виділена третя група факторів, яка визначає поточні ситуаційні зміни, що вимагають оперативної реакції системи маркетингу та маркетингової діяльності. За цим напрямом виділено чотири групи факторів: зміни, що відбуваються з товаром; зміни ситуації на ринку; зміни комунікаційних можливостей; зміни потреб. У першій і другій групі виділено по десять факторів, в третій і четвертій – по п'ять видів факторів, що впливають на управління змінами в маркетинговій діяльності [2].

Кожен з виявлених факторів відображає можливі конкретні зміни, які відбуваються або можуть відбутися та вимагають адекватної реакції системи маркетингу.

Представлена систематизація факторів дозволяє фактично контролювати всі можливі зміни, що відбуваються в режимі реального часу і впливають спочатку на функціонування, а потім і на систему маркетингу та маркетингову діяльність підприємств. Саме ця група факторів вимагає організації моніторингу довкола й усередині підприємства, забезпечення високого рівня процесів, пов'язаних із забезпеченням управління змінами в маркетинговій діяльності на підприємстві, тобто високого рівня адміністративного управління процесами, що забезпечують зміни в маркетинговій діяльності.

Таким чином, використання системного підходу до маркетингової діяльності передбачає наявність інструментарію. Таким інструментарієм є маркетинг-мікс. Маркетинг-мікс включає чотири субмікси маркетингу:

товарний мікс, ціновий мікс, комунікативний мікс, розподільчий мікс. Кожен субмікс маркетингу включає самостійний комплекс заходів, проведення яких формує відповідну політику у сфері маркетинг [5].

Якщо виникають деякі проблеми, то це вказує на недостатню системність діяльності підприємства та його підрозділів. Необхідно прагнути до вищого рівня системності в управлінні підприємством і маркетингом. Виникаючі управлінські проблеми можливо вирішувати за допомогою чіткої сукупності цілей:

1. Забезпечення єдності цілей підприємства і системи маркетингу.
2. Створення такої організаційної структури підприємства в цілому і його підрозділів, яка дозволить реалізувати цільові й стратегічні установки підприємства.
3. Формування критеріїв розподілу ресурсів підприємства між напрямками роботи, структурними підрозділами, товарними ринками, споживачами і ін.
4. Спрощення цілей та їх напрям у конкретні тактичні завдання, розподіл їх між носіями відповідальності на підприємстві.
5. Оцінка ступеня реалізації тактичних завдань підприємства через контроль показників його ринкової діяльності.
6. Виявлення співробітників, які ідентифікують свої інтереси з цілями й загальним курсом підприємства, і тих, хто відмовляється від співпраці.

На основі вищезазначеного можна зробити висновок, що для підвищення рівня маркетингу, та збільшення ефективності діяльності підприємства в цілому, необхідно насамперед здійснювати до управління маркетинговою діяльністю з точки зору системного підходу, тобто сформувати на підприємстві систему маркетингу.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Акімова І. М. Промышленный маркетинг / И. М. Акімова. – 2-е изд., стер. – К. : О-во «Знання» : КОО, 2015. – 294 с.
2. Аронова В. В. Регламентний підхід до формування комплексу інформаційно-аналітичного забезпечення адміністрування змін в маркетинговій діяльності підприємств м'ясопереробної галузі / В. В. Аронова // Вісн. Хмельниц. нац. ун-ту. – Хмельницький, 18 – Т. 3, № 6 (143). – С. 43–45.
3. Балабанова Л. В. Маркетинг-менеджмент : науч. изд. / Л. В. Балабанова. – Донецк : ДонГУЭТ, 2001. – 594 с.



4. Войчак А. В. Маркетингові дослідження : навч.-метод. посіб. Для самост. вивч. дисципліни / А. В. Войчак. – К. : КНЕУ, 2001. – 119 с.
5. Гаркавенко С. С. Маркетинг : підручник для економ. спец. вузів. – К. : Лібра, 2012. – 710 с.
6. Котлер Ф. Маркетинг от А до Я : 80 концепций, которые должен знать каждый менеджер / Филипп Котлер ; пер. с англ. Ю. Г. Каптуревского. – СПб. : Нева, 2003. – 219 с.
7. Rhodes V. James. The Agricultural Marketing System / V. James Rhodes, Jan L. Dauve, Josef L. Parcell ; University of Missouri-Columbia. – 6th ed. – Scottsdale : Holcomb Hathaway, Publishers, 20017. – 372 p.

*Tkalenko N.*  
*student of corporate finance department*  
*SHEE «Kyiv national economic university*  
*named after Vadym Hetman»*  
*Kyiv, Ukraine*

## **IMPACT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT ON CORPORATE FINANCIAL PERFORMANCE**

In recent years, sustainable development issues have become more acute in the world. According to the United Nation's estimation, financial resources for the implementation of sustainable development goals or, in other words, ESG goals are sufficient: over USD 80 trillion of gross world product and over USD 200 trillion of global gross financial assets as for 2017. Nevertheless, existing finance is still not channeled to sustainability goals implementation, in particular, assigned under the Paris Agreement. Thus, the financing gap in developing countries as well as in countries with economies in transition is estimated at USD 2.5-3 trillion annually [1]. The burden of this gap coverage lies with businesses.

The only possible way to solve this issue is to enhance the involvedness of business in this process. It can be realized through the implementation of «Environment-Social-Governance» (ESG) principles in the daily routine of entities. ESG concept is the next step of corporate social responsibility. It covers a wider range of issues such as:

- environmental: climate change, nuclear pollution;

- social: human rights, consumer protection, diversity, tolerance;
- governance: employee compensation, management structure, executive compensation.

Quite clear is that no entity will direct its funds into ESG goals without own interest. Although Milton Friedman argued against spending shareholder's money for anything that does not contribute to growing shareholder's wealth, i.e. environmental, social responsibility issues, modern economists believe ESG principles bring the shareholders to sustainable wealth increase [2]. Therefore, by this work, I aim to point out how a business can benefit from ESG implementation.

At first, the ESG basis in doing business can become a fuel for investors in raising capital. Thus, investments in assets of companies that follow this concept have reached USD 30 trillion in the world, which is 30% higher from 2016, the year when Paris agreement entered into force [3]. Moreover, by estimation of S&P in recent years millennial investors are reportedly going to inherit an estimated USD 30 trillion. Based on Morgan Stanley's study S&P analytics suggest that this group is nearly twice as likely to invest in companies and funds that adhere to ESG principles than the rest of the individual investors [4]. So, for the companies that are going to raise some funds in the following years becoming a sustainable option for investment is a great deal.

Except for financial activity, the implementation of ESG principles positively influences operating activity. Thus, it affects the bottom line, in particular, it can eliminate costs and create new opportunities for generating revenues. Especially visible cost reduction effect is peculiar to environment-related industries, for instance, extraction, energy, transportation industries.

One of the examples from the extracting sector is pulp and paper enterprise. After analysis of its cost structure, it can be noticed that almost 50% of its costs include wood as raw material and transportation services. Labor, energy, chemicals constitute another 50% of costs. Implementation of ESG principles will cause the following changes:

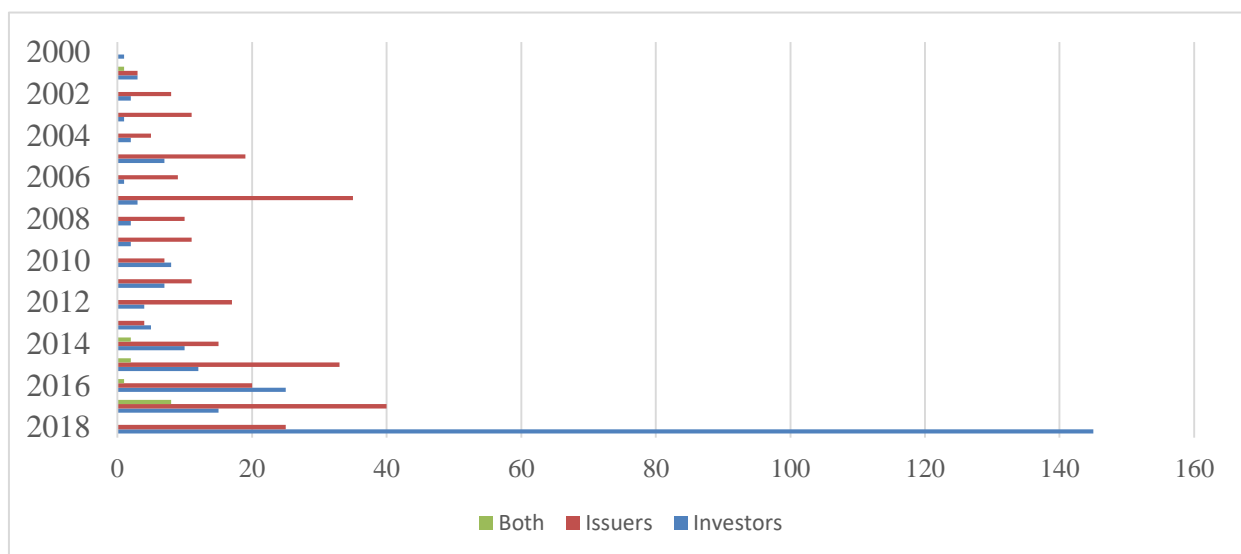
- environmental: by shifting production capacities closer to suppliers the company saves funds as transportation costs decreases and, consequently, reduces carbon emission;
- social: the right level of experienced and new employees allows reducing recruitment and redundancy costs.

As for the impact on revenues, implementing of «S» component can raise the productivity of labor by the creation of safe and healthy working conditions. Moreover, there is plenty of researches studying gender-diversity factor on corporate financial performance. One of them is American Express’s investigation that has figured out that the gender-diverse companies around the world are 15 more likely to earn more than their competitors [5].

As a conclusion of sustainability impact on financial performance, the results of Unilever’s case can be provided: Unilever has demonstrated the value-generating opportunities of its new sustainability-focused brands, which achieved 50% higher growth rates than non-sustainability focused brands in 2016.

To addition to all mention above, the entities with ESG principles implemented should be considered as a new and still relatively small market and, as it is known, it is much easier to attain significant growth on them because of starting from the lower base.

Worth mention is that government also cares about reaching sustainability goals and, therefore, ESG regulation requirements are spreading around the globe with incredible speed that is represented in the Figure 1.



**Fig. 1. Number of ESG regulations since 2000 [6]**

What is more, the controlling mechanism for pollution and resource use has appeared on the world market. In other words, companies are allowed to sell the right for pollution that they save making their production cleaner within established norms. Additionally, with technological development deforestation,

natural resources pollution and other ecological misdeeds can be easily monitored.

On the other hand, the absence or contra version of ESG principles can act perversely. Thus, S&P Global Rating credit ratings uses the ESG component during the preparation of the company's position in credit ranking. These components are included not only in the company's industry risk but also in financial forecasts, cash flow assessment [4].

Hence, taking into consideration all mentioned above, it can be concluded, that sustainable development influences business significantly. The type of impact (positive or negative) on financial performance depends on the degree of ESG principles implementation. As was illustrated by examples, an entity can crucially cut costs and increase revenue. Important is that such companies not only work for their interests but also benefit the whole world. Such assertion corresponds to the going-concern principle which is fundamental for all entities, as well as society at all. There is no essence to build a business empire if in the next decades living on Earth becomes impossible. Therefore, the implementation of ESG principles in corporate policy should be considered as rational.

#### **REFERENCES:**

1. Roadmap for Financing the 2030 Agenda for Sustainable Development [Electronic resource] // United Nation's Secretary. – 2018. – Access mode: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/>
2. Milton Friedman on Corporate Social Responsibility [Electronic resource] // The Lucid Manager. – 2009. – Access mode: <https://lucidmanager.org/>
3. Global Sustainable Investment Review 2018 [Electronic resource] // The Global Sustainable Investment Alliance. – 2019. – Access mode: <http://www.gsi-alliance.org/trends-report-2018/>
4. The ESG Advantage: Exploring Links To Corporate Financial Performance [Electronic resource] // S&P Global. – 2019. – Access mode: <https://www.spglobal.com/>
5. The 2018 State of Women-Owned Businesses Report [Electronic resource] // American Express. – 2019. – Access mode: <https://about.americanexpress.com/>
6. MSCI ESG Research Report [Electronic resource] // UN PRI. – 2019. – Access mode: <https://www.msci.com/>

*Ходаківська М.Ю.*  
*аспірантка кафедри менеджменту, логістики та економіки*  
*Харківського національного економічного*  
*університету імені Семена Кузнеця*  
*м. Харків, Україна*

## **ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА**

Підвищення інтересу до людського фактора в 60–90-і роки ХХ століття обумовило розробку теорії і практики соціального планування на підприємстві, управління персоналом. Як довели проведені дослідження, у науковій літературі тих років [1; 2] знайшли відображення результати дослідження різних соціальних і соціально-психологічних факторів і їхнього впливу на якісні характеристики колективної діяльності. При цьому передбачалося, що діяльність трудового колективу повинна бути спрямована на планомірне досягнення соціально-економічної мети, що полягає в одержанні високих кінцевих результатів при мінімізації витрат усіх ресурсів, створенні сприятливого морально-психологічного клімату, стимулів і умов праці, що визначають його високу привабливість і задоволеність їм усіх членів колективу. Велика увага приділялася формуванню й організації функціонування трудового колективу, управлінню його соціально-економічним розвитком, організаційно-економічним і соціально-психологічним відносинам у колективі і їхньому регулюванню (форм і методів самоврядування, розвитку трудової, творчої і суспільної активності членів колективу, матеріального і морального стимулювання, соціально-психологічного клімату в трудовому колективі).

Перехід України на ринкові відносини докорінно змінив концепцію управління персоналом, вибір засобів і методів практичної реалізації задач управління персоналом з метою підвищення ефективності виробництва як умови конкурентоспроможності підприємства.

На результативність діяльності підприємства визначальний вплив здійснює економічний аспект управління персоналом. Саме з ним зв'язане формування чисельності персоналу, його професійно-кваліфікаційного складу (у взаємозв'язку із застосовуваною технікою, технологією, організацією виробництва і праці), ефективне використання персоналу за часом, кваліфікацією, рівнем освіти, професіоналізмом і таке інше. Однак

усе більшого значення починає набувати соціальна спрямованість у кадровій роботі, зміна акцентів у кадровій політиці на врахування інтересів працівника, підвищення умотивованості праці, як умови його більш високої результативності. Крім того, доцільно дослідити співвідношення між поняттями людський капітал, трудові ресурси, персонал. Як довів аналіз літературних джерел [2–8], визначення персоналу повинно мати ситуаційний характер: персонал – це працівники підприємства, які володіють певною компетентністю у визначеній сфері діяльності та працюють у відповідності з вимогами діючого трудового законодавства. Ситуаційний характер запропонованого визначення виявляється в тому, що воно враховує особливості конкретного підприємства та набуті навички і знання працівника.

Таким чином, особливу увагу варто приділити теоретичним аспектам управління персоналом підприємства. Для цього доцільно розглянути його сучасну класифікацію. Основними новими класифікаційними ознаками персоналу, що відповідають процесам соціалізації та гуманізації процесу управління, є: особистісні характеристики, мотиваційна орієнтація, рівень ризикованості поведінки, лояльність до підприємства, компетентність, креативність. Їхнє врахування дозволить удосконалити процес управління і трудове життя персоналу підприємства.

Вирішальне значення для ефективності процесу управління персоналом набувають його інтелектуально-вольові якості і здатність системи управління підприємством використовувати ці якості для реалізації його стратегій. В інноваційних процесах усе більше значення починають відігравати психічний і емоційний потенціал працівників, виконавські й організаторські здібності новаторів, здатність діяти в умовах невизначеності, знаходити нестандартні рішення проблем, що враховано в запропонованій класифікації.

Достатня забезпеченість підприємства персоналом відповідної компетентності, у необхідній кількості і якості, його раціональне використання і управління, високий рівень продуктивності праці мають велике значення для збільшення обсягів продукції і підвищення ефективності виробництва. Зокрема, від забезпеченості підприємства персоналом й ефективності їхнього використання залежать обсяг і своєчасність виконання всіх робіт, ефективність використання устаткування, машин, механізмів, і як

результат – обсяг виробництва продукції, її собівартість, прибуток і ряд інших економічних показників.

Ефективність використання персоналу справляє безпосередній вплив на конкурентоспроможність підприємства, на яку, у свою чергу, здійснює вплив набір властивих їм конкурентних переваг. Тобто як персонал повинен бути готовий до виконуваної роботи, так і підприємство до ефективного використання компетентностей персоналу. При цьому під готовністю як персоналу, так і підприємства розуміються їх спонукальні мотиви до самовдосконалення, можливості вдосконалюватися та конкретні дії. Сукупність готовності персоналу і підприємства складає загальну готовність процесу управління на підприємстві до використання і розвитку персоналу.

В управлінні персоналом підприємства варто виділяти набір взаємозалежних етапів: планування потреби; набір персоналу; добір; визначення заробітної плати і пільг; профорієнтація й адаптація; навчання; оцінка трудової діяльності; підвищення, пониження, пересування, звільнення; підготовка керівних кадрів, управління просуванням по службі. Для того, щоб забезпечити ефективність процесу управління персоналом підприємства, необхідно оцінити рівень ефективності його функціонування і співставити з рівнем використання і розвитку персоналу. Для цього було проаналізовано стан і результати управління на 19 промислових підприємствах Харківського регіону за наступними галузями: легкою і харчовою промисловістю, машинобудуванням і металообробкою. Оскільки процес управління персоналом є слабоформалізованим, безумовний інтерес представляє поєднання кількісних і експертних методів з метою розроблення методичних рекомендацій до оцінювання рівня використання персоналу на промислових підприємствах, який уособлює результативність процесу управління ними.

Проведені дослідження літературних джерел і практики управління трудовими ресурсами на промислових підприємствах Харківського регіону довели, що відокремлено ні експертні методи, ні методи, що використовують фіксований набір показників, не можуть ефективно використовуватися для оцінки, у тому числі і факторний аналіз. Необхідна розробка методичного забезпечення, яке б враховувало ситуацію, що склалася на ринку праці, положення трудового законодавства, галузеву

приналежність аналізованого підприємства. Для цього було об'єднано кількісні й експертні методи. А саме, для показників, які були виявлені як значущі за факторними навантаженнями в результаті застосування факторного аналізу і коефіцієнтами кореляції за даними регресивного аналізу, тобто побудованими моделями, були визначені експертним методом коефіцієнти вагомості, розраховано інтегральний показник використання персоналу промислових підприємств. Перевагами інтегрального показника є галузева гнучкість, що досягається за допомогою коефіцієнтів вагомості, і об'єктивний характер, який забезпечується розрахунками фактичних значень часткових показників використання персоналу, що увійшли до складу інтегрального, на основі даних форм офіційної статистичної звітності промислових підприємств України. Згідно з отриманими результатами, можна зробити висновок, що рівень використання персоналу на досліджуваних підприємства є недостатнім, оскільки значення інтегрального показника коливалися від 0,124 до 0,587 за період з 2015 р. до 2018 р., що підтверджує необхідність розроблення заходів з удосконалення управління персоналом. Головним напрямом удосконалення управління є посилення мотивації праці персоналу підприємств. Згідно з результатами опитування персоналу досліджуваних 19 підприємств доведено, що в сучасних умовах, оплата праці є переважним мотивуючим чинником, але тільки в тому разі, якщо вона безпосередньо залежить від підсумків праці. Працівники повинні бути переконані в наявності стійкого зв'язку між одержуваною матеріальною винагородою і продуктивністю праці. Крім матеріального стимулювання, значну увагу варто приділяти нематеріальному мотивуванню, яке полягає у створенні можливості кар'єрного зростання персоналу підприємств у залежності від домінування цього важливого чинника і його валентності. Практичне використання пропозицій дозволить підвищити ефективність процесу управління персоналом промислових підприємств за рахунок забезпечення об'єктивності оцінювання результатів їх використання і умотивованості.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Галенко В.П. Управление персоналом и стратегия предприятия / В.П. Галенко – СПб.: Изд-во ГУЭФ, 1994. – 416 с.
2. Колот А.М. Мотивація, стимулювання й оцінка персоналу: [навч. посібник] / А.М. Колот. – К.: КНЕУ, 1998. – 224 с.



3. Бухалков М.И. Управление персоналом: Развитие трудового потенциала / М.И. Бухалков – М.: ИНФРА-М, 2015. – 204 с.
4. Гриньова В.М. Проблеми управління трудовими ресурсами підприємства: [наукове видання] / В.М. Гриньова, О.М. Ястремська. – Х: Вид. ХНЕУ, 2006. – 192 с.
5. Грэхем Х.Т., Беннет Р. Управление человеческими ресурсами / Х.Т. Грэхем, Р. Беннет [пер. с англ. под ред. Т.Ю. Базарова и Б.Л. Еремина] – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 598 с.
6. Магура М.И., Курбатова М.Б. Современные персонал-технологии / М.И. Магура, М.Б. Курбатова. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2014. – 380 с.
7. Маслов Е.В. Управление персоналом предприятия / Е.В. Маслов. – М.: ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭиУ, 2009. – 312 с.
8. Шекшня С.В., Ермошкин Н.Н. Стратегическое управление персоналом в эпоху Интернета / С.В. Шекшня, Н.Н. Ермошкин. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2017. – 344 с.

## СЕКЦІЯ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

*Швець О.В.*

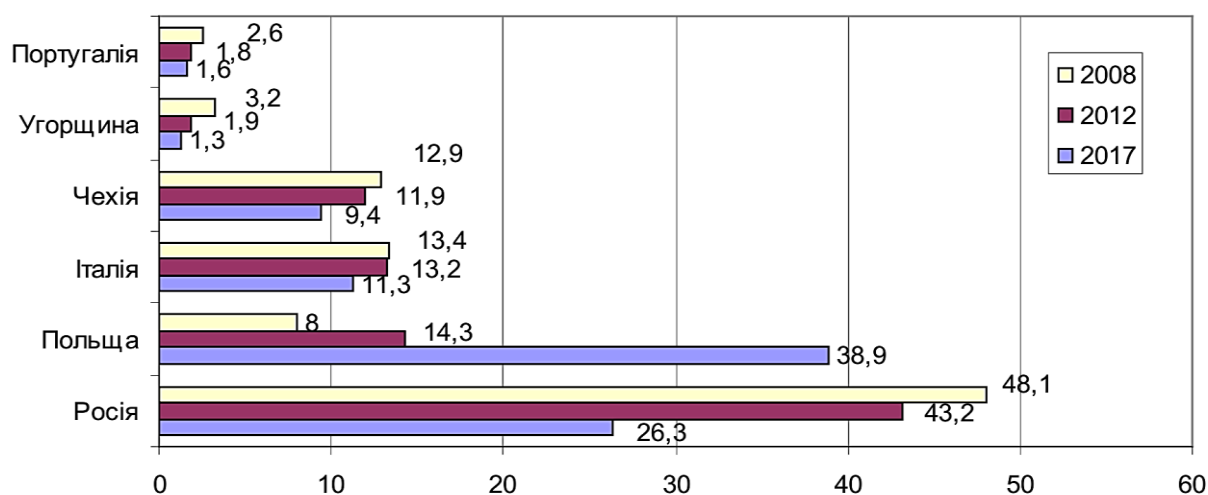
*докторант*

*Міжнародного університету бізнесу і права  
м. Херсон, Україна*

### **ТРУДОВА МІГРАЦІЯ НАСЕЛЕННЯ: ПРИЧИННО-НАСЛІДКОВІ ЗАСАДИ**

Найбільш масовим і значущим для України міграційним потоком є трудова міграція громадян за кордон. Завдяки отриманій за часів незалежності свободі пересування в умовах непростих економічних обставин, низьких заробітних плат робота за кордоном стала для багатьох українців стратегією виживання та підвищення добробуту своїх сімей. Вона є потужним соціальним амортизатором, чинником зменшення бідності, напруги на ринку праці, джерелом значних валютних надходжень, але, водночас, несе ризики втрати частини необхідного для розвитку країни трудового та інтелектуального потенціалу [1-3]. З метою оцінки масштабів трудової міграції українців за кордон Державною службою статистики України в 2001 р. в 8 прикордонних областях, а в 2008, 2012 та 2017 роках по всій території України при обстеженнях економічної активності населення, що охоплюють понад 20 тис. домогосподарств, застосовувався спеціальний модуль, спрямований на вивчення зовнішньої трудової міграції. Екстраполяція отриманих результатів на все населення дала змогу оцінити чисельність трудових мігрантів, тобто громадян, які хоча б раз упродовж періоду спостереження (3,5 років в 2008 р., 2,5 років в 2012 та 2017 роках) виїжджали за кордон з метою працевлаштування або працювали за кордоном на момент опитування. За даними 2001 р. така оцінка становила 2,3–2,7 млн осіб, або понад 10% працездатного населення. В 2008 р. було виявлено 1,5 млн трудових мігрантів, або 5,1% працездатного населення. Оцінка 2012 р. становила 1,2 млн, частка трудових мігрантів серед осіб у віці 15–70 років дорівнювала 3,4%. За даними 2017 р.

їхня чисельність зросла до 1,3 млн, а частка в населенні відповідного віку до 4,5% (населення окупованих територій з підрахунків виключалося). Обстеження Держстату, однак, не охоплювали осіб, які не поверталися в Україну в період спостереження. Інформація про відсутніх надавалася членами домогосподарств, які залишалися на Батьківщині, тому не могли бути охоплені також мігранти, які виїхали всією сім'єю. У зв'язку з цим отримані дані стосуються переважно осіб, які здійснюють тимчасові поїздки на роботу за кордон, а також тих, хто працює за кордоном тривалий час, проте має сім'ю в Україні, періодично навідується додому. Основна цінність обстежень у тому, що вони дають змогу з'ясувати якісні характеристики трудової міграції з України, а також, завдяки періодичному проведенню по всій території країни, тенденції її розвитку. Згідно з даними Держстату, основними країнами призначення українських працівників-мігрантів є сусідні країни – Росія, Польща, Чехія, Угорщина, а також країни Південної Європи (Італія, Іспанія, Португалія). Порівняння результатів 2008, 2012 та 2017 років показує, що поступово розподіл мігрантів за країнами призначення змінювався: частка Росії скорочувалася, а європейських країн, передусім Польщі, зростала (рис. 1). Саме Польща на сьогодні є основною країною призначення трудових мігрантів з України, що обумовлено потребами ринку праці країни, сприятливим для тимчасового (до 6 місяців упродовж року) працевлаштування іноземців законодавством, територіальною та культурною близькістю.



**Рис. 1. Країни призначення трудових мігрантів за даними обстежень населення 2008, 2012 та 2017 рр. [4]**

*Джерело: Державна служба статистики України*

За даними 2017 р. понад 2/3 мігрантів (70,4%) – чоловіки, що в цілому відповідає результатам попередніх обстежень (2001 р. – 69,2%, 2008 р. – 62,3%, 2012 р. – 65,6%), однак свідчить про деяке збільшення чоловічої міграції. Опитування українських мігрантів, проведені останніми роками в Польщі та Чехії, дають підстави твердити, що збільшення частки чоловіків пов'язане не лише із потребами ринку праці країн призначення (будівництво, транспорт), а й виїздом за кордон внаслідок воєнних дій на Сході України. За віковими групами мігранти-чоловіки розподілені в цілому рівномірно з деяким переважанням осіб 40–49 років (24%). Разом з тим жінки починають виїжджати на роботу за кордон пізніше за чоловіків, проте продовжують працювати за межами Батьківщини навіть досягнувши передпенсійного чи й пенсійного віку. Більшість жінок-мігранток старші 40 років, а третина з них – старші 50 років. Трудова міграція нерівномірно охопила територію країни. За даними 2017 р. 69,4% тих, хто виїжджав на роботу за кордон, рекрутувалися з числа мешканців західних областей. Це дещо менше, ніж в 2012 р., коли вони становили 72,4%. Частка вихідців із Заходу скоротилася за рахунок жителів Центру країни, які становили 9,2% мігрантів, тоді як в 2012 р. лише 3%. 4 Національний інститут стратегічних досліджень Вихідців з Півдня в 2017 р. було 8,6%, Сходу – 6,8%, Півночі – 6%.

Основною моделлю міграційної поведінки українців наразі залишається тимчасова, циркулярна, тобто періодично повторювана трудова міграція. Обстеження і 2012, і 2017 років показали, що майже половина мігрантів (48,5%) становили короткотермінові (до року) трудові мігранти. Тривалість більшості (57%) виїздів за кордон не перевищувала трьох місяців. В 2012 р. поїздки до трьох місяців становили 43%. Довготривалими мігрантами (понад 12 місяців) були лише 8,3% усіх виявлених при обстеженні 2017 р. працівників-мігрантів (в 2012 р. 17,3%). Варто також підкреслити, що 46,1% мігрантів здійснювали по кілька поїздок на рік, 5,9% виїжджали декілька разів на місяць, а 4,4% – щотижнево. Однак, переважання короткотермінових поїздок за кордон, яке засвідчує, що центр життєвих інтересів мігрантів залишається в Україні, частково може пояснюватися тим, що, як уже зазначалося вище, особи, які виїхали за кордон всією сім'єю і є по суті переселенцями, не потрапили до вибірки обстеження. Дані країн призначення свідчать, що чисельність українців, які проживають там на постійній основі, стабільно зростає. Так, за даними Євростат, чисельність

громадян України, які отримали на території ЄС статус довготривалого мігранта, що забезпечує всю повноту прав постійного мешканця і надається після п'яти років легального проживання, стабільно зростає. Протягом останніх 10 років вона збільшилася майже вдесятеро. І це без урахування мігрантів, які вже встигли набути громадянство країн перебування. Лише протягом 2016 р. громадянство держав ЄС набули 24,1 тис. українців. Вони посіли перше місце серед натуралізованих іноземців в Чехії, Польщі та Румунії. І якщо щодо Румунії можна припустити, що йдеться про українців Буковини, які мають право на румунське громадянство, хоча й не мігрують до Румунії, то у випадку Чехії та Польщі набуття громадянства можливе лише для переселенців. Враховуючи несприятливі демографічні тенденції поступова трансформація частини тимчасової трудової міграції у переселенську є для України найбільш серйозною обумовленою міграцією небезпекою [5].

Таким чином, серйозними викликами, обумовленими міграційними процесами, є для України: 1) наростання масштабів міграції за кордон, передусім трудової; 2) активізація участі молоді, фахівців у трудовій міграції; 3) збільшення частки мігрантів, які працюють за кордоном без належних дозволів, перебувають у нерегульованому правовому становищі; 4) трансформація частини тимчасової трудової міграції на постійну. Така ситуація загрожує негативними як демографічними, так і економічними наслідками. Збільшення масштабів та тривалості перебування мігрантів за кордоном невідворотно призведе до слабшання їхніх зв'язків з Батьківщиною, остаточної втрати країною частини її трудового та інтелектуального потенціалу. Евентуальний дефіцит працівників може стати гальмом розвитку економіки, а відтік найбільш активних, молодих та освічених осіб – демократичних перетворень в Україні тощо.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Гайдучький А. Чому трудові мігранти перспективніші за іноземних інвесторів: 6 фактів інвестиційного потенціалу українських гастарбайтерів. URL : <http://forbes.net.ua/ua/opinions/1367112-chomu-trudovi-migrant-perspektivnishi-zainozemnih-investoriv>.
2. Прибиткова І. Пересувні ринки праці за доби незалежності України та міграційні плани українців. Українське суспільство: моніторинг соціальних змін. Київ : Ін-т соціології НАН України, 2015. С. 316–327.

3. Вплив мігрантів на розвиток країни лише починають усвідомлювати. URL : <https://www.radiosvoboda.org/a/28330699.html>.
4. Міграція в Україні: факти і цифри. Київ: MOM, 2016. 32 с.
5. Міграція як чинник розвитку в Україні. Київ : MOM, 2016. URL : [http://www.iom.org.ua/sites/default/files/mom\\_migraciya\\_yak\\_chynnyk\\_rozvytku\\_v\\_ukrayini.pdf](http://www.iom.org.ua/sites/default/files/mom_migraciya_yak_chynnyk_rozvytku_v_ukrayini.pdf).

## СЕКЦІЯ 6. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

*Косов А.С.*

*аспірант кафедри банківської справи  
Київського національного економічного  
університету імені Вадима Гетьмана  
м. Київ, Україна*

### **НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ РИЗИКІВ ЛІКВІДНОСТІ В БАНКАХ УКРАЇНИ ТА ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ ВІДПОВІДНО ВИМОГ БАЗЕЛЬ ІІІ**

Питання управління банківською ліквідністю і, зокрема, ризиками ліквідності без сумніву актуальні не лише у теоретичному аспекті, але й з практичної точки зору. Так, якщо на початку становлення і розвитку сучасної банківської системи України у 90-х роках ХХ століття питання підтримання ліквідності було скоріше внутрішнім завданням банку і не являлося основним об'єктом державного регулювання, то у сучасних реаліях банківська ліквідність знаходиться під пильною увагою і наглядом з боку суб'єктів фінансово-кредитної системи і, особливо, органів регулювання банківської діяльності.

Крім того, у сучасній глобалізованій економіці ліквідність повсякчас визначається як базовий критерій забезпечення фінансової стійкості банку, що обумовлює його надійність, стабільність та конкурентоспроможність. При цьому, у процесі діяльності банки постійно наражаються на ризик ліквідності, який, як правило трактується як ймовірність настання ситуації невідповідності між попитом і пропозицією коштів та неспроможності банку своєчасно й у повному обсязі виконати свої грошові зобов'язання. Вважаємо такий підхід до сприйняття ризиків ліквідності, на які наражається банк, вузьким. Натомість вважаємо, що і недостатня ліквідність, й проблема надлишкової ліквідності, яка міститься у недотриманих доходах, однаково значимі, і суть управління ліквідністю у банку має полягати у максимальному збалансуванні попиту на ліквідні засоби і їх фактичної наявності у банку у певний момент часу. Відповідно, під управлінням ризиками банківської ліквідності слід

розглядати сукупність заходів, спрямованих на мінімізацію втрат при забезпеченні оптимального рівня ліквідності банку або банківської системи у цілому.

Управління ризиком ліквідності у банку тісно пов'язано з його загальною стратегією, а також з моделлю поведінки на ринку, яку обирає він сам. Тому, і рівень допустимого (оптимального) ризику ліквідності, і тип позиції ліквідності у кожного банку різняться. Різняться методи і інструменти, що використовуються для досягнення поставлених цілей. Проте, не зважаючи на однакову важливість для банку як нестачі, так і надлишку ліквідності, у контексті макро-пруденційного регулювання, частіше актуалізується питання нестачі ліквідності, наслідки якої мають миттєвий прямолінійний вплив на можливості банку виконання своїх зобов'язань перед клієнтами, а відтак забезпечення фінансової стійкості і здійснення відповідного впливу на фінансово-банківську сферу і економіку загалом. Тому, банківські регуляторні органи у наглядовій діяльності основну увагу приділяють саме дотриманню банками мінімальних нормативів ліквідності, тобто мінімізації ризику нестачі.

Базельський комітет з нагляду за банківською діяльністю (Basel Committee for Banking Supervision – BCBS) під ризиком банківської ліквідності розуміє «неспроможність банком фінансувати підвищення активів або регулювати скорочення зобов'язань» [12]. Тобто наголос робиться, все ж, також на проблему нестачі ліквідності.

В процесі управління ризиком ліквідності у банку, як правило, зацікавлені такі суб'єкти: центральний банк (як наглядовий і контролюючий орган); акціонери, які прагнуть збільшення коштів, що направляються у власний капітал; керівництво і персонал банку, що відповідають за безпеку грошових потоків своїх клієнтів; вкладники та кредитори банку, які надають йому у розпорядження свої тимчасово вільні кошти; партнери, які мають проблеми щодо оцінки співробітництва з банком.

У якості цілей управління ризиком банківської ліквідності на рівні конкретного банку можна виділити: дотримання нормативних вимог центрального банку; виконання банком своєчасно й у повному обсязі зобов'язань перед кредиторами і вкладниками, а також послуг і запитів клієнтів; підтримання такої структури активів і пасивів, яка не б не допускала надмірної ліквідності і втрат дохідності банку.



При цьому, для досягнення зазначених цілей, і банк, і регулятор, мають виконувати ряд задач, серед яких одними з головних для макро-пруденційного регулювання є: визначення оптимального рівня ризику ліквідності; контроль за виконанням нормативів ліквідності банком відповідно вимог НБУ.

В українській практиці методи управління ризиком ліквідності банку розглядаються з двох позицій:

- коефіцієнтного підходу, що відображає розрахунок і аналіз фактичних значень нормативів, миттєвої, поточної (у період до 30 днів) і короткострокової (1 року) ліквідності;

- підходу на основі аналізу потоків грошових коштів, що враховує аналіз ліквідності (платіжний календар), короткостроковий аналіз ліквідності (зведену таблицю на основі даних розривів по строках погашення активів і зобов'язань).

Коефіцієнтний підхід використовується НБУ для нагляду за процесом організації і процедурою управління ризиком ліквідності в банках України і регулюється відповідними нормативними актами НБУ [19; 20].

Відповідно до вимог Законів України «Про Національний банк України» та «Про банки і банківську діяльність» та з метою забезпечення стабільної діяльності банків і своєчасного виконання ними зобов'язань перед вкладниками НБУ установив порядок визначення економічних нормативів, що є обов'язковими до виконання всіма банками України незалежно форм власності.

Ці нормативи визначено в документі НБУ «Інструкція про порядок регулювання діяльності банків України» [20]. До грудня 2018 року передбачалось виконання банками таких нормативів ліквідності: миттєва ліквідність, (Н4); поточна ліквідність, (Н5); короткострокова ліквідність, (Н6). Усі нормативи ліквідності розраховуються щоденно, а контроль здійснюється НБУ за формулою середньоарифметичної величини за місяць.

Слід відмітити, що не зважаючи на потрясіння, що були викликані різними політичними і економічними подіями в Україні, включаючи банківську кризу 2014 року, більшості банкам останні 5 років вдавалося дотримуватися встановлених нормативів ліквідності. За офіційними даними, банки України володіли весь час значним запасом ліквідності: норматив миттєвої ліквідності (Н4) перевиконувався у періоді в середньому

на 42,98%; норматив поточної ліквідності (Н5) – на 51,68%; норматив короткострокової ліквідності (Н6) – на 32,02%. Тим не менш, протягом цього ж часу кількість банків зменшилась зі 180 до 77 одиниць [21] – майже половина установ були визнані банкрутами і призначені до ліквідації. Наведена інформація свідчить, що існуючі нормативи ліквідності навряд чи можна вважати ефективними у аспекті управління ризиком ліквідності банку і регулювання банківської ліквідності.

Визнаючи важливість правильного оцінювання ризику ліквідності НБУ з 2018 року почав впроваджувати нові нормативи ліквідності, відповідно до вимог Базель III. Перший з них – коефіцієнт покриття ліквідністю (LCR) був впроваджений з 1 грудня 2018 року, а з 1 грудня 2019 року Національний банк планує впровадження коефіцієнту стабільного фінансування (NSFR) [21].

Таблиця 3

### Нормативи ліквідності Базель III

Показник ліквідності	Призначення	Метод розрахунку	Нормативне значення
LCR	дозволяє оцінити, чи має банк можливість продовжувати свою діяльність протягом найближчих 30 днів	відношення ліквідних активів до чистого грошового відтоку	$\geq 100\%$
NSFR	дозволяє оцінити ліквідність банку з тимчасовим горизонтом в 1 рік	відношення наявних стабільних джерел фінансування до необхідного обсягу стабільного фінансування	$\geq 100\%$

*Джерело: розроблено автором на основі [18]*

Показник чистого стабільного фінансування (NSFR) вводиться для забезпечення середньострокового і довгострокового фінансування активів і діяльності банку на період більше одного року, тобто характеризує

довгострокову ліквідність. Під стабільним фінансуванням розуміється сукупність інструментів капіталу і зобов'язань, які є надійними джерелами коштів в умовах тривалого стресу і до його складу включаються пасиви з різною вагою, залежно від їх стабільності і терміну погашення – від елементів капіталу, розрахованого за Базель III (100%) до інших пасивів (0%). Аналогічний підхід застосовується при розрахунку напрямів фінансування, до складу яких включаються зобов'язання за кредитами і ліквідності, відображених на позабалансових рахунках (з вагою 5%) [22].

Вже введений у дію норматив LCR (коефіцієнт покриття ліквідністю) – це співвідношення високоякісних ліквідних активів банку до суми, необхідної для покриття очікуваного відтоку коштів з банку протягом 30 днів [23]. Відображає рівень стійкості банку до короткострокових шоків ліквідності – характерного для кризових періодів явища, коли відбувається значний відтік коштів клієнтів.

Загальна формула розрахунку має наступний вигляд [24]:

$$LCR = \frac{\text{Високоліквідні активи (ВЛА)}}{\text{Відтоки – менше з двох значень: надходження або 75\% відтоків}} \quad (1)$$

Враховуючи особливості розрахунку даного показника, банки за умови збалансованості активів та пасивів за строками, завжди мають виконувати даний норматив. Але, зважаючи на реалії банківської системи України, цього, наразі, не може досягти жоден банк, який веде активну кредитну діяльність. Тому впровадження і повноцінне використання нових нормативів в процесу управління ризиком ліквідності банку вимагає від українських банків пошуку нових інноваційних підходів в управлінні банківською ліквідністю.

Окрім розглянутих нормативів ліквідності, велику роль в управлінні ризиком ліквідності відіграють процедури стрес-тестування. До настання світової фінансової кризи більшість комерційних банків не надавали особливого значення поняттю «стрес-тестування», його розглядали як функцію управління ризиками. У травні 2009 року базельським комітетом було оприлюднено документ «Принципи ефективної практики стрес-тестування і нагляду» [25], що містить основоположні підходи до проведення комплексного стрес-тестування, які враховують основні ризики кредитної установи.

Принципові підходи до стрес-тестування гармонійно доповнюють міжнародні рекомендації з управління ризиком ліквідності кредитних установ. Тому, сучасний міжнародний досвід управління ризиком ліквідності у банку, що має сублімований вираз у базельських принципових підходах щодо організації процесу належного управління і нагляду за ризиком банківської ліквідності у стресових ситуаціях також є доцільним і можливим до використання в українській практиці. Міжнародні рекомендації з управління ризиком банківської ліквідності дозволяють краще зорієнтувати комерційні банки на виявлення елементів управління, націлених на подолання нестачі ліквідності у стресових ситуаціях.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Савченко О.П. Проблеми державного забезпечення в Україні // Вісник НБУ. – 2007. – № 1. – С. 52-53.

*Паславська Р.Ю.*

*доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту  
Львівського національного університету імені Івана Франка  
м. Львів, Україна*

### **МАКРОЕКОНОМІЧНІ ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ОБСЯГ ПДВ НАДХОДЖЕНЬ ДО ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ**

У сучасних ринкових умовах ПДВ вважають найбільш досконалою формою непрямого оподаткування, що відіграє важливу роль у системі державних фінансів більшості розвинених країн світу. У зв'язку з цим, виникає об'єктивна необхідність дослідження ролі ПДВ у формуванні дохідної частини державного бюджету України.

Теоретичні та практичні аспекти справляння ПДВ досліджували у своїх працях такі науковці, як Т.І. Єфименко, О.Т. Замасло [1], В.М. Кміть [2], А.І. Крисоватий, В.М. Мельник, А.М. Соколовська [3], О.В. Сторжук та інші. Однак, незважаючи на велику кількість публікацій з даної проблематики, вітчизняна система адміністрування ПДВ і надалі потребує вдосконалення для того, щоб забезпечити належне виконання фіскальної функції та дотримання принципу соціальної справедливості.

Мета даної роботи полягає у виокремленні основних макроекономічних факторів, що впливають на обсяг ПДВ надходжень до держбюджету України, та дослідженні їх впливу.

Доходи державного бюджету України формуються за рахунок податкових та неподаткових надходжень. Впродовж останнього десятиліття в загальних обсягах доходів державного бюджету України більш ніж 80% належить саме податковим надходженням. Головними наповнювачами бюджету є такі податки, як ПДВ, ПДФО, ППП та акцизний податок. Найбільшу частку податкових надходжень забезпечує ПДВ – близько 40%.

На підставі даних Міністерства фінансів України про податкові надходження, в т.ч. і ПДВ надходження, до держбюджету України за період 2010-2018 рр [4] за допомогою економіко-математичного інструментарію побудуємо лінійне рівняння регресії залежності податкових надходжень до державного бюджету України ( $y$ ) від надходжень ПДВ ( $x$ ) (ф-ла 1).

$$y = 2,35 * x + 15736,6 \quad (1)$$

$$R^2 = 0,9909; F = 762,56;$$

де  $y$  – обсяг податкових надходжень до державного бюджету України, млн грн;

$x$  – величина надходжень від справляння ПДВ, млн грн.

Коефіцієнт детермінації  $R^2$  відображає достовірність прогнозу. Прогноз вважається надійним, коли значення цього показника становить 70-99%. У нашому випадку  $R^2 = 0,9909$ , тобто майже 100%. Отримане множинне рівняння регресії характеризується високою достовірністю, оскільки значення коефіцієнта детермінації  $R^2$  є досить близьким до одиниці. Про це також свідчить значення  $F$ -критерію Фішера.

Рівняння регресії (1) показує, що із збільшенням ПДВ на 1 млн грн за інших сталих умов загальний обсяг податкових надходжень до державного бюджету України зросте в середньому на 2,35 млн грн.

Величина ПДВ надходжень до держбюджету України залежить від таких макроекономічних показників, як: обсяг ВВП; темпи інфляції; обсяги експорту та імпорту; валютний курс гривні до долара США та євро; розвиток підприємницької діяльності; доходи та платоспроможність населення; грошова маса в обігу країни тощо.

Зі зростанням обсягу *ВВП* країни надходження від справляння ПДВ до державного бюджету теж зростають. Відповідно до макроекономічних знань, виділяють три методи обчислення ВВП (метод кінцевого використання, розподільний та виробничий методи).

Незалежно від методу обчислення, обсяг ВВП країни становитиме одну і ту ж величину. Відповідно до першого методу, чим більше покупці витрачають на придбання товарів і послуг, тим більшу суму ПДВ вони сплачують. Відповідно до третього методу, чим більша сума доданої вартості, створеної на всіх стадіях виробництва товарів і послуг, тим більша сума ПДВ надходжень до бюджету і величина ВВП країни. Тобто чітко бачимо пряму залежність між обсягом ВВП країни та ПДВ надходженнями до бюджету.

Інтенсивність взаємозалежності між певними величинами можна охарактеризувати за допомогою коефіцієнта кореляції. На основі даних Державної служби статистики про обсяги ВВП країни та ПДВ надходжень до держбюджету України за 2010-2018 рр. [5] визначимо коефіцієнт кореляції для цих величин:  $r=0,991459$ , тобто значення коефіцієнта кореляції є близьким до одиниці, отже, залежність є високою та прямою.

Щодо оцінки впливу *інфляції* на ПДВ надходження до бюджету, то можемо спостерігати неоднозначну ситуацію. З одного боку, відомо, що інфляція – це зростання загального рівня цін у країні впродовж певного часу, а механізм стягнення ПДВ передбачає безпосереднє включення податку в ціну товару. Тому, чим більша ціна товару, тим більша сума ПДВ буде підлягати сплаті до бюджету, тобто спостерігаємо пряму залежність між ціною товару та сумою ПДВ, яку треба сплатити. Але, при високому рівні інфляції загалом в економіці можуть зменшитися обсяги виробництва та реалізації продукції. Тому зростатимуть чи спадатимуть ПДВ надходження до бюджету за інфляційних умов точно спрогнозувати важко.

Щодо визначення впливу розвитку *підприємницької* діяльності на величину ПДВ надходжень до бюджету, то тут все простіше. Залежність є прямою та високою. З розвитком підприємництва зростає ВВП країни, зайнятість населення, його добробут, зростають і податкові надходження до бюджету (за умови ефективних податкових ставок), в тому числі і ПДВ надходження.

Зі зростанням обсягу експорту товарів і послуг величина чистих ПДВ надходжень до бюджету залишається незмінною, оскільки експортні операції оподатковуються за 0 ставкою, однак зростає величина бюджетного відшкодування з ПДВ. Зі зростанням імпорту товарів і послуг прямо зростають надходження ПДВ до бюджету, оскільки ці операції оподатковуються за ставкою 20%.

Коефіцієнти кореляції, що відображають взаємозв'язок експорту і ПДВ надходжень та імпорту і ПДВ надходжень становлять  $r \approx 0,9834$  і  $r \approx 0,9956$ , відповідно. Отже, залежності є високим та прямими.

Щоб визначити вплив зміни курсу гривні до іноземної валюти на величину ПДВ надходжень, розглянемо випадок девальвації (зниження курсу відносно іноземної валюти) національної грошової. Наприклад, раніше 1 дол. США в Україні коштував 8 грн, а зараз – приблизно 25 грн. Така зміна курсу для експортерів є економічно вигідною, оскільки підприємство-експортер за свій експортований товар отримує, наприклад, 1000 дол. США, то у перерахунку на національну валюту за курсом 8 грн/дол. США його виторг становив 8 000 грн, а за курсом 25 грн/дол. США – виторг становить 25 000 грн.

Отже, бачимо, що девальвація гривні є вигідною для експортерів. Але за таких умов значно зростають ціни на імпортні товари, які, в свою чергу, стають менш доступними для населення.

При зростанні цін на імпортні товари попит на товари вітчизняного виробництва підвищується, тому, іноземні товари втрачають свою конкурентоспроможність у порівнянні з аналогічними вітчизняними товарами. Економіка країни стає більш закритою, а від цього потерпатимуть і населення, і підприємства.

Крім того, зниження курсу національної грошової одиниці створює валютні ризики для підприємництва, тому ділові одиниці за таких умов можуть згорти свій бізнес. Також падає купівельна спроможність грошових доходів населення, тому його купівельна активність знижується. Оскільки підприємства згортатимуть свій бізнес, а люди менше купуватимуть товарів, то ПДВ надходження до бюджету зменшаться.

Обсяг податкових надходжень до бюджету, в тому числі і ПДВ надходжень, значною мірою залежить від *рівня доходів та платоспроможності населення*. Коефіцієнт кореляції між сумою

надходжень ПДВ до державного бюджету України та середньомісячним наявним доходом у розрахунку на 1 особу становить  $r \approx 0,9826$ , тобто між цими показниками спостерігається висока пряма залежність.

Високою та прямо ще є залежність між сумою ПДВ надходжень до бюджету та *грошовою масою в обігу країни* (коефіцієнт кореляції становить  $r \approx 0,8875$ ), тобто із зростанням грошової маси зростають ПДВ надходження до бюджету.

Отже, обсяг ПДВ надходжень до державного бюджету України залежить від таких макроекономічних факторів, як динаміка ВВП, темпи інфляції, розвиток підприємницької діяльності, обсяги експорту та імпорту, курс національної валюти до іноземної, платоспроможність населення тощо. Комплексний аналіз впливу цих факторів на обсяг ПДВ надходжень до бюджету сприяє вдосконаленню процесу управління оподаткуванням та контролю за податковими надходженнями, дає змогу дібрати відповідні інструменти підвищення фіскальної ефективності адміністрування ПДВ, сприяє мінімізації ймовірності невиконання затверджених показників доходів бюджету та є підґрунтям для підвищення якості прогнозу роботи.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Замасло О. Т. Особливості функціонування ПДВ в Україні / О. Т. Замасло, О. А. Камінська // Бізнес-Інформ № 5, 2017. – С. 210-215.
2. Кміть В. М. Проблеми і недоліки діючої системи непрямого оподаткування в Україні / В. М. Кміть, В. І. Комарницький // Приазовський економічний вісник. – 2018. – Вип. 2. – № 7. – С. 136-141.
3. Соколовська А. М. Дискусійні питання реформування ПДВ / А. М. Соколовська, В. О. Твардієвич // Фінанси України. – 2011. – № 8. – С. 35-50.
4. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/>
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua/](http://www.ukrstat.gov.ua/)



**Sydorchuk A.A.**  
*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor  
at Department of Finance named after S. Yuriy,  
Ternopil National Economic University  
Ternopil, Ukraine*

## **PRINCIPLES OF HOUSEHOLD FINANCE**

Household finance principles come from an understanding of the deficit of their financial resources. Limited means that the financial resources available to the household have the capacity to end, which causes the existence of such a state of affairs when it is unable to consume all the goods and services that its members wish to have. Households, like society as a whole, are not able to provide all their members with everything they want or a high standard of living. In such circumstances, the household is faced with the need to make a huge number of decisions: who to do what works in the first place, who will make money, and who to raise children, etc. [1, c. 40].

Principle 1: The household chooses

In order to get some household essentials, he usually needs to give up another, equally valuable thing. Making a decision requires contrasting one goal with another. As an example, consider the problem of family income distribution that needs to be addressed by household members. They can use all their income to buy food, new clothes or buy a tourist ticket. Household members may decide to defer part of their income for a «black day» or for their children's education. If they make that decision, it means that every additional hryvnia is invested for any of these purposes; the number of money households can use to buy other goods is reduced by the same hryvnia.

Principle 2. The cost of something for a household is the price of having to give up to get what they want

The need to make informed choices by the household requires a comparison of the costs and benefits of the alternative. In many cases, the loss is not as obvious as it might seem at first glance.

Consider, for example, the household decision-making process for a child's admission to a higher education institution. The benefit that a child may receive is its intellectual enrichment and the prospect of getting a well-paying job. The only loss from admission to college is related to the child's time. Time spent in

textbook libraries, writing abstracts or test papers cannot be used to work and earn wages.

The price to pay for the benefit of a «college education» for a household is their child's «not received salary for years». In this way, alternative household expenses will mean something that you need to give up for the sake of getting what you want. In the case of a household whose resource it «refuses» to get the desired time, it is time for it to work and earn income.

Principle 3: The household responds to incentives

Since the decisions of households are based on a comparison of possible costs and additional benefits, changing the ratio between them will certainly affect its conclusions. Incentives, not punishments, can change a household's behavior.

Principle 4. Sometimes the government can improve the finances of the household.

The state as a united entity is called upon to provide certain public services to its individuals and to create the conditions for maintaining itself as a whole. In this situation, the contradictions of finance will manifest themselves in the field of taxation. If society recognizes the interests of the state as a top priority, then the tax system will suppress the economic interests of the individual, and therefore the conflicts between personal and state interests will usually be resolved in favor of the state. Conversely, if a person is recognized as the highest value of society, then the state will try to create a tax system that would not oppress the law-abiding taxpayer but create favorable conditions for the realization of entrepreneurial abilities of its citizens.

In contrast to taxes paid, individual households, if they meet the criteria, can receive social transfers at the expense of budgetary funds. That is, tax, as a form of withdrawal of income from individual entities of the economic system for the benefit of the whole (state), and social transfers for the benefit of individual households, becomes a form of solving financial contradictions between the state, economic entities, and the population.

Principle 5. The standard of living of a household is determined by a country's ability to produce goods and services

The formation of the incomes of the population of any country depends on its economic growth, and their level is an important indicator of the welfare of society. It determines the level of effective demand and social opportunities of the

population. To meet their needs, members of the household incur some expenses, that is, use their existing income for specific purposes. As a result, a country's ability to produce goods and services (economic growth) will contribute to both increasing household incomes and increasing the level of support for its diverse population.

#### REFERENCES:

1. Мэнкью Н. Г. Принципы Экономикс / Н. Г. Мэнкью [под. ред. проф. В. М. Цветаева и Ю. Н. Каптуревского]. – СПб: Питер Ком, 1999. – 784 с.

**Цуркан І.М.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економічного аналізу і фінансів  
Національного технічного університету  
«Дніпровська політехніка»*

**Дарадан О.В.**

*магістр спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»  
Національного технічного університету  
«Дніпровська політехніка»  
м. Дніпро, Україна*

## МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОПТИМІЗАЦІЇ СТРАХОВОГО ПОРТФЕЛЯ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

Відомо, що оптимальний за структурою страховий портфель є одним із найважливіших чинників забезпечення фінансової надійності страховиків.

На основі даних страхових портфелів актуарії мають можливість здійснювати прогнозування майбутніх надходжень страхових премій, передбачати ймовірність настання страхових подій, визначати середню величину збитку за цими подіями, і на останок, прогнозувати фінансові результати на плановий період.

Отже, вирішення питань щодо удосконалення управління страховим портфелем та визначення оптимальної його структури є актуальним для кожної страхової компанії.

Формування оптимальної структури страхового портфеля здійснюється на основі статистичних даних про його параметри за попередні звітні

періоди шляхом отримання оптимального співвідношення між рівнем ризику та очікуваною прибутковістю.

Найчастіше зустрічаються наступні цілі управління страховим портфелем: одержання прибутку, мінімізації ризику, забезпечення поступального зростання портфеля [1, с. 15]. Спрямованість оптимізації структури страхового портфеля визначає метод оптимізації та її цільовий критерій (табл. 1).

Таблиця 1

**Цілі моделювання структури страхового портфеля  
та цільові функції, що їм відповідають**

Цілі моделювання	Цільові функції оптимізаційних моделей
Отримання бажаного прибутку – сподівана прибутковість страхового портфеля повинна бути не меншою від зафіксованого рівня $m_c$ ( $m_c = \text{const}$ ) і його ризик при цьому є мінімальним	$\delta_{\Pi}^2 = D(R_{\Pi}) \rightarrow \min$ ; $m_{\Pi} = M(R_{\Pi}) \geq m_c$
Мінімізація ризику – ризик страхового портфеля є мінімальним	$\delta_{\Pi}^2 = D(R_{\Pi}) \rightarrow \min$
Забезпечення поступального зростання портфеля – ризик не перевищує заданого фіксованого рівня ( $\sigma = \text{const}$ ) і при цьому досягається максимальна за величиною очікувана прибутковість	$m_{\Pi} = M(R_{\Pi}) \rightarrow \max$ $\delta_{\Pi}^2 = D(R_{\Pi}) \leq \delta_c^2$

Вибір критеріїв і методів визначення оптимальної структури страхового портфеля має базуватися на цільових потребах управління конкретної страхової компанії. В цьому контексті для оптимізації страхового портфеля ПрАТ АСК «ІНГО Україна» було запропоновано використання критерію мінімізації ризику та обґрунтовано доцільність застосування методу Лагранжа.

Сутність математичної моделі для ПрАТ АСК «ІНГО України» полягає у визначенні частки кожного виду страхування у структури страхового портфеля, щоб ризик цього портфеля був мінімальним.

Математична постановка цієї задачі наступна:

$$\begin{aligned} \delta_{\Pi}^2 &= D(R_{\Pi}) \rightarrow \min ; \\ V_1 + V_2 + \dots + V_n &= 1, \\ V_k &\geq 0, \quad k = 1, \dots, N. \end{aligned} \quad (1)$$

$\delta_{\Pi}^2$  – ризик портфеля;

$R_{\Pi}$  – прибутковість диверсифікованого страхового портфеля;

$V_i$  – частка  $i$ -ого виду страхування у структурі портфеля;

$N$  – кількість видів страхування, що входять до портфеля.

Метод знаходження структури страхового портфеля, що задовольняє умову поставленої задачі, базується на побудові та знаходженні точки мінімуму відповідної функції Лагранжа, яка, в свою чергу, зводиться до розв'язання наступної системи лінійних алгебраїчних рівнянь [2, с. 157]:

$$\begin{cases} 2\sigma_{11}V_1 + 2\delta_{12}V_2 + \dots + 2\delta_{1N}V_N + \lambda = 0 \\ 2\delta_{21}V_1 + 2\delta_{22}V_2 + \dots + 2\delta_{2N}V_N + \lambda = 0 \\ \dots \quad \dots \quad \dots \quad \dots \quad \dots \quad \dots \\ 2\delta_{N1}V_1 + 2\delta_{N2}V_2 + \dots + 2\delta_{NN}V_N + \lambda = 0 \\ V_1 + V_2 + \dots + V_N = 1 \end{cases} \quad (2)$$

Тут  $\lambda$  – додаткова змінна (невідома величина) поява якої спричинена використанням методу Лагранжа.

Основним методом підвищення ефективності управління грошовим потоками вважаємо використання оптимізаційних процедур, які дозволяють оптимізувати керовані елементи грошових потоків і показники оцінки фінансового стану підприємства.

Побудована оптимальна модель страхового портфеля може бути використана страховою компанією при плануванні структури та обсягів доходів від кожної страхової послуги на наступний звітний період. При цьому є можливість визначити розмір ризику втрат як для кожної страхової послуги, так і для страхової компанії в цілому.

#### СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Баранов А. Л. Управління страховим портфелем : автореф. дис... канд. ек.наук.: 08.00.08. Київ, 2009. 24 с.
2. Вітлінський В. В., Верченко П. І. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком: навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / Київ: КНЕУ, 2000. 292 с.

## СЕКЦІЯ 7. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

*Власенко В.М.*

*магістрант*

*Сумського національного аграрного університету*

*Глушаченко А.І.*

*старший викладач кафедри обліку і оподаткування*

*Сумського національного аграрного університету*

*м. Суми, Україна*

### **ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПІДЗВІТНИМИ ОСОБАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

У веденні господарської діяльності кожного аграрного підприємства відповідне місце займає виконання працівниками своїх функцій за межами підприємства, пов'язане з виконанням ними своїх посадових обов'язків. Внаслідок чого у підприємства виникає потреба використовувати готівкові грошові кошти для розрахунків з працівниками за час перебування у відрядженні, видачі їм коштів на представницькі цілі, для придбання за готівковий розрахунок товарів в інших організаціях або у фізичних осіб, для оплати виконаних робіт, надання послуг, а також на інші господарсько-операційні цілі.

Питання обліку розрахункових операцій досліджуються великим колом науковців та практиків, серед яких: М.Д. Білик, Ф.Ф. Бутинець, М.І. Гордієнко, М.Я. Дем'яненко, Г.Г. Кірейцев, М.Ф. Огійчук, В.Я. Плаксієнко, І.І. Сахарцева, В.В. Сопко та інші. Проте майже всі вони розглядають проблеми розрахункового характеру загалом або акцентують увагу лише на розрахунках з дебіторами.

На нашу думку, потребує особливого підходу процес організації бухгалтерського обліку розрахунків з підзвітними особами, який включає в себе чинне нормативно-правове поле. Перш за все необхідно визначити перелік тих осіб хто на підприємстві може бути, підзвітними особами, ними є працівники підприємства, що включені до переліку підзвітних осіб та отримали авансом готівкові суми грошових коштів на майбутні адміністративно-господарські витрати та на відрядження. При проведенні

розрахунків з підзвітними особами на підприємстві, ми пропонуємо встановити єдині вимоги до їх проведення, але важливо враховувати ряд нюансів, пов'язаних з комбінуванням готівкових та безготівкових способів розрахунків і визначенням цілей видачі грошових сум підзвітним особам.

При використанні коштів на господарські потреби і в ході подальшого контролю за ходом процесу необхідно дотримуватися наступних вимог:

- підзвітна особа має право отримувати підзвітні суми на адміністративно-господарські потреби підприємства, що має бути визначено окремим наказом про перелік підзвітних осіб, або наказом про облікову політику підприємства;

- підзвітна сума вкладається в норматив, встановлений наказом;

- підзвітна особа надала всі первинні документи, що підтверджують оплату за придбані товари, роботи, послуги на потреби підприємства;

- підзвітна особа не порушила терміни надання первинних документів, що підтверджують зроблені витрати [1].

Негативним наслідком недотримання цих вимог для співробітника підприємства виявиться стягнення з нього сум непідтверджених витрат на користь організації (утримання цих сум із заробітної плати). З точки зору організації, непідтверджені витрати не можуть бути відображені в обліку за відсутності належного обґрунтування. При наявності обґрунтування, але при відсутності документального підтвердження, неможливим є визнання витрат для цілей оподаткування.

Окремим напрямом додаткового контролю є використання підзвітних сум на відрядження – пов'язаним з великими проблемами при прийнятті первинних документів до обліку і визнання такими витрат в бухгалтерському та податковому обліку.

В ході перевірки звіту підзвітної особи про відрядження бухгалтеру слід встановити, які первинні документи він має право прийняти до обліку, а які ні. Перше, що необхідно визначити, це з якої і по яку дату співробітник перебував у відрядженні. Вже з цього моменту бухгалтера очікують труднощі. Тому роботодавець зобов'язаний оформляти на кожного працівника посвідчення про відрядження, де визначати період перебування співробітника у відрядженні та уточняти його у відповідності до даних проїзних документів, або документів на проживання. Однак якщо відсутні проїзні документи, а також документи по найму житлового приміщення,

тобто фактично працівник не може документально підтвердити своє перебування у відрядженні, їм повинна бути оформлена службова записка або інший документ, що містить підтвердження приймаючої сторони працівника [2].

Наступна дія бухгалтера буде присвячено перевірці, чи не виникло перевищення добових норм витрат, встановлених Податковим кодексом України. У разі якщо перевищення мало місце, бухгалтеру необхідно нарахувати ПДФО на різницю між фактично виплаченою сумою і сумою, що відповідає граничному розміру [3].

Оскільки керівник підприємства має право встановлювати додаткові обмеження щодо сум та мети використання коштів, наданих на відрядження, витрат з найму житлового приміщення, на побутові послуги, транспортні та інші витрати, то всі подібні обмеження запроваджуються наказом керівника підприємства про відрядження. Тому ми підтримуємо пропозицію про доцільність розробки на підприємстві та затвердження і застосування Положення про відрядження, враховуючи норми зазначені у податковому кодексі України та встановлення нормативів використання коштів, а не конкретних сум для витрат на відрядження.

У Положенні про відрядження на підприємстві необхідно з'ясувати такі питання: 1) порядок формулювання доцільності та мети відрядження; 2) терміни надання звітів про використання коштів; 3) розміри відшкодування добових; 4) порядок та строки компенсації витрат на відрядження; 5) інші важливі питання, пов'язані з відрядженнями працівників. Положення про відрядження розробляють працівники з обліку кадрового забезпечення підприємства, а ось окремі пункти цього документа, пов'язані з грошовими витратами та їх документальним оформленням, необхідно узгоджувати з бухгалтерською службою підприємства. Затверджують Положення про відрядження наказом керівника підприємства і на підставі цього наказу вводять в дію. Зауважимо, що кожен працівник підприємства має право ознайомитись зі змістом Положення про відрядження у разі виникнення спірних питань, або розбіжностей, пов'язаних зі службовою поїздкою. Іноді виникають випадки необхідності продовження терміну перебування працівника у відрядженні, для продовження терміну відрядження необхідно видати відповідний наказ керівника. Такий наказ, як правило оформлюється вже після прибуття



підлеглого працівника на робоче місце. Відразу після повернення на підприємство працівник подає керівникові доповідну записку в довільній формі, в якій викладає причини затримки у службовій поїздки понад установлений наказом, про відрядження, термін. Саме на підставі цього документу керівник підприємства має право видати розпорядження на підготовку наказу про продовження відрядження. Зазначимо за час, що працівник знаходився у відрядженні, поза терміном визначеним наказом, без поважних причин працівникові не виплачують зарплату, не виплачують добові та не відшкодовують витрати з найму житлового приміщення, на проїзд та інші витрати.

До того ж виконуючи поставлені у наказі, про відрядження, завдання підзвітна особа по закінченні відрядження звітує лише про використання підзвітних коштів, а щодо обсягу виконання завдання – ні. На нашу думку, доцільно буде застосовувати таку форму документу як Звіт про виконану за період відрядження та виконання виробничого завдання на роботу, який надає можливість оцінити обсяг і якість виконання поставлених завдань і впливатиме на подальші розрахунки з підзвітною особою.

Тому внутрішні регламентуючі документи з організації бухгалтерського обліку на підприємстві з метою досягнення однозначності трактування змістовних аспектів розрахунків з підзвітними особами потребують коригування. Серед них: колективний договір підприємства, положення про оплату праці, штатний розпис, посадові інструкції (для працівників з роз'їзним характером робіт). Також на нашу думку потребують уточнення назви основних нормативних документів, що підтверджують взаємовідносини з нагоди використання підзвітних сум на предмет їх наукового обґрунтування та застосування у практичній діяльності. Оскільки назва документу є один з обов'язкових елементів у документі, без яких він не може бути підставою для обліку й не має юридичної сили. Масив документального оформлення розрахунків з підзвітними особами на підприємстві доцільно доповнити наступними документами: Завдання на відрядження, кошторис витрат на відрядження, Звіт про виконану роботу. Це дозволить зробити процес взаєморозрахунків за підзвітними сумами більш формалізованим і виступить засобом посилення виконавської дисципліни підзвітних осіб. Для контролю цільового використання підзвітних коштів та строків звітування за ними у

облікову практику підприємств корисно буде ввести форму Відомості оперативного контролю розрахунків з підзвітними особами.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Про службові відрядження в межах України та за кордон: інструкція, затверджена наказом Міністерства фінансів України від 13.03.1998 р. № 59 (у редакції наказу МФУ від 17.03.2011р. № 362) [Електронний ресурс]. – URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0218-98>
2. Про затвердження форми Звіту про використання коштів, виданих на відрядження або під звіт, та Порядку його складання. Наказ Мінфіну від 05.12.2012 р. № 1276 [Електронний ресурс]. – URL://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z2185-12
3. Про суми та склад витрат на відрядження державних службовців, а також інших осіб, що направляються у відрядження підприємствами, установами та організаціями, які повністю або частково утримуються (фінансуються) за рахунок бюджетних коштів: постанова КМУ від 02.02.2011 р. № 98 [Електронний ресурс]. – URL://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/98-2011-%D0%BF

***Герляк М.В.***

*магістр спеціальності «Облік і оподаткування»  
спеціалізації «Облік, аналіз та фінансові розслідування»  
Львівського національного університету імені Івана Франка  
м. Львів, Україна*

### **СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО АУДИТУ БЮДЖЕТНИХ ПРОГРАМ В УМОВАХ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ**

Європейський напрям інтеграції України і сучасний стан розвитку державного фінансового аудиту та проведення державного аудиту бюджетних програм державними аудиторами зумовлює необхідність пошуку оптимальних шляхів підвищення ефективності їх роботи з одночасним врахуванням низки особливостей, які не дають змоги на сьогодні повністю відмовитися від проведення ревізій і перевірок та зосередитися лише на впровадженні аудиту ефективності.

У контексті даного дослідження, на основі вивчення досвіду країн ЄС хочемо, перш за все, запропонувати стратегічні напрями реформування й

удосконалення системи державного фінансового контролю в Україні, невід'ємної і важливою складовою якої є державний аудит, до яких належить:

- модернізація всієї системи стратегічного планування і програмування державної політики;
- удосконалення нормативно-правового забезпечення державного фінансового контролю та державного фінансового аудиту, в тому числі шляхом дотримання принципу єдності усіх їх складових;
- удосконалення механізмів організаційно-адміністративного забезпечення державного фінансового контролю (аудиту);
- вдосконалення методики програмно-цільового бюджетування;
- оптимізація методичних інструментів державного фінансового контролю (аудиту);
- упровадження в практику контролю сучасних контрольних і моніторингово-аналітичних технологій;
- запровадження державного аудиту на всіх ланках державного фінансового контролю, насамперед на рівнях внутрішнього відомчого та внутрішнього регіонального контролю;
- удосконалення механізму підготовки та підвищення кваліфікації кадрів органів системи державного фінансового контролю;
- забезпечення у діяльності органів державного фінансового контролю відкритості, прозорості та гласності.

Поряд з цим, результативне здійснення законодавчо регламентованого державного фінансового аудиту в Україні вимагає, на нашу думку:

- 1) розробку й затвердження єдиної концепції розвитку державного фінансового аудиту в Україні;
- 2) науково обґрунтованого підходу до формування його концептуальних та методичних основ;
- 3) створення системи оцінювання результативності бюджетних програм на основі безпосередніх показників їх виконання та ефективності діяльності бюджетних установ і організацій, що надають бюджетні послуги, за кінцевими результатами;
- 4) зміна підходів до формування й виконання бюджетних програм на рівні державного бюджету. Запровадження дворівневої структури програм;

5) удосконалення бюджетної класифікації в частині програмної класифікації та кредитування бюджету, яка може бути застосована як для державного так і для місцевих бюджетів;

б) внесення змін та доповнень до існуючої законодавчої та нормативно-правової бази у сфері державного фінансового контролю та аудиту.

В умовах децентралізації влади і реформи місцевого самоврядування, на нашу думку, важливим є побудова і схвалення на законодавчому рівні сучасної моделі проведення державного фінансового аудиту на місцевому рівні, коли фінансовий аудит за витрачанням коштів місцевих бюджетів та трансфертів з місцевих бюджетів будуть здійснювати внутрішні служби контролю та аудиту у складі місцевих органів влади та аудитори у бюджетних установах; за використанням трансфертів з державного бюджету місцевим бюджетам – уповноважені представники Міністра фінансів України (державні аудитори – працівники Держаудитслужби).

В сучасних умовах проведення державного фінансового контролю та аудиту створення інформаційно-аналітичної системи посідає важливе місце серед заходів з їх реформування, приведення у відповідність до Ревізійних стандартів (INTOSAI), а також вдосконалення підходів до планування контрольних заходів (державних аудитів) шляхом відбору об'єктів дослідження.

Відповідно до цього доступ органів Держаудитслужби та Рахункової палати України до електронних баз інших державних органів фінансового контролю дасть змогу аналізувати інформацію про підконтрольні об'єкти, яку можна відображати у числовій формі, а надалі відбирати для контролю лише ті об'єкти, діяльність яких загрожує економічній безпеці країни, зокрема на стадії планування фінансового контролю (аудиту). У роботі органів Держаудитслужби та Рахункової палати України необхідно застосовувати потужну інформаційно-аналітичну систему, яка б використовувалася як при проведенні аудиту та звітуванні про їх результати, так і під час моніторингу врахування рекомендацій, наданих об'єктам контролю, координації діяльності підрозділів внутрішнього аудиту, оцінці роботи кожного працівника тощо.

В той же час відкритим залишається питання формування ефективного та дієвого механізму проведення оцінки рівня розвитку державного

фінансового аудиту виконання бюджетних програм і контролю якості його проведення, а також закріплення у нормативно-правових актах визначення сутності поняття «контроль якості державного аудиту виконання бюджетних програм», мети,

завдань, принципів і механізму його організації та здійснення.

За результатами проведеного дослідження вважаємо, що методичний підхід до оцінки рівня розвитку державного фінансового аудиту бюджетних програм повинен включати таку послідовність етапів:

1. Обґрунтування показників оцінки рівня розвитку державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм.

2. Оцінка рівня розвитку державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм за допомогою метода таксономії.

3. Побудова шкали оцінки рівня розвитку державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм за допомогою теорії нечітких множин.

4. Інтерпретація результатів оцінки рівня розвитку державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм.

Оскільки проблема контролю якості аудиту бюджетних програм для забезпечення якості управління державними фінансами і діяльності контролюючих суб'єктів є особливо актуальною Міжнародна організація INTOSAI рекомендує та сприяє усім ВОФА країн-членів адаптувати затвердені Міжнародні стандарти до національної практики, шляхом їх безпосередньої імплементації або розроблення на їх основі власних національних стандартів.

При цьому варто зазначити, що національні стандарти контролю якості державного аудиту повинні носити більш конкретний, навіть інструктивний характер, а також при розробленні узгоджуватися і враховувати особливості національного законодавства державного фінансового контролю, організації бюджетної системи та бюджетного процесу.

Виходячи з цього, на сьогодні доцільно розробити і запровадити в Україні стандарт та методику контролю якості аудиту бюджетних програм, в яких обов'язково виокремити і надати характеристику особливостям його організації та здійснення (механізму контролю якості аудиту бюджетних програм), а саме: елементи, форми, етапи та методи, критерії та показники оцінки якості аудиту бюджетних програм.

Вважаємо, що визначення ефективності та результативності контролю якості державного аудиту бюджетних програм повинно здійснюватися шляхом оцінки впливу пропозицій наданих за його результатами на підвищення рівня якості забезпечення і процесу аудиту бюджетних програм, а також досягнення можливого ефекту після його проведення і впровадження пропозицій наданих за його результатами.

Внесені пропозиції, на нашу думку, забезпечать підвищення ефективності проведення державного аудиту бюджетних програм, економію бюджетних коштів і досягнення найбільш оптимального соціально-економічного ефекту для країни в цілому.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Кухарук-Лесів З.Р. Організаційно-методологічні засади аудиту ефективності виконання бюджетних програм / З.Р. Кухарук-Лесів // *Методологічні проблеми фінансової теорії та практики: збірн. наук. праць.* – Тернопіль: ТНЕУ, 2016. – С. 49-56.
2. Лазарева Н. Міжнародна практика фінансового контролю / Н. Лазарева // *Національний юридичний журнал : теорія і практика.* – 2015. – № 12. – С. 84-88.
3. Реформування фінансового контролю в Україні : проблемні питання та напрями їх вирішення: монографія / Л.В. Дікань, О.В. Кожушко, Т.О. Кривцова та ін.; за заг. ред. канд. екон. наук, проф. Л.В. Дікань. Х.: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. 220 с.
4. Шевенко І.О. Розвиток державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.08 / Шевченко І.О. ; Харків. нац. екон. ун-т ім. Семена Кузнеця. – Харків, 2018. – 20 с.

*Гридовий Ю.А.*

*магістр спеціальності «Облік і оподаткування»  
спеціалізації «Облік, аналіз та фінансові розслідування»  
Львівського національного університету імені Івана Франка  
м. Львів, Україна*

## **ФІНАНСОВІ РОЗСЛІДУВАННЯ УХИЛЕННЯ ВІД СПЛАТИ ЄСВ СУБ'ЄКТАМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УКРАЇНИ**

Ухилення від сплати єдиного соціального внеску (ЄСВ) вносить значний дисбаланс у фінансування соціальної сфери, перешкоджає вчасному і повному виконанні соціальних функцій держави та органів

місцевого самоврядування. З огляду на це фінансові розслідування ухилення від сплати ЄСВ спрямовані як на виявлення порушень за даним платежем, так і застосування відповідних санкцій до порушників законодавства з ЄСВ для їх притягнення до відповідальності і попередження злочинних дій у майбутньому.

Розглядаючи порядок проведення фінансових розслідувань, варто дати визначення поняттю «фінансове розслідування» – це збирання, закріплення, усебічний розгляд, вивчення фінансової звітності та відстеження фінансових операцій, що спрямовані на виявлення протиправних діянь, пов'язаних з отриманням, використанням чи розподілом фінансових ресурсів, наприклад, підробка цінних паперів чи грошей, відмивання грошей, шахрайство з кредитними картками, порушення податкового законодавства тощо [6].

В Україні фінансові розслідування можуть проводити як представники органів державної влади, так і приватні організації (консалтингові компанії).

Безпосередньо проведення фінансових розслідувань ухилення від сплати ЄСВ та понесення відповідальності за даний злочин здійснюється у відповідності до таких законодавчих актів: Кодексу України про адміністративні правопорушення, Кримінального кодексу України, Кримінального процесуального кодексу України, Закону України «Про оперативнорозшукову діяльність», Наказу МВС України «Про затвердження Інструкції з організації діяльності органів досудового розслідування Національної поліції України», Постанови КМУ «Про затвердження порядку здійснення державного контролю за додержанням законодавства про працю», Розпорядження КМУ «Про заходи, спрямовані на детінізацію відносин у сфері зайнятості населення», Постанови Пленуму Верховного Суду України «Про деякі питання застосування законодавства про відповідальність за ухилення від сплати податків, зборів, інших обов'язкових платежів», Методичних рекомендацій щодо порядку взаємодії між підрозділами органів державної фіскальної служби при організації, проведенні та реалізації матеріалів перевірок платників податків та ін.

Злочин у формі ухилення від сплати ЄСВ відповідно до ст. 212. Ухилення від сплати податків, зборів (обов'язкових платежів) Кримінальним кодексом України [1], є закінченим з моменту фактичного ненадходження до Пенсійного фонду України коштів, які мали бути

сплачені у строки та в розмірах, передбачених законодавством з питань оподаткування (з наступного дня після настання строку, до якого мав бути сплачений ЄСВ, що відповідно до податкового законодавства вважається узгодженим і підлягає сплаті).

Неподання документів, пов'язаних із обчисленням і сплатою ЄСВ полягає в умисному неподанні до податкових органів в установленій строк податкової звітності про нарахування і сплату ЄСВ. Неподання такої звітності, як правило, є одночасно і приховуванням об'єктів оподаткування [5].

Умисне ухилення від сплати чи сплата у неповному обсязі сум ЄСВ, нарахованих контролюючими органами в установленому Податкового кодексу України [4] порядку утворює закінчений склад злочину з моменту закінчення граничного строку, в який мали бути сплачені нараховані (донараховані) такими органами суми зазначених зобов'язань.

Якщо за наслідками перевірки платника ЄСВ податковими органами виявлено порушення вимог податкового законодавства, за якими сума завданої державі шкоди або замаху на заподіяння шкоди є достатньою для притягнення до кримінальної відповідальності, підрозділ, який здійснював (очолював) перевірку, письмово повідомляє слідчий підрозділ фінансових розслідувань (відповідного територіального податкового органу за основним місцем обліку платника податків на дату такого повідомлення) і передає матеріали перевірки для прийняття рішення згідно з положеннями Кримінального процесуального кодексу України [2] протягом 20 робочих днів, наступних за днем узгодження прийнятих за їх результатами податкових повідомлень-рішень про визначення грошових зобов'язань (зменшення бюджетного відшкодування), вимог та рішень щодо єдиного внеску.

До переліку матеріалів, що передаються до слідчого підрозділу фінансових розслідувань, включаються копії [3]:

- акта документальної перевірки платника податків;
- документів, що підтверджують наявність фактів порушень податкового та іншого законодавства;
- наданих під час перевірки пояснень платника податків (посадових осіб платника або його законних (уповноважених) представників) щодо виявлених порушень та/або причин ненадання первинних та інших документів, що підтверджують встановлені порушення;



- розрахунків донарахованих сум єдиного внеску у розрізі податкових періодів;
- відповідних податкових повідомлень-рішень, вимог та рішень щодо єдиного внеску, надісланих платнику податків;
- звітних документів платника податків (податкових декларацій, розрахунків, звітів), до яких платником внесено неправдиві дані;
- письмових заперечень до акта перевірки, документів щодо оскарження платником податків податкових повідомлень-рішень, вимог та рішень щодо єдиного внеску, прийнятих за результатами перевірки (за наявності);
- інших матеріалів, що підтверджують наявність фактів порушень
- законодавства.

Процес розслідування будь-якого злочину умовно можна розділити на три етапи: початковий, наступний та заключний.

Так, на початковому етапі розслідування злочину слідчий (прокурор) повинен чітко уявляти обставини, що підлягають доказуванню у кримінальному провадженні, яке він планує розпочати та розслідувати (ст. 91 КПКУ) [2].

З метою збирання доказів умисної несплати ЄСВ на початковому етапі розслідування частіше за інші процесуальні дії надається тимчасовий доступ до документів, які підтверджують фактичну господарську діяльність платника ЄСВ та кількість працюючих на підприємстві осіб.

При проведенні фінансових розслідувань ухилення від сплати ЄСВ слідчим-експертам необхідно знати, що нарахування ЄСВ здійснюється окремо на суму заробітної плати, на суму лікарняних та ін., а сплата ЄСВ проводиться при виплаті заробітної плати працівникам щомісяця до 20 числа і оформляється платіжним дорученням. По завершенню місячного звітного (податкового) періоду підприємство повинно подавати до органів ДФС України форму № Д4 (місячна), а по завершенню звітного року – форму № Д5 (річна).

З метою отримання показань щодо обставин ухилення від сплати ЄСВ після виявлення та вилучення документів проводяться допити як самих порушників – керівника і бухгалтера (головного бухгалтера), так й інших співробітників підприємства.

Поруч з цим основними експертизами, які можуть призначатися у кримінальному провадженні є: судово-економічна експертиза; технічна експертиза документів; почеркознавча експертиза.

Враховуючи специфіку справ про податкові злочини, суди можуть з метою найбільш повного й усебічного з'ясування обставин, пов'язаних з ухиленням від сплати ЄСВ залучати до участі в судовому розгляді фахівця з питань оподаткування [5].

За результатами інспекційного відвідування або невіїзного інспектування складаються акт і у разі виявлення порушень законодавства про працю – припис про їх усунення.

Результати контрольно-перевірочної роботи фізичних осіб та юридичних осіб в частині правильності обчислення, повноти і своєчасності сплати податку на доходи фізичних осіб, військового збору та єдиного внеску свідчать про те, що з кожним роком зростає як кількість проведених планових перевірок юридичних і фізичних осіб з питань правильності обчислення, повноти і своєчасності сплати податку на доходи фізичних осіб, військового збору та ЄСВ; так і кількість проведених позапланових перевірок у даному напрямі; суттєво зростає і сума донарахувань за актами планових та позапланових перевірок, яка підлягає погашенню; у 2018 р. відбулося скорочення кількості кримінальних проваджень за ЄСВ, у яких закінчено досудове розслідування (без повторних).

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Кримінальний кодекс України від 05.04.2001 р. № 2341-III.
2. Кримінальний процесуальний кодекс України від 13.04.2012 р. № 4651-VI.
3. Методичні рекомендації щодо порядку взаємодії між підрозділами органів державної фіскальної служби при організації, проведенні та реалізації матеріалів перевірок платників податків, затверджені наказом Державної фіскальної служби України від 31.07.2014 р. № 22.
4. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI.
5. Постанова Пленуму Верховного Суду України «Про деякі питання застосування законодавства про відповідальність за ухилення від сплати податків, зборів, інших обов'язкових платежів» від 08.10.2004 р. № 15.
6. Чигрина Г. Л. Докази і доказування обставин вчинення злочинів, пов'язаних з ухиленням від сплати страхових внесків / Г. Л. Чигрина // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2017. – Вип. 44 (Том 2). – С. 123-127.

## **НОТАТКИ**

Наукове видання

**БІЗНЕС, ІННОВАЦІЇ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО:  
СТАН, АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ  
ТА НАУКОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК**

Матеріали  
Міжнародної науково-практичної конференції  
(Львів, 28 вересня 2019 року)

Редактор – *Ю.С. Павленко*  
Технічний редактор – *О.М. Кричук*  
Коректор – *О.М. Забела*

Підписано до друку 30.09.2019. Формат 60x84/16.  
Ум.-друк. арк. 6,28. Замовлення № 0919/73. Ціна договірна.  
Віддруковано з готового оригінал-макета.  
Гарнітура Times New Roman.  
Папір офсетний. Цифровий друк. Наклад 100 прим.

Надруковано у поліграфічному центрі  
Львівської економічної фундації  
м. Львів, проспект Чорновола, 7  
Тел. +38 (063) 204 34 31