



III МІЖНАРОДНА
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА
КОНФЕРЕНЦІЯ

ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ СИСТЕМНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

Збірник матеріалів

20 червня 2024 р.

Хмельницький-Херсон, Україна

COLLECTION OF MATERIALS

III INTERNATIONAL
SCIENTIFIC-PRACTICAL CONFERENCE

**«FINANCIAL INSTRUMENTS
FOR SUSTAINABLE STATE DEVELOPMENT
IN THE CONDITIONS OF SYSTEMIC
ECONOMIC TRANSFORMATION»**

20th of June 2024

Khmelnytskyi - Kherson 2024

Фінансові інструменти сталого розвитку держави в умовах системної економічної трансформації : матеріали III Міжнар. наук.-практ. конф. (20 червня 2024 р., м. Хмельницький – м. Херсон). – Херсон : Книжкове видавництво ФОП Вишемирський В.С., 2024. – 370 с.
ISBN 978-617-8187-23-1 (електронне видання)

Організаційний комітет

ГОЛОВА ОРГКОМІТЕТУ:

Олена ЧЕПЕЛЮК - д.т.н., професор, лауреат Національної премії України імені Бориса Патона, ректор Херсонського національного технічного університету.

ЗАСТУПНИК ГОЛОВИ ОРГКОМІТЕТУ:

Лариса СІДЕЛЬНИКОВА - д.е.н., професор, академік Академії економічних наук України, заслужений працівник освіти України, завідувач кафедри фінансів, обліку та оподаткування Херсонського національного технічного університету.

КООРДИНАТОР КОНФЕРЕНЦІЇ:

Олена НОВОСЬОЛОВА – к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, обліку та оподаткування ХНТУ.

ЧЛЕНИ ОРГКОМІТЕТУ:

Анетта ЗЕЛІНСЬКА – доктор габілітована, професор Вроцлавського економічного університету (Республіка Польща);

Евангелос СІСКОС – д.е.н., професор кафедри міжнародних та європейських економічних досліджень Університету Західної Македонії (Греція);

Гіві БЕДІАНАШВІЛІ – д.е.н., академік Академії економічних наук, професор Тбіліського державного університету імені Івана Джавахішвілі, професор Європейського Університету (Грузія);

Ірина ГОНЧАРЕНКО – д.н. з держ. упр., професор, член-кореспондент Академії економічних наук України, завідувач кафедри фінансів Черкаського державного технологічного університету;

Павло ГРИГОРУК – д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки, аналітики, моделювання та інформаційних технологій в бізнесі Хмельницького національного університету;

Ірина ЛУК'ЯНЕНКО – д.е.н., професор, заслужений діяч науки і техніки України, завідувач кафедри фінансів Національного університету «Києво-Могилянська академія»;

Олексій МІНЦ - д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів і банківської справи ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»;

Георгій РОГОВ – д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів Національного університету кораблебудування ім. адмірала Макарова;

Марина СЛАТВІНСЬКА – д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів Одеського національного економічного університету;

Галина ТКАЧУК - д.е.н., професор, завідувач кафедри цифрових технологій фінансових операцій Одеського національного технологічного університету;

Ніла ХРУЩ - д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького національного університету;

Інна ШКОЛЬНИК - д.е.н., професор, проректор з науково-педагогічної роботи Сумського державного університету;

Олена ВОЛКОВА – к.е.н., доцент, декан факультету міжнародних економічних відносин, управління і бізнесу ХНТУ;

Олена ЄРЕМЯН – к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, обліку та оподаткування ХНТУ;

Тетяна ПІНЧУК – к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, обліку та оподаткування ХНТУ;

Оксана ПОСАДНІВА – к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, обліку та оподаткування ХНТУ;

Таміла ЧИЖОВА – к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, обліку та оподаткування ХНТУ;

Тетяна ШРАМ – к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, обліку та оподаткування ХНТУ;

Наталія СТЕФАНОВИЧ – старший викладач кафедри фінансів, обліку та оподаткування ХНТУ.

Збірник містить матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції «Фінансові інструменти сталого розвитку держави в умовах системної економічної трансформації», що відбулася 20 червня 2024 року на базі Херсонського національного технічного університету.

Видання розраховане на представників наукової спільноти, викладачів, фахівців у галузі фінансів, працівників органів державного управління, студентів закладів вищої освіти.

Відповідальність за достовірність цифрового матеріалу, фактів, цитат, власних імен, географічних назв, назв підприємств, організацій, установ та іншої інформації несуть автори наданих матеріалів.

Висловлені у тезах доповідей думки можуть не збігатися з точкою зору редакційної колегії. Разом з тим, вважаємо можливим їх публікацію з метою обговорення.

УДК 336.1:336.7

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. ПУБЛІЧНІ ФІНАНСИ В УМОВАХ ІНСТИТУЦІЙНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ.....	9
Андрухович Д. Р., Лазебник Л. Л. ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА УКРАЇНСЬКОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ ВОЄННИХ ДІЙ.....	9
Васильєва Я. С., Сідельникова Л. П. ФІСКАЛЬНА ЕФЕКТИВНІСТЬ МИТНИХ ПЛАТЕЖІВ В УКРАЇНІ.....	12
Голинський Ю. О. ФІСКАЛЬНА КОНСОЛІДАЦІЯ В ЗМІЦНЕННІ СТІЙКОСТІ ПУБЛІЧНИХ ФІНАНСІВ.....	16
Демкович О. І., Сідельникова Л. П. РОЛЬ СИСТЕМИ МІСЦЕВОГО ОПОДАТКУВАННЯ У ФОРМУВАННІ ЛОКАЛЬНИХ БЮДЖЕТНИХ РЕСУРСІВ.....	19
Дудник Д. Г., Посаднєва О. М. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ.....	22
Жовнір К. М., Чижова Т. В. ФУНКЦІОНУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ СУЧАСНИХ РЕАЛІЙ.....	25
Козорізова М. М., Чижова Т. В. РОЛЬ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ У ФОРМУВАННІ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ.....	28
Колеснікова А. О., Сідельникова Л. П. ОЦІНКА ФІСКАЛЬНОЇ РОЛІ ПОДАТКУ НА МАЙНО У СИСТЕМІ МІСЦЕВОГО ОПОДАТКУВАННЯ....	31
Котько І. І., Стефанович Н. Я. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ АКЦИЗНОГО ПОДАТКУ З ВИРОБЛЕНИХ В УКРАЇНІ ПІДАКЦИЗНИХ ТОВАРІВ (ПРОДУКЦІЇ).....	34
Крисов А. І., Волкова О. В. АДАПТИВНІСТЬ МИТНОЇ ПОЛІТИКИ, ЯК ВАЖЛИВИЙ ФАКТОР ЕФЕКТИВНОСТІ, В КОНТЕКСТІ БЮДЖЕТНОГО НАПОВНЕННЯ.....	38
Кужелєв М. О. ВПЛИВ ПОДАТКОВИХ ПЕРЕВІРОК НА ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ.....	41
Малий М. С., Чижова Т. В. КЛАСИФІКАЦІЙНІ ОЗНАКИ, ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ СИСТЕМИ ПРЯМОГО ОПОДАТКУВАННЯ.....	44
Маліновська О. Я. ФОРМИ УЧАСТІ ГРОМАДСЬКОСТІ У РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО МІСТА ПІД ЧАС ВОЄННОГО СТАНУ В УКРАЇНІ.....	47
Масонов Д. І., Посаднєва О. М. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ БЮДЖЕТНИХ ДОХОДІВ.....	50
Нечипоренко А. В. УПРАВЛІННЯ ПУБЛІЧНИМИ ФІНАНСАМИ В УКРАЇНІ В УМОВАХ СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ.....	53
Онишко С. В., Бірюк Д. О. ДЕЯКІ АСПЕКТИ УЗГОДЖЕНОСТІ СТРАТЕГІЇ І ТАКТИКИ В ПРОЦЕСІ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ.....	56
Парафіленко І. О., Сідельникова Л. П. ФІСКАЛЬНА СТРУКТУРА КОРПОРАТИВНОГО ОПОДАТКУВАННЯ.....	59
Патицька Х. О. РІВЕНЬ ПОДАТКОСПРОМОЖНОСТІ БЮДЖЕТІВ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД УКРАЇНИ: ЗМІНИ В УМОВАХ ВІЙНИ.....	62
Руденко В. В. ОПОДАТКУВАННЯ ПРЕДМЕТІВ РОЗКОШІ: РЕАЛЬНІСТЬ І ПЕРСПЕКТИВИ.....	65

Токар А. В., Сідельникова Л. П. ВПЛИВ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИДАТКІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ.....	68
Удова Л. О. ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА АГРОВИРОБНИКІВ ТА СІЛЬСЬКОГО РОЗВИТКУ.....	71
Швець С. М. ДЕРЖАВНИЙ БОРГ ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	74
Шулюк Б. С. КРИТЕРІЇ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЄКТІВ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА: СПЕЦИФІКА ВИЗНАЧЕННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ.....	78
Ярова Ю. М. ВПЛИВ ФІНАНСОВОЇ ГРАМОТНОСТІ НА ФІНАНСОВУ ДІЯЛЬНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	81

СЕКЦІЯ 2. БАНКІВСЬКА СИСТЕМА ТА ЇЇ РОЛЬ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ ДЕРЖАВИ..... 85

Dong N. VISUAL COMMUNICATIONS AND GAMIFICATION IN FINANCE.....	85
Kurmambayeva Z. B. FINANCIAL LITERACY: THEORETICAL UNDERSTANDING.....	88
Алієва Е. С. гизи, Чиждова Т. В. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....	91
Амбарчян В. С. ВПРОВАДЖЕННЯ ПРОЦЕСУ ІСААР В БАНКАХ.....	94
Гаран О. О., Волкова О. В. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ КРЕДИТУВАННЯ БІЗНЕСУ БАНКАМИ УКРАЇНИ.....	97
Діденко А. Ю., Новосьолова О. С. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ.....	100
Кібенко В. В., Волкова О. В. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ ПОРТФЕЛЕМ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ.....	103
Кравчук Ю. О., Новосьолова О. С. ОЦІНКА СТРУКТУРИ РЕСУРСНОЇ БАЗИ ПАТ АКБ «ІНДУСТРІАЛБАНК».....	106
Кумейко А. В., Стефанович Н. Я. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ БАНКІВСЬКИХ ДЕПОЗИТІВ.....	109
Кумейський І. І., Сідельникова Л. П. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ.....	112
Ляшенко Ю. О., Новосьолова О. С. ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПАТ АКБ «ІНДУСТРІАЛБАНК».....	115
Міронов Д. С., Новосьолова О. С. ДІАГНОСТИКА КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ ПАТ АКБ «ІНДУСТРІАЛБАНК».....	118
Михайленко К. Ю., Посаднева О. М. ОСНОВНІ ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА СТІЙКІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....	121
Павлюк Р. Р., Посаднева О. М. ОЦІНКА ДОХІДНОСТІ ТА РИЗИКОВОСТІ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ.....	124
Підгаєць С. В., Головай Н. М. ФІНАНСОВО-КРЕДИТНІ ІНСТРУМЕНТИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	128
Чайковський Є. Я., Дзюблук О. В. ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА ФІНАНСОВУ СТАБІЛЬНІСТЬ, ЕФЕКТИВНІСТЬ І	

КОНКУРЕНТОЗДАТНІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ.....	132
Чайковський Я. І. КОНКУРЕНТОЗДАТНІСТЬ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПРОДУКТІВ І ПОСЛУГ.....	136
Штефан Л. Б. ПРОБЛЕМИ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ.....	141
СЕКЦІЯ 3. СТРАТЕГІЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ СТРАХОВОГО РИНКУ....	144
Burcak O. PROPERTY INSURANCE AS A COMPONENT OF THE INSURANCE MARKET.....	144
Facioni F. TRAVEL INSURANCE AS A TYPE OF COMPULSORY INSURANCE FOR TRAVEL.....	147
Шавурська О. В. ДІАГНОСТИКА СТАНУ РИНКУ СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	149
СЕКЦІЯ 4. ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ.....	153
Berzan M. FORMATION AND IMPLEMENTATION OF INVESTMENT STRATEGY ON THE SECURITIES MARKET.....	153
Іроденко Р. М., Чуницька І. І. ПІДХОДИ ДО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКІВ КАПІТАЛУ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ.....	156
П'янов С. В., Сушкова А. С. ОПТИМІЗАЦІЯ ОПОДАТКУВАННЯ ЧЕРЕЗ ІНСТИТУТИ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТИВАННЯ: АНАЛІЗ СТРУКТУРИ АКТИВІВ ВЕНЧУРНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ФОНДІВ.....	159
Пшенична М. В. АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЦІВ ЦІННИМИ ПАПЕРАМИ НА ФОНДОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ: ВПЛИВ ТЕХНОЛОГІЙ ТА ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	163
СЕКЦІЯ 5. МЕТОДИ ТА ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	167
Catrino J. SPECIAL REGIMES OF TAXATION AS A REGULATOR BUSINESS ACTIVITIES.....	167
Petrushka O. V. DIRECTIONS OF COMBATING CORPORATE FRAUD IN MODERN CONDITIONS.....	170
Sitak I., Stępnicka N., Sadowska B. INNOVATIVE METHODS OF FINANCIAL MANAGEMENT FOR BUSINESS ENTITIES.....	173
Zhytar M. THE SYSTEM OF ENSURING PERSONNEL SECURITY OF ENTERPRISES.....	176
Богацька Н. М. ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ ЯК ІНСТРУМЕНТ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА.....	179
Дорогань О. І., Мешкова-Кравченко Н. В. УПРАВЛІННЯ РЕНТАБЕЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА СФЕРИ ПОШТОВОГО ЗВ'ЯЗКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	182
Зимовець В. В. ПРИХОВУВАННЯ ДОХОДІВ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ: ПРИЧИНИ, ТЕНДЕНЦІЇ І НАСЛІДКИ.....	185
Левковець Н. П. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЛІКВІДНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	188

Мельник І. В., Новосьолова О. С. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ЧИННИКА ЗРОСТАННЯ ЇХ ВАРТОСТІ: МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ...	191
Мельникова М. В. ПРО ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ УЧАСНИКАМИ ПРОМИСЛОВОГО СИМБІОЗУ.....	194
Осадча Т. Ю., Боровік Л. В. ПОВОЄННИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ: ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ДЕРЖАВНИХ ПРОГРАМ.....	197
Плеша В. І., Мельничук В. В. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ.....	200
Прищенко В. В., Пінчук Т. А. ОЦІНКА ОСОБЛИВОСТЕЙ ФІНАНСУВАННЯ ТА ФОРМУВАННЯ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	203
Рудий М. С., Дацій Н. В. ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА ЕКОНОМІЧНУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ.....	206
Цілинко В. Ю., Стефанович Н. Я. ОЦІНКА МАЙНОВОГО СТАНУ ТОВ «ГКС УА».....	209
Шаталов В. О., Новосьолова О. С. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ.....	212
СЕКЦІЯ 6. ОБЛІК, АУДИТ І АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ.....	215
Бородіна М. В., Пінчук Т. А. СТРУКТУРА ТА АЛГОРИТМ ПОДАННЯ ОБ'ЄДНАНОГО ЗВІТУ З ЄСВ ТА ПДФО (ПОДАТКОВИЙ РОЗРАХУНОК).....	215
Бутрій Д. І., Шрам Т. В. ОЦІНКА ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	218
Варенич Е. М., Шрам Т. В. РОЗКРИТТЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ВИПЛАТИ ПРАЦІВНИКАМ» В КОНТЕКСТІ ПСБО ТА МСБО.....	220
Гашенко М. О., Пінчук Т. А. ОЦІНКА ТА ОБЛІК ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ.....	225
Гришман І. В., Шрам Т. В. ОРГАНІЗАЦІЯ АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ ЗА ВИПЛАТАМИ ПРАЦІВНИКАМ.....	228
Денисенко Д. Д., Єремян О. М. УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ ТА ВИДАТКАМИ БЮДЖЕТНОЇ УСТАНОВИ.....	231
Дідковська Л. І. ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ЗРОШУВАНОВОГО ЗЕМЛЕРОБСТВА УКРАЇНИ.....	236
Замотєвська К. Г., Шрам Т. В. ПЛАНУВАННЯ АУДИТУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	239
Зубілевич С. Я. КЛАСИФІКАЦІЯ ІНСТРУМЕНТІВ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ТА ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ЯК ОСНОВА ЇХ ДОСТОВІРНОГО ПОДАННЯ У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ ЗА МСФЗ.....	241
Ільяшенко Д. М., Сідельникова Л. П. РИЗИКИ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ У СФЕРІ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ.....	244
Колісник Г. М. УПРАВЛІНСЬКИЙ АУДИТ ЯК ВИД НАДАННЯ КОНСАЛТИНГОВИХ ПОСЛУГ.....	247

Кравченко Г. К., Єремян О. М. ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ОФОРМЛЕННЯ ПОДАТКОВОГО КРЕДИТУ З ПДВ.....	251
Кузьменко А. О., Єремян О. М. СУТНІСТЬ, СКЛАДОВІ ТА ФУНКЦІЇ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ.....	254
Пажут Є. С., Пінчук Т. А. КЛАСИФІКАЦІЯ ДОХОДІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ.....	257
Подольнячук О. А. СПРОЩЕНА СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ В ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ АГРАРНОГО БІЗНЕСУ.....	260
Сульжик О. В., Шрам Т. В. ВІДОБРАЖЕННЯ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ ДЕПОЗИТНИХ ОПЕРАЦІЙ.....	263

СЕКЦІЯ 7. УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМИ СИСТЕМАМИ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ	267
Debelko A., Tarasiuk A. PROBLEMS OF THE DEVELOPMENT OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP IN MODERN CONDITIONS.....	267
Fedorovych I. M. PERSPECTIVES OF SOCIAL RISK MANAGEMENT IN UKRAINE IN THE CONTEXT OF ANALYSIS OF FOREIGN SOCIAL INSURANCE MODELS.....	269
Petrukha N., Nazukov O. HUMAN CAPITAL AS A FACTOR FOR THE POST-WAR ENERGY SECTOR RECOVERY.....	273
Бородіна О. А. ВИКОРИСТАННЯ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ ФІНАНСОВОЇ ДОПОМОГИ ДЛЯ ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ УКРАЇНИ.....	276
Вербицька Г. Л. ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ ОРГАНАМИ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ.....	279
Власюк І. І., Зубілевич С. Я. КОНЦЕПЦІЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЯК ОСНОВА ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ ПРО ТРАНСФОРМАЦІЮ БІЗНЕСУ.....	282
Внукова Н. М. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ КЛАСТЕРНОЇ ПОЛІТИКИ ДЛЯ СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ВОЄННОГО СТАНУ.....	286
Возняк Г. В. СУТНІСТЬ ТА ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ КРИЗ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ.....	289
Джерелюк Ю. О. МЕТОД ОЦІНЮВАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ РИЗИКІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ.....	293
Донець Я. І., Акименко О. Ю. СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ ЯК СТРИМУЮЧИЙ ТА ЗАОХОЧУВАЛЬНИЙ ФАКТОРИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕРЕДОВИЩА.....	296
Дюк Р. І., Белінська Я. В. КІБЕРРИЗИКИ В ДІЯЛЬНОСТІ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ.....	299
Дяченко О. В., Червінська Л. П. РИЗИКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ.....	302
Кваша Т. К. ІНСТРУМЕНТИ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ США ПІД ЧАС І ПІСЛЯ ВОЄН.....	305
Кічурчак М. В. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ПІДПРИЄМСТВ У СЕКТОРІ ІНФОРМАЦІЯ ТА КОМУНІКАЦІЯ В УКРАЇНІ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ.....	308
Клименко К. В., Савостьяненко М. В. МІЖНАРОДНІ ПІДХОДИ ДО	

ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТУ ПРОТИДІЇ УХИЛЕННЮ ВІД ОПОДАТКУВАННЯ У ГІРНИЧОДОБУВНІЙ ГАЛУЗІ: КЕЙС БОКСИТІВ.....	311
Кравченко О. М., Васильченко М. І. МАРКЕТИНГОВИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМИ СИСТЕМАМИ В УМОВАХ ЇХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ТА НЕВИЗНАЧЕНОСТІ.....	314
Кричевська Т. О. КРИПТОАКТИВИ, WEB3 ТА МЕТАВСЕСВІТ: ЯКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНУ РЕАЛЬНІСТЬ МОЖЕ ВТІЛИТИ ЇХ ВЗАЄМОДІЯ?.....	317
Можарський Б. Л., Гончаренко М. Ф. СУЧАСНІ УМОВИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	320
Носова Н. І. ВПЛИВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ЧИННИКІВ У ПОВЕДІНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ НА БАЖАННЯ СПОЖИВАЧІВ ПРИДБАТИ ТОВАРИ У СИТУАЦІЇ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ.....	323
Олійник Н. М., Король А. В., Лиженкова Т. Р. ЕКОНОМІКА УКРАЇНИ У ВОЄННИЙ ЧАС.....	326
Парфьонов В. С., Сідельникова Л. П. КЛАСИФІКАЦІЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ У ВІТЧИЗНЯНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРІ.....	329
Підоричева І. Ю., Баш А. С. КООРДИНАЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ ПІДТРИМКИ СМАРТ-СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ У КОНТЕКСТІ ТРИРІВНЕВОГО СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ.....	332
Попова О. Л. ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СИСТЕМИ У ЄС.....	336
Прокопенко К. О. ЕКО-СХЕМИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФІНАНСОВОГО СТИМУЛЮВАННЯ АГРАРІЇВ ЄС В УМОВАХ ЗМІНИ КЛІМАТУ.....	339
Романовський В. В., Мельник О. М. ЩОДО РОЗВИТКУ СЕКТОРУ MILITARY-TECH IT ГАЛУЗІ У ПЕРІОД ВОЄННОГО СТАНУ.....	342
Санченко Г. О., Гаплаченко О. О. СУЧАСНІ ЗАГРОЗИ ТА РИЗИКИ ФУНКЦІОНУВАННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	345
Саратов О. В., Будякова О. Ю. КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ SMART, СТАЛОГО ТА ІНКЛЮЗИВНОГО РОЗВИТКУ.....	348
Співак В. О., Акименко О. Ю. ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РОЗВИТОК СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я.....	351
Челомбітько О. І., Кравченко О. О. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АДАПТИВНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УМОВАХ ДИНАМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА.....	354
Шандова Н. В., Стемковський В. В. ЕФЕКТИВНІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	357
Шандова Н. В., Яковлев О. О. ТРАНСФОРМАЦІЯ МОДЕЛЕЙ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ.....	362
Шевчук А. О., Шевчук О. В. ВПЛИВ УПРАВЛІННЯ МИТНИМИ РИЗИКАМИ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ.....	367

СЕКЦІЯ 1. ПУБЛІЧНІ ФІНАНСИ В УМОВАХ ІНСТИТУЦІЙНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

Андрухович Д. Р., здобувач
Науковий керівник: **Лазебник Л. Л.,**
*д.е.н., професор, професор кафедри економіки,
підприємництва та бізнес-адміністрування,
Державний податковий університет,
м. Ірпінь, Україна*

ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА УКРАЇНСЬКОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ ВОЄННИХ ДІЙ

Війна завдала катастрофічної шкоди економіці країни і загрожує тривалим зростанням рівня бідності і соціальними потрясіннями. Масштаби війни та спричинені нею руйнування, поставили під загрозу результати розвитку України, досягнуті в результаті важкої роботи [1, с. 67].

Пріоритетом державної політики є підтримка українського підприємництва через удосконалення кредитно-фінансових механізмів та впровадження широкої валютної лібералізації. Крім того, держава докладає зусиль для створення сприятливих умов для інвестування в економіку України завдяки реалізації інструментів страхування прямих інвестицій та страхування інвестиційних кредитів. По-перше, КМУ прийняв постанову щодо вдосконалення фінансової підтримки українського бізнесу, якою внесено зміни для підвищення ефективності державних гарантій на портфельній основі. Зміни передбачають, що термін дії державних гарантій буде продовжено до 10 років для кредитів, які залучаються з метою відбудови основних засобів, зруйнованих частково або повністю внаслідок воєнної агресії, та до п'яти років для всіх інших категорій кредитів (це збільшує строк дії договорів для сільськогосподарських товаровиробників за попередньо наданими гарантіями) [2; 3].

КМУ ухвалив рішення про підвищення ефективності використання фінансового ресурсу держави, переорієнтувавши програму «Доступні кредити 5-7-9%» на кредитування на інвестиційні цілі. Внесено зміни до програми «Доступні кредити 5-7-9%», якими максимальну суму кредиту на цілі фінансування оборотного капіталу зменшено до 5 млн. грн. Ліміт на інвестиційні цілі для підприємств переробної промисловості залишається без змін і становитиме 150 млн. грн., а ліміт у галузі тваринництва збільшили до 150 млн. грн. Також обмежено розмір маржі банків, які працюють з позичальниками за цією програмою, що дасть змогу вивільнити 3 млрд. грн. і спрямувати ці кошти безпосередньо на кредитування бізнесу [3].

Також з метою поліпшення умов ведення бізнесу в Україні та виходу на нові ринки, а також підтримки відновлення економіки та сприяння припливу нових інвестицій у країну НБУ впроваджує найбільший пакет пом'якшення валютних обмежень з початку повномасштабної війни [4]. Згідно з постановою Правління НБУ від 3 травня 2024 р. № 56 «Про внесення змін до постанови Правління Національного банку України від 24 лютого 2022 року № 18» внесено зміни в кількох напрямках:

1. Скасовано всі валютні обмеження для імпорту робіт та послуг. Бізнес отримує можливість купувати та переказувати іноземну валюту за кордон для проведення операцій з імпорту робіт і послуг. До того ж, НБУ окремо надав можливість бізнесу купувати валюту та переказувати кошти за кордон для оплати аеропортових та портових зборів, штрафів, а також членських внесків.

2. Для стимулювання припливу нових інвестицій в Україну, мінімізації ризиків згорання діяльності підприємств з іноземним капіталом та підтримки економіки бізнесу забезпечено можливість репатріювати за кордон «нові» дивіденди за корпоративними правами чи акціями, нараховані за результатами діяльності за період, що розпочинається з 1 січня 2024 р. (не стосується виплати дивідендів коштом нерозподіленого прибутку за попередні періоди чи резервного капіталу). Ліміт для репатріації «нових» дивідендів – на рівні 1 млн. євро в еквіваленті.

3. З метою залучити в Україну потрібне обладнання для ведення бізнес-діяльності юридичним особам та фізичним особам-підприємцям надано можливість переказувати кошти за кордон за лізингом /орендою без додаткових обмежень щодо предмета лізингу /оренди й дати укладення договору.

4. Пом'якшено умови для купівлі валюти резидентами з метою обслуговування і повернення «нових» зовнішніх кредитів, кошти за якими надійшли в іноземній валюті з-за кордону після 20 червня 2023 р. на рахунки позичальників в українських банках. З трьох до одного року зменшується мінімальний строк користування «новим» кредитом, за досягнення якого дозволено купувати іноземну валюту для погашення такого кредиту. Відповідно заборону купувати валюту для погашення «нових» кредитів застосовуватимуть винятково для погашення короткострокових кредитів строком до одного року, а для сплати процентів – незалежно від строку користування кредитом.

5. Надано можливість погашати проценти за «старими» зовнішніми кредитами, які відповідно до умов кредитного договору підлягають сплаті в період із 24 лютого 2022 р. У межах одного договору для прострочених (на 1 травня 2024 р.) процентних платежів надано можливість переказувати не більше 1 млн. євро в еквіваленті за один календарний квартал. Водночас це обмеження не застосовуватимуть до майбутніх планових процентних платежів.

6. З метою дальшого розвитку безготівкових розрахунків в Україні пом'якшено обмеження щодо переказу іноземної валюти від представництв міжнародних карткових платіжних систем та іноземних авіакомпаній за кордон на рахунок нерезидента-юридичної особи, чиї інтереси ці представництва представляють в Україні. Щомісячний ліміт для проведення таких операцій (одним представництвом однієї компанії) встановлено на рівні 5 млн. євро в еквіваленті [3].

Література

1. Роїк О. Р. Фінансові інструменти підтримки діяльності підприємств в

умовах війни в Україні. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2023. № 46. С. 67-71. URL: <https://doi.org/10.32782/2413-9971/2023-46-12> (дата звернення: 17.06.2024).

2. Міністерство Фінансів України. URL: https://mof.gov.ua/uk/news/minfin_uriad_udoskonaliv_finansovu_pidtrimku_ukrainskogo_biznesu_cherez_instrument_portfelnikh_garantii-4586 (дата звернення: 18.06.2024).

3. Інструменти підтримки бізнесу у воєнний час. Травень 2024 року. *Національний інститут стратегічних досліджень*. URL: <https://niss.gov.ua/news/komentari-ekspertiv/instrumenty-pidtrymky-biznesu-u-voyennyu-chas-traven-2024-roku> (дата звернення: 18.06.2024).

4. Валютна лібералізація триває: НБУ впроваджує найбільший пакет пом'якшення валютних обмежень з початку повномасштабної війни. *Національний банк України*. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/valyutna-liberalizatsiya-trivaye-nbu-vprovadjuje-naybilshiy-paket-pomyakshennya-valyutnih-obmejen-z-pochatku-povnomasshtabnoyi-viyni> (дата звернення: 18.06.2024).

Васильєва Я. С., здобувач
Науковий керівник: **Сідельникова Л. П.**,
д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів,
обліку та оподаткування,
Херсонський національний технічний університет,
м. Хмельницький, Україна

ФІСКАЛЬНА ЕФЕКТИВНІСТЬ МИТНИХ ПЛАТЕЖІВ В УКРАЇНІ

У зв'язку зі стрімким генеруванням глобалізаційних та інтеграційних процесів стратегія успішного розвитку економічної системи України тісно пов'язана зі створенням умов для ефективної зовнішньоекономічної діяльності.

При цьому помітну роль відіграє митне регулювання, основу якого

складають митні платежі – важливий інструмент формування бюджетних ресурсів держави та сталого економічного розвитку України.

Згідно з п. 1 ст. 4. Митного кодексу України, митні платежі включають: мито, акцизний податок із ввезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції) та податок на додану вартість із ввезених на митну територію України товарів (продукції) [1]. Правила оподаткування митом при переміщенні митного кордону України визначено Митним кодексом України; акцизним податком та ПДВ – Податковим кодексом України.

В таблиці 1 розглянемо структуру митних платежів у зведеному бюджеті.

Таблиця 1

Структура митних платежів у Зведеному бюджеті України
у 2021-2023 роках *

Показник	2021 рік		2022 рік		2023 рік	
	сума, млн. грн.	питома вага, %	сума, млн. грн.	питома вага, %	сума, млн. грн.	питома вага, %
ПДВ з ввезених на митну територію України товарів	380 714,4	75,25	253 053,0	78,25	366 158,0	75,02
Акцизний податок з ввезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції)	87 019,7	17,20	44 084,4	13,63	81 388,1	16,67
Мито	38 177,2	7,55	26 246,0	8,12	40 559,4	8,31
Всього	505 911,3	100,00	323 383,4	100,00	488 105,5	100,00

*Примітка. Складено автором за даними джерел [2].

Як свідчать дані таблиці 1, ключову фіскальну роль у загальному обсязі надходжень до зведеного бюджету від оподаткування сфери ЗЕД відіграє податок на додану вартість з ввезених на митну територію України товарів, частка якого є домінантною: 2021 рік – 75,25%; 2022 рік – 78,25%; 2023 рік – 75,02%.

Другу сходинку в забезпеченні фіскальних ефектів обіймає акцизний податок з ввезених на митну територію України підакцизних товарів

(продукції), його частка є такою: 2021 рік – 17,20%; 2022 рік – 13,63%; 2023 рік – 16,67%.

Мито має найменше фінансове значення серед наведених в таблиці митних платежів, його питома вага протягом 2021-2023 років становила 7,55%; 8,12%; 8,31% відповідно.

В таблиці 2 розглянемо фінансову ефективність митних платежів в Україні у 2021-2023 роках.

Таблиця 2

Фінансова ефективність митних платежів в Україні
у 2021-2023 роках *

Показник	2021 рік	2022 рік	2023 рік
Валовий внутрішній продукт України, млн. грн.	5 459 574	5 191 028	6 537 825
Доходи Зведеного бюджету України, млн. грн.	1 662 242,7	2 196 273,3	3 104 306,6
Податкові надходження Зведеного бюджету України, млн. грн.	1 453 804,1	1 343 225,0	1 638 085,0
Митні платежі, млн. грн.	505 911,3	323 383,4	488 105,5
Частка митних платежів у ВВП, %	9,27	6,23	7,47
Частка митних платежів у доходах Зведеного бюджету України, %	30,44	14,72	15,72
Частка митних платежів у податкових надходженнях Зведеного бюджету України, %	34,80	24,08	29,80

*Примітка. Складено автором за даними джерел [2].

Як свідчать дані таблиці 2, частка митних платежів у валовому внутрішньому продукті України протягом 2021-2023 років є доволі вагомою: 9,27%; 6,23%; 7,47% відповідно.

Крім того, зазначимо, що оподаткування зовнішньоекономічної діяльності у 2021 році формувало 30,44% доходів Зведеного бюджету України і 34,80% (тобто третину) його податкових надходжень.

В умовах воєнного стану частка митних платежів у доходах зведеного бюджету скоротилася вдвічі (до 14,72% у 2022 році та 15,72% у 2023 році), що

стало наслідком, по-перше, номінального скорочення обсягу податків, сплачених при перетині митного кордону, через значну кількість податкових пільг та преференцій, про що йшла мова вище; по-друге, вагомого зростання в структурі бюджетних доходів грантової фінансової допомоги від зарубіжних донорів.

Питома вага митних платежів у податкових надходженнях зведеного бюджету у 2022-2023 роках також скоротилася порівняно з 2021 роком і склала 24,08% та 29,80% відповідно, що однак також є доволі вагомим показником.

Підкреслимо, що фіскальний потенціал митних платежів залежить від економічного розвитку держави, її ролі в міжнародній торгівлі, ступеня залучення країни до міжнародного поділу праці, інтенсивності зовнішньоекономічних потоків. Ключовими складовими системи управління митними платежами є митна експертиза, оцінка митної вартості та контроль за кодуванням товарів з метою забезпечення повноти та правильності надходжень платежів до бюджету, і саме з ними пов'язані найбільш актуальні проблеми недонарахування та несплати митних платежів в повному обсязі. В умовах невизначеності через повномасштабне вторгнення РФ митні платежі є важливим інструментом регулювання зовнішньоторговельної діяльності держави, а також механізмом забезпечення потужного обсягу надходжень до бюджету.

Література

1. Митний кодекс України : Закон України від 13.03.2012 р. № 4495-VI. Дата оновлення: 16.05.2024. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17#Text> (дата звернення: 25.05.2024).
2. Звітність про виконання Зведеного бюджету України. *Open Budget*. URL: <https://openbudget.gov.ua> (дата звернення: 25.05.2024).

Голинський Ю. О.,
*к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансового менеджменту,
Львівський національний університет імені Івана Франка,
докторант Інституту регіональних досліджень
імені М.І. Долишнього НАН України,
м. Львів, Україна*

ФІСКАЛЬНА КОНСОЛІДАЦІЯ В ЗМІЦНЕННІ СТІЙКОСТІ ПУБЛІЧНИХ ФІНАНСІВ

Сучасна економічна ситуація в Україні є надзвичайно складною через повномасштабну війну. Війна створює серйозні виклики для управління публічними фінансами, що стає критичним для забезпечення стабільності країни. Основними джерелами доходів державного бюджету на сьогодні є фінансова підтримка західних партнерів, податкові надходження та внутрішні державні позики. Однак, ці джерела мають свої обмеження та недоліки, що ставить перед урядом питання пошуку додаткових фінансових ресурсів всередині країни. У цьому контексті фінансова консолідація стає ключовим інструментом для зміцнення стійкості публічних фінансів.

Активні військові дії та необхідність забезпечення обороноздатності країни призводять до значного зростання державних видатків. Одним з ключових аспектів цієї ситуації є те, що державний бюджет України значною мірою залежить від фінансової підтримки від західних партнерів. Це включає гранти від США, позики від Європейського Союзу, МВФ, Японії та інших партнерів.

Фінансова допомога від міжнародних партнерів є важливим елементом стабілізації публічних фінансів України. Ці кошти дозволяють уряду фінансувати важливі соціальні та економічні програми, підтримувати функціонування державних інституцій та здійснювати інші необхідні витрати. Проте, використання цих коштів має обмеження. Зокрема, вони не можуть бути спрямовані на фінансування військових потреб. Це обмежує можливості уряду щодо покриття зростаючих військових видатків, які є критичними для забезпечення обороноздатності країни.

Залежність від міжнародної фінансової підтримки має свої ризики. Незважаючи на значні обсяги допомоги, вона не може повністю компенсувати потреби України, особливо у контексті відсутності гарантій тривалого їх надходження. Це також обумовлює необхідність пошуку додаткових фінансових ресурсів всередині країни для забезпечення стійкості публічних фінансів.

Це стає все більш актуальним, оскільки військові видатки постійно зростають. Війна генерує додаткові потреби у видатках на забезпечення армії, ремонт і відновлення військової техніки, медичне забезпечення військовослужбовців тощо. У цьому контексті фіскальна консолідація стає ключовим інструментом для вирішення даної проблеми.

Фіскальна консолідація – це процес зменшення бюджетного дефіциту та зниження рівня державного боргу шляхом підвищення доходів та зменшення видатків [1]. Вона спрямована на забезпечення стійкості публічних фінансів та зміцнення економічної стабільності країни. В Україні цей процес вже розпочався, і його реалізація включає кілька ключових аспектів.

Фіскальна консолідація може включати підвищення податкових ставок, розширення бази оподаткування, скорочення державних видатків та інші заходи, що дозволяють збільшити доходи державного бюджету та забезпечити його збалансованість.

Одним з важливих аспектів фіскальної консолідації є підвищення ефективності податкової системи. Це включає покращення адміністрування податків, зниження рівня ухилення від сплати податків та боротьбу з корупцією в податковій сфері. Це вже дало деякі результати – у 2024 році податкові надходження в Україні зросли порівняно з 2023 роком, що стало можливим у тому числі завдяки цим заходам.

Податкові надходження є основним джерелом фінансування державного бюджету. Але окрім них значну роль відіграють кошти, отримані від продажу облігацій внутрішньої державної позики (далі – ОВДП). Ці інструменти допомагають уряду залучати додаткові фінансові ресурси для покриття

видатків.

ОВДП є ефективним інструментом залучення внутрішніх фінансових ресурсів. Вони дозволяють уряду залучати кошти від громадян та суб'єктів господарювання (в т.ч. банків) на внутрішньому ринку, що знижує залежність від зовнішнього фінансування. Однак, цих коштів все ще недостатньо для повного покриття зростаючих видатків, зокрема військових. Тому уряд розглядає можливість посилення оподаткування, зокрема через збільшення ставок за окремими податками. Це дозволить збільшити доходи державного бюджету та забезпечити стійкість публічних фінансів.

Посилення оподаткування може включати підвищення ставок податку на прибуток, податку на додану вартість, акцизних зборів та інших податків. Крім того, розглядається можливість введення нових податків та зборів, що дозволить збільшити податкові надходження та забезпечити додаткові фінансові ресурси для покриття видатків. Окремі надходження можуть надійти від «економічного бронювання», яке дозволить збалансувати потреби військового фронту та економічного тилу.

Таким чином, фіскальна консолідація є ключовим інструментом для зміцнення стійкості публічних фінансів в умовах сучасних викликів. Вона дозволяє уряду України ефективно управляти бюджетними ресурсами, забезпечувати фінансування критичних видатків та знижувати залежність від міжнародної фінансової підтримки. Однак, для досягнення цих цілей необхідно здійснювати комплексні заходи, включаючи посилення податкової політики та ефективне використання внутрішніх фінансових ресурсів.

Реалізація заходів фіскальної консолідації потребує політичної волі та підтримки з боку суспільства, але вона є необхідною умовою для забезпечення стійкості публічних фінансів та економічної стабільності України в умовах повномасштабної війни.

Література

1. Georgantas G., Kasselaki M., Tagkalakis A. The effects of fiscal consolidation in OECD countries. *Economic Modelling*. 2023. Vol. 118. P. 106. DOI: 10.1016/j.econmod.2022.106099.

Демкович О. І., здобувач
Науковий керівник: **Сідельникова Л. П.,**
д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів,
обліку та оподаткування,
Херсонський національний технічний університет,
м. Хмельницький, Україна

РОЛЬ СИСТЕМИ МІСЦЕВОГО ОПОДАТКУВАННЯ У ФОРМУВАННІ ЛОКАЛЬНИХ БЮДЖЕТНИХ РЕСУРСІВ

Децентралізація влади та передання численних повноважень і фінансових ресурсів від вищих рівнів влади на місцевий рівень є світовою тенденцією розвитку державного управління. У розвинених країнах світу процеси децентралізації розпочались ще у минулому столітті. Якщо говорити про Україну, то її досвід та шлях децентралізації є меншим. Вагомим чинником, що пришвидшив процес децентралізації та спонукав органи місцевої влади ставати більш самостійними, стало прийняття у 2014 році законопроєкту про реформу децентралізації, яка покликана створити об'єднані територіальні громади з метою підвищення ефективності діяльності місцевої влади та покращення соціального та економічного середовища громад.

Одним з ключових питань у процесі децентралізації є питання фінансових ресурсів, тобто доходів місцевих бюджетів. Досвід розвинених країн світу показує, що наявність власних джерел доходів – наприклад, місцевих податків та зборів - робить громаду більш автономною та здатною приймати самостійні рішення стосовно фінансування важливих проєктів та напрямів.

Протягом останніх років (особливо після запуску реформи децентралізації) частка місцевих податків та зборів у доходах місцевих бюджетів зростає, однак цим показникам ще далеко до показників розвинених європейських країн.

Враховуючи прагнення України до євроінтеграції і вступу в ЄС, слід відповідати вимогам Європейського Союзу до інтеграції. Враховуючи те, що держави Європи, як і Україна, є підписантами Європейської хартії місцевого

самоврядування, то питання автономності місцевих органів влади залишається одним з ключових питань у сфері самоврядування.

Для розуміння фіскальної ролі системи місцевого оподаткування у формуванні бюджетних ресурсів органів місцевого самоврядування розглянемо, структуру податкових надходжень місцевих бюджетів України і визначимо питому вагу місцевих податків і зборів (табл. 1).

Таблиця 1

Структура податкових надходжень місцевих бюджетів України
у 2021-2023 роках *

Показники	2021 рік		2022 рік		2023 рік	
	сума, млн. грн.	питома вага, %	сума, млн. грн.	питома вага, %	сума, млн. грн.	питома вага, %
Податок на доходи фізичних осіб	212 230,3	61,21	272 245,3	69,19	289 398,2	66,60
Податок на прибуток підприємств	16 092,7	4,64	13 511,9	3,43	15 453,3	3,56
Рентна плата та плата за використання інших природних ресурсів	8 569,1	2,47	8 741,0	2,22	5 982,3	1,38
Акцизний податок	17 849,1	5,15	13 081,5	3,32	22 399,3	5,15
Податок на майно	43 242,7	12,47	36 790,7	9,35	43 829,4	10,09
Єдиний податок	46 282,3	13,35	47 226,0	12,00	55 805,4	12,84
Збір за місця для паркування транспортних засобів	127,0	0,04	101,8	0,03	151,4	0,03
Туристичний збір	244,0	0,07	186,4	0,05	222,6	0,05
Екологічний податок	2 073,4	0,60	1 575,3	0,40	1 298,2	0,30
Інші податкові надходження	2,5	0,00	0,7	0,00	0,8	0,00
Разом податкових надходжень	346 713,2	100,00	393 460,6	100,00	434 540,9	100,00

* Примітка. Складено автором за даними джерел [1].

За даними таблиці 1 бачимо, що значення системи місцевого оподаткування у формуванні локальних бюджетних ресурсів є доволі вагомим. Так, місцеві податки і збори сумарно формують чверть податкових надходжень місцевих бюджетів України. Далі розглянемо структуру вітчизняної системи місцевого оподаткування протягом аналізованого періоду і визначимо фіскальну вагу кожного з місцевих податків і зборів (табл. 2).

Структура системи місцевого оподаткування України
у 2021-2023 роках *

Показники	2021 рік		2022 рік		2023 рік	
	сума, млн. грн.	питома вага, %	сума, млн. грн.	питома вага, %	сума, млн. грн.	питома вага, %
Податок на майно	43 242,7	48,10	36 790,8	43,64	43 829,4	43,83
Єдиний податок	46 282,4	51,48	47 226,1	56,02	55 805,4	55,80
Збір за місця для паркування транспортних засобів	127,0	0,14	101,8	0,12	151,4	0,15
Туристичний збір	244,0	0,27	186,4	0,22	222,6	0,22
Разом	89 896,1	100,00	84 305,1	100,00	100 008,8	100,00

* Примітка. Складено автором за даними джерел [1].

За даними таблиці 2 бачимо, що ключову роль у формуванні бюджетних надходжень від системи місцевого оподаткування відіграє єдиний податок, як результат успішної діяльності фізичних осіб - суб'єктів підприємницької діяльності, малих підприємств, а також сільгосптоваровиробників. Так, частка єдиного податку у загальних надходженнях місцевих податків і зборів у 2021-2023 роках складає 51,48%; 56,02%; 55,80% відповідно.

Вагомою є також частка податку на майно, елементами якого є податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки; транспортний податок; плата за землю. Питома вага податку на майно у загальних надходженнях місцевих податків і зборів складає майже половину їхнього обсягу і у 2021-2023 роках дорівнює 48,10%; 43,64%; 43,83% відповідно.

Частка місцевих зборів традиційно є незначною.

Отже, система місцевого оподаткування виконує важливу фінансову роль у формуванні локальних бюджетних ресурсів. Її удосконалення дозволить місцевим органам самоврядування отримати у розпорядження додаткові кошти, що покращить здійснення ними повноважень для забезпечення розвитку громад.

Література

1. Звітність про виконання Зведеного бюджету України. *Open Budget*. URL: <https://openbudget.gov.ua> (дата звернення: 25.05.2024)).

Дудник Д. Г., здобувач
Науковий керівник: **Посаднєва О. М.**,
*к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів,
обліку та оподаткування,
Херсонський національний технічний університет,
м. Хмельницький, Україна*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

В умовах посилення інтеграційних процесів для ефективного розвитку національної економічної системи необхідне реформування національної системи оподаткування як фіскального механізму розвитку держави в період повоєнного відновлення України.

З огляду на ратифікацію Європейської хартії місцевого самоврядування і проголошення одним із напрямів розвитку економіки інтеграцію до ЄС в Україні особливого значення набуває питання адаптації системи формування доходів місцевих бюджетів до умов і стандартів ЄС та вдосконалення системи місцевих податків і зборів, адже система місцевого оподаткування в кожній країні є однією із стержневих основ місцевих фінансів.

Наближення України до європейської спільноти, реорганізація її адміністративно-територіального устрою, посилення ролі інститутів публічної влади та громадянського суспільства потребують наявності політично стійкого і фінансово незалежного місцевого самоврядування, яке на локальному рівні є органічним поєднанням форм представницької та безпосередньої демократії. За цих обставин ключовим чинником у налагодженні економічного та соціального життя в регіонах має стати ефективне формування системи місцевих фінансів,

здатної перетворити територіальні громади із дотаційних на суб'єкти, які зможуть самостійно забезпечити суспільний добробут їх мешканців.

Основоположні принципи формування фінансових ресурсів місцевого самоврядування концептуально окреслені в ст. 9 Європейської хартії місцевого самоврядування (рис. 1).

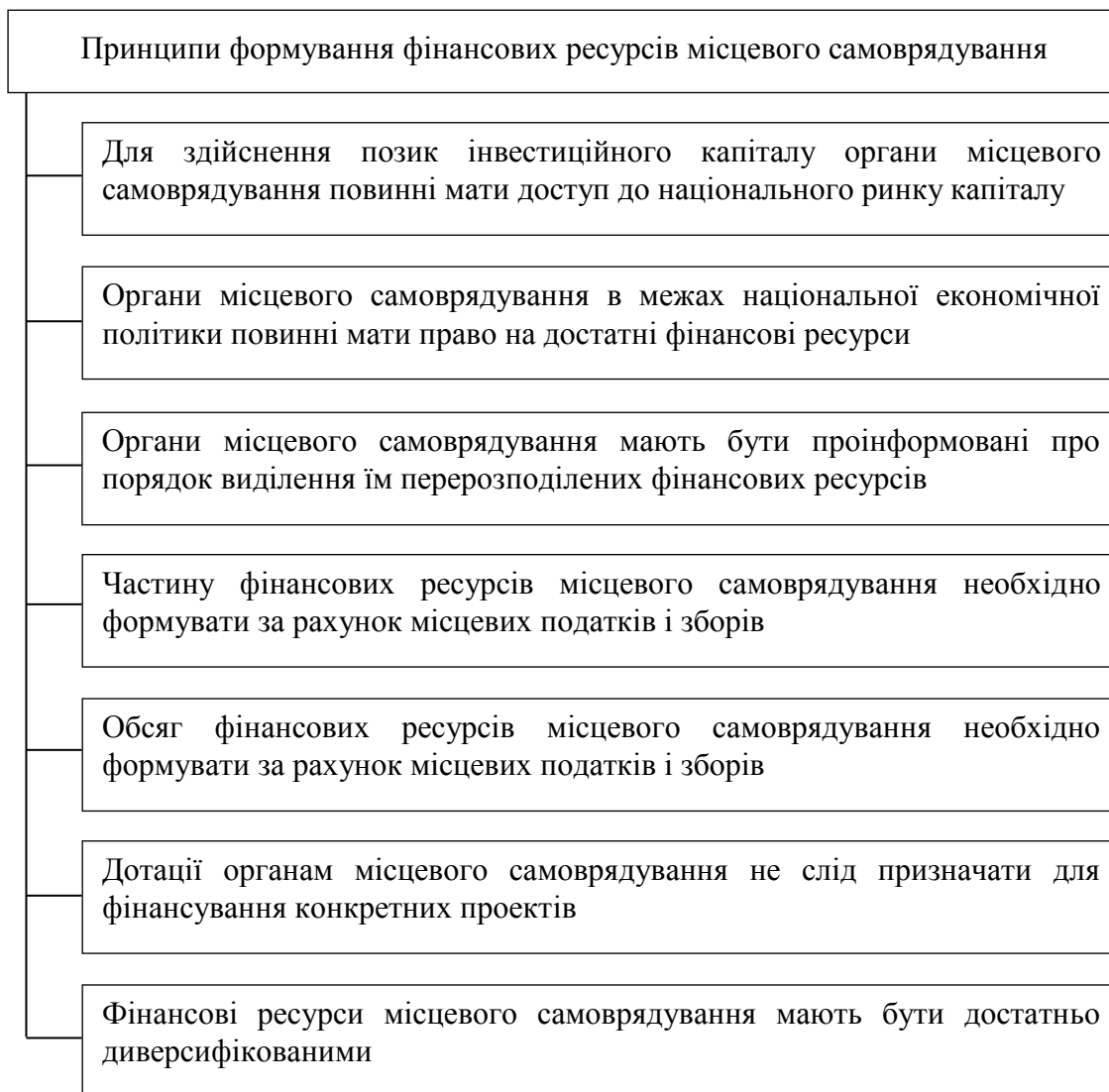


Рис. 1. Принципи формування фінансових ресурсів місцевого самоврядування *

* Примітка. Складено автором за даними джерел [1].

Приймаючи їх, кожна держава бере зобов'язання забезпечити умови для достатнього фінансування власних і делегованих повноважень органів місцевого самоврядування. На жаль, більшість із них в Україні є

декларативними та рекомендаційними, оскільки їх не завжди дотримуються на практиці.

При формуванні фінансових ресурсів місцевого самоврядування в низці зарубіжних країн перевагу надають принципам бюджетної еквівалентності й національної солідарності. В основі першого з них – ідея податкової справедливості, яка безпосередньо стосується платників місцевих податків і зборів. Відповідно до цього принципу, фінансові ресурси на локальному рівні мають відповідати тому податковому навантаженню, яке несуть мешканці територіальних громад, а можливості отримання ними суспільно значимих благ і послуг повинні зростати відповідно до збільшення обсягу податкових надходжень. В основу другого принципу покладені аргументи, згідно з якими держава повинна вирівнювати фінансові можливості депресивних регіонів. З одного боку, вона зобов'язана гарантувати надання населенню суспільних послуг, з іншого – низький рівень економічного і соціального розвитку адміністративно-територіальних одиниць може призвести до неефективного переміщення капіталу, трудових ресурсів, виробничих факторів тощо.

Таким чином, складовими елементами функціонування органів місцевого самоврядування в країнах із демократичними орієнтирами розвитку суспільства є правова компетенція, легітимність і достатні фінансові ресурси [2, с. 140]. Тобто, вони повинні, по-перше, мати беззаперечне право на введення в дію законодавчих актів; по-друге, сприйматись як провідний інститут для забезпечення загальновизнаних суспільством норм і цінностей; по-третє, мати змогу нагромаджувати кошти зі своїх джерел для забезпечення суспільного добробуту на локальному рівні. Сутність останнього критерію полягає в збалансуванні оптимальним чином дохідної та видаткової частин місцевих бюджетів для виконання органами місцевого самоврядування власних і делегованих повноважень. Однак цих теоретичних положень не завжди дотримуються на практиці, тому дефіцитність фінансових ресурсів є достатньо звичним явищем сьогодення.

Література

1. Європейська хартія місцевого самоврядування від 15.10.1985 р. Дата оновлення: 16.11.2009. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_036#Text (дата звернення: 25.05.2024).

2. Пігуль Н. Г., Боярко І. М., Люта О. В. Європейський досвід формування доходів місцевих бюджетів. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2012. № 5. Т. 2. С. 138-142.

Жовнір К. М., здобувач
Науковий керівник: **Чижова Т. В.**,
к.е.н., доцент, доцент кафедри
фінансів, обліку та оподаткування,
Херсонський національний технічний університет,
м. Хмельницький, Україна

ФУНКЦІОНУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ СУЧАСНИХ РЕАЛІЙ

У сучасній ринковій економіці податки є основним джерелом фінансування держави та утримання її апарату. Держава не може існувати без фінансового забезпечення, яке надають податки. Без податків держава не може забезпечити навіть природні права людини та громадянина.

Використовуючи податкові важелі, держава активно впливає на економічні процеси, спрямовуючи їх у вигідні для суспільства напрями. Податкове адміністрування в кожній країні регулюється різними наборами правил, що разом утворюють систему управління податковим адмініструванням. Держава широко використовує податкову політику як регулятор впливу на негативні явища ринку. Податки, як і вся податкова система, є потужним інструментом управління економікою. Ефективне функціонування національного господарства залежить від побудови системи оподаткування та податкового контролю. Податки є головною формою

мобілізації державних доходів у країнах із ринковою економікою, становлячи від 70 до 90% доходів центральних бюджетів. Вони є не тільки інструментом фіскальної політики, але й методом непрямого регулювання економічних процесів на макроекономічному рівні, будучи однією з основних інструментів державного регулювання економіки країни.

Таким чином, податки є невід'ємною складовою у формуванні державного бюджету та регулюванні економіки країни. Вони представляють ту частину фінансових відносин, яка пов'язана з формуванням грошових доходів держави. Тому актуальною є проблема підвищення ефективності збору податків.

Податкова політика – це діяльність держави у сфері встановлення, правового регулювання та організації збирання податків і податкових платежів до централізованих фондів державних грошових ресурсів. Формуючи податкову політику, держава може впливати на зростання або зниження господарської активності, створення сприятливої ринкової кон'юнктури та розвиток пріоритетних галузей економіки, а також реалізацію збалансованої соціальної політики. Це досягається шляхом регулювання обсягу податкових надходжень, зміни форм оподаткування, податкових ставок, тарифів та звільнення від оподаткування окремих галузей, територій чи груп населення. У фіскальній системі політика включає комплекс заходів, спрямованих на досягнення стратегічних цілей економічного розвитку.

Економічна суть податків може також відображати рівень державного втручання в економіку. Основними завданнями регулювання податкової політики є забезпечення фінансовими ресурсами органів влади, стимулювання економічного зростання, створення сприятливих умов для господарської діяльності та зменшення нерівності в доходах громадян. Взаємозв'язок між збирачами та платниками податків може мати різний характер, незважаючи на очевидність процесу оподаткування та його механізмів. Податкову систему України можна розділити на три основні підсистеми: оподаткування юридичних осіб, оподаткування фізичних осіб та збори в державні

цільові фонди.

Сучасні податкові системи мають складну структуру, яка включає різні види податків. Це різноманіття пов'язане з необхідністю врахування відмінностей у платоспроможності платників, полегшення оподаткування, відображення різних форм доходів та впливу на споживання і накопичення. Податки відображають складні економічні відносини, тому повинні відповідати цим відносинам, інакше вони не зможуть виконувати свої функції. Це основна вимога для побудови ефективної податкової системи. Регулювання економічних процесів за допомогою податкової політики полягає у стимулюванні зміни поведінки учасників суспільного виробництва, спрямовуючи ресурси на вирішення завдань, що стоять перед економічною системою. Переорієнтація державної стратегії на побудову соціально-орієнтованої економіки вимагає нових підходів до податкової політики, акцентуючи на реалізації соціально-економічних функцій податків у поєднанні з фіскальною функцією.

Зміст і структура податкової системи визначаються податковою політикою, яка є виключною прерогативою держави. Держава формує її самостійно, відповідно до завдань соціально-економічного розвитку. Через податки, пільги, фінансові санкції, принципи, форми і методи оподаткування, а також обов'язки і відповідальність, що складають основні компоненти податкової системи, держава встановлює єдині вимоги до ефективного господарювання в країні.

Важливою частиною податкової системи є принципи її побудови, які розробляються на основі загальних принципів оподаткування, що впливають з фіскальної теорії та практики.

В умовах сучасності основними завданнями податкової політики, окрім традиційного забезпечення дохідної частини державного бюджету, є регулювання попиту і пропозиції, стримування інфляції, стимулювання інвестиційно-інноваційних процесів, накопичення заощаджень та забезпечення конкурентного середовища для розвитку підприємництва.

Література

1. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. Дата оновлення: 06.05.2023. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення: 21.05.2023).

2. Тарасюк М. В., Сироветник О. С. Доходи державного бюджету в системі соціально-економічного розвитку України. *Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2018. № 21(2). С. 93-97.

Козорізова М. М., здобувач
Науковий керівник: **Чижова Т. В.**,
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів,
обліку та оподаткування,
Херсонський національний технічний університет,
м. Хмельницький, Україна

РОЛЬ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ У ФОРМУВАННІ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

Державний бюджет є невід’ємною частиною функціонування держави, а податкові надходження відіграють ключову роль у його формуванні. Вивчення впливу податкових надходжень на бюджет є актуальним для розвитку економіки України.

Бюджет є головним фондом фінансових ресурсів держави. Своєчасне і повне формування доходів бюджету, визначальне місце у складі яких належить податковим надходженням, набуває особливо важливого значення у контексті забезпечення фінансування завдань і функцій, які здійснюють органи державної влади та місцевого самоврядування.

Податкові надходження займають найбільшу питому вагу у структурі бюджетних доходів, що, у свою чергу, впливає на соціально-економічний розвиток держави, а також є одним із інструментів державного регулювання економіки. Сучасна податкова система відіграє ключову роль у забезпеченні

стабільного функціонування держави та її економіки. Податки виконують кілька важливих функцій. Кожна з яких сприяє формуванню бюджету, розподілу фінансових ресурсів та впливу на економічні процеси.

Все податкове законодавство узгоджується з Конституцією України, створюючи підґрунтя для вдосконалення системи оподаткування. Податок визначається як обов'язковий, безумовний платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників податку згідно з Податковим кодексом України [1].

Податки є обов'язковими платежами, що стягуються державою з фізичних та юридичних осіб. Вони є основним джерелом доходів державного бюджету та забезпечують фінансування державних програм і заходів. Вони є необхідним елементом фінансової системи і основним джерелом доходів бюджету. Відсутність податків може паралізувати діяльність будь-якої держави. Вони сприяють перерозподілу доходів, забезпечують стабільність державного бюджету та впливають на економічний розвиток країни.

Збільшення податкових надходжень можливе завдяки зростанню обсягів виробництва, підвищенню прибутковості підприємств та дотриманню податкової дисципліни платниками. Важливим є формування податкової культури серед населення та підприємців.

Аналіз важливості ефективного та своєчасного наповнювання державного бюджету в контексті забезпечення ключових функцій в сфері економічних та соціальних функцій держави, доводить, що податкові надходження мають визначальне значення у наповненні бюджету. За результатами виконання Державного бюджету України можна стверджувати, що в Україні доволі актуальним залишається питання недостатності бюджетних коштів для фінансування власних і делегованих повноважень місцевих органів влади.

Податок на додану вартість охоплює всі етапи виробництва та обігу товарів, і враховується у вигляді надбавки до ціни товару, яку сплачує кінцевий споживач, забезпечуючи таким чином стабільні надходження до державного бюджету та сприяючи фінансовій підтримці державних програм.

Вчені досліджують податок на прибуток як один з основних державних

регуляторів соціально-економічних процесів. Особливу увагу вони приділяють диференціації податкових ставок, яка існує за кордоном і залежить від розміру компанії, її територіального розташування, виду діяльності, джерела прибутку та його обсягу. На даний момент основна ставка податку на прибуток в Україні складає 18%. Проте існує певна диференціація цієї ставки залежно від виду діяльності та приналежності до певної категорії платників податку.

Аналіз складу та динаміки податкових надходжень до зведеного бюджету, а також до бюджетів різних рівнів, є надзвичайно важливим для їх планування, виявлення можливих резервів зростання, прийняття рішень щодо реформування податків та перегляду нормативів розподілу коштів між бюджетами.

В умовах сучасних реалій, таких як зниження виробництва та припинення діяльності підприємств, проблема збору податкових надходжень стає особливо актуальною.

Ефективність наповнення державного бюджету є ключовим фактором для забезпечення стабільного економічного зростання України в довгостроковій перспективі. Це особливо важливо для якісного виконання загальнодержавних функцій в економічній, оборонній та соціальній сферах.

Податкові надходження складають близько 75-80% від загального обсягу доходів Державного бюджету України. Це свідчить про значну залежність ефективності функціонування фінансово-економічної системи країни від якості збирання та адміністрування податкових платежів.

Три основні групи податкових надходжень до Державного бюджету України (податок на додану вартість; податки на доходи фізичних осіб та на прибуток підприємств; акцизні податки) складають близько 68% від загального обсягу доходів бюджету.

На обсяги податку на додану вартість впливають обсяги зовнішньоекономічної діяльності та рівень ділової активності в країні. На обсяги акцизних податків впливають ставки акцизів та рівень споживчого попиту. Рівень збору податку на доходи фізичних осіб та прибуток підприємств

залежить від соціальних стандартів та рівня ділової активності.

Запровадження запропонованих заходів у майбутньому сприятиме збільшенню податкових доходів до бюджету. Зокрема, для підвищення надходжень до Державного бюджету України необхідно збільшити податок на прибуток для великих підприємств. Це дозволить підвищити доходи від цього податку без додаткового навантаження на малий та середній бізнес.

Література

1. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. Дата оновлення: 01.04.2024. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення: 18.05.2024).
2. Ярема Я. Р. Аналіз податкового навантаження на ведення бізнесу в Україні. *Інфраструктура ринку*. 2019. Вип. 30. С. 466-471.

Колєснікова А. О., здобувач
Науковий керівник: **Сідельникова Л. П.**,
*д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів,
обліку та оподаткування,
Херсонський національний технічний університет,
м. Хмельницький, Україна*

ОЦІНКА ФІСКАЛЬНОЇ РОЛІ ПОДАТКУ НА МАЙНО У СИСТЕМІ МІСЦЕВОГО ОПОДАТКУВАННЯ

Оподаткування майна є невід’ємною рисою будь-якого цивілізованого суспільства. Це пов’язано не тільки з тим, що нерухоме майно – це стабільний об’єкт оподаткування, але і з тим, що його власник є користувачем суспільних благ і послуг, які фінансуються за рахунок бюджету території, на якій таке майно розташоване. Крім того, факт розташування майна на певній території робить його своєрідним користувачем суспільних благ у частині підтримки інфраструктури, забезпечення громадського порядку, що створює передумови

для збереження майна. Отже, система майнового оподаткування в Україні є перспективним джерелом наповнення місцевих бюджетів, важливим інструментом економічного регулювання територіального розвитку та однією з ключових складових системи оподаткування, спрямованою на збір податків з майнових прав та матеріальних цінностей.

На сучасному етапі розвитку майнове оподаткування знаходиться на третьому місці у формуванні локальних бюджетних ресурсів України. Так, у 2021-2023 роках його частка у загальному обсязі податкових надходжень місцевих бюджетів становила 12,47%; 9,35%; 10,09% відповідно.

Зазначимо, що обсяги надходжень податку на майно до місцевих бюджетів України у 2022 році істотно знизилися – на 6452,0 млн. грн., або 14,92%; однак вже у 2023 році суттєво зросли – на 7038,7 млн. грн., або 19,13%.

В таблиці 1 розрахуємо структуру системи місцевого оподаткування України і порівняємо фіскальну ефективність податку на майно з іншими місцевими податками та зборами.

Таблиця 1

Структура системи місцевого оподаткування України *

Показники	2021 рік		2022 рік		2023 рік	
	сума, млн. грн.	питома вага, %	сума, млн. грн.	питома вага, %	сума, млн. грн.	питома вага, %
Податок на майно	43 242,7	48,10	36 790,8	43,64	43 829,4	43,83
Єдиний податок	46 282,4	51,48	47 226,1	56,02	55 805,4	55,80
Збір за місця для паркування транспортних засобів	127,0	0,14	101,8	0,12	151,4	0,15
Туристичний збір	244,0	0,27	186,4	0,22	222,6	0,22
Разом місцевих податків і зборів	89 896,1	100,00	84 305,1	100,00	100 008,8	100,00

* Примітка. Складено автором за даними джерел [1].

Дані таблиці 1 свідчать, що майнове оподаткування відіграє вагомий фіскальний роль у місцевих податках і зборах, формуючи майже половину податкових надходжень місцевих бюджетів України, мобілізованих системою

місцевого оподаткування. Так, питома вага податку на майно у загальних надходженнях місцевих податків і зборів у 2021-2023 роках дорівнювала 48,10%; 43,64%; 43,83% відповідно.

Дослідивши фінансові ефекти податку на майно, продовжимо наше дослідження аналізом структури цього податку у розрізі його складових: податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки; транспортного податку; плати за землю.

В таблиці 2 розрахуємо структуру податку на майно в місцевих бюджетах України у 2021-2023 роках.

Таблиця 2

Структура податку на майно в місцевих бюджетах України *

Показники	2021 рік		2022 рік		2023 рік	
	сума, млн. грн.	питома вага, %	сума, млн. грн.	питома вага, %	сума, млн. грн.	питома вага, %
Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки	7 820,8	18,09	7 119,1	19,35	9 140,0	20,85
Транспортний податок	158,3	0,37	103,4	0,28	160,5	0,37
Плата за землю	35 263,6	81,55	29 568,3	80,37	34 528,9	78,78
Разом податок на майно	43 242,7	100,00	36 790,8	100,00	43 829,4	100,00

* Примітка. Складено автором за даними джерел [1].

Дані таблиці 2 засвідчують ключове значення питомої ваги плати за землю у вітчизняній системі майнового оподаткування, а саме: 2021 рік – 81,55%; 2022 рік – 80,37%; 2023 рік – 78,78%. Разом з тим, фіксуємо тенденцію щодо поступового зниження частки цього податкового платежу.

Натомість, впродовж 2021-2023 років спостерігаємо поступове зростання питомої ваги податкових надходжень, мобілізованих до місцевих бюджетів від оподаткування нерухомості: 18,09%; 19,35%; 20,85% загального обсягу системи майнового оподаткування відповідно.

Фінансова роль транспортного податку у майновому оподаткуванні є

критично низькою: 2021 рік – 0,37%; 2022 рік – 0,28%; 2023 рік – 0,37%, що свідчить про неефективність чинного механізму оподаткування транспортних засобів. Однією з причин такої ситуації є дуже вузький і неповний перелік автомобілів, які підлягають оподаткуванню (184 моделі таких марок як Aston Martin, Audi, Bentley, BMW, Cadillac, Jaguar, Land Rover, Lexus, Maserati, Mercedes-Benz, Porsche, Rivian, Tesla) та неадекватний вартості таких транспортних засобів розмір податку на рік – 25 тис. грн. за автомобілі віком до 5 років та вартістю від 375 мінімальних зарплат.

Підсумовуючи, зазначимо, що фіскальна ефективність майнового оподаткування в Україні не є високою, внаслідок чого місцеві бюджети щороку втрачають значні обсяги податкових надходжень. Крім того, регуляторний потенціал податку на майно, який за своєю природою є податком на накопичене багатство, також лишається нереалізованим.

Література

1. Звітність про виконання Зведеного бюджету України. *Open Budget*. URL: <https://openbudget.gov.ua> (дата звернення: 12.05.2024).

Котько І. І., здобувач
Науковий керівник: **Стефанович Н. Я.**,
старший викладач кафедри фінансів,
обліку та оподаткування,
Херсонський національний технічний університет,
м. Хмельницький, Україна

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ АКЦИЗНОГО ПОДАТКУ З ВИРОБЛЕНИХ В УКРАЇНІ ПІДАКЦИЗНИХ ТОВАРІВ (ПРОДУКЦІЇ)

Акцизний податок є складовою податкових систем усіх держав-членів Європейського Союзу і становить вагоме джерело доходів бюджетів більшості

розвинутих країн. В контексті євроінтеграційних прагнень України важливо приділити цьому податку особливу увагу.

В таблиці 1 наведена деталізована структура акцизного податку з вироблених в Україні підакцизних товарів (продукції) у 2021-2023 роках.

Таблиця 1

Структура акцизного податку
з вироблених в Україні підакцизних товарів (продукції) у 2021-2023 роках*

Показник	2021 рік		2022 рік		2023 рік	
	сума, млн. грн.	питома вага, %	сума, млн. грн.	питома вага, %	сума, млн. грн.	питома вага, %
Спирт	136,2	0,16	125,0	0,20	124,0	0,13
Лікєро-горілочана продукція	7 033,9	8,27	7 039,4	11,52	8 035,1	8,52
Виноробна продукція, для виробництва якої не використовується спирт етиловий	1 745,1	2,05	1 475,7	2,41	1 795,2	1,90
Пиво	4 487,9	5,28	3 533,4	5,78	3 592,2	3,81
Тютюн та тютюнові вироби	51 299,8	60,32	40 316,0	65,95	60 901,4	64,56
Транспортні засоби	76,4	0,09	41,7	0,07	74,3	0,08
Електрична енергія	3 867,8	4,55	5 306,6	8,68	6 744,2	7,15
Пальне	16 264,5	19,12	3 212,1	5,25	12 978,6	13,76
Виноробна продукція, для виробництва якої використовується спирт етиловий	132,7	0,16	80,9	0,13	83,2	0,09
Всього	85 044,3	100,00	61 130,8	100,00	94 328,2	100,00

* Примітка. Складено автором за даними джерел [1].

Як свідчать дані таблиці 1, найвагомішим джерелом нарахування і сплати акцизного податку з вироблених в Україні підакцизних товарів (продукції) є тютюн та тютюнові вироби. Оподаткування цього виду підакцизної продукції забезпечує понад 60% надходжень всього «вітчизняного» акцизного податку, а саме: 2021 рік – 60,32%; 2022 рік – 65,95%; 2023 рік – 64,56%.

Оподаткування пального у 2021 році забезпечувало п'яту частину (19,12%) акцизного податку з вироблених в Україні товарів. Разом з тим, пальне

– це стратегічний ресурс, і в умовах повномасштабного вторгнення РФ уряд запровадив всі необхідні заходи для забезпечення його доступності, у тому числі шляхом зниження його вартості через встановлення у березні 2022 року акцизної ставки на бензини, важкі дистиляти та скраплений газ у розмірі 0 євро за 1000 літрів. Восени 2022 року акцизи були повернуті у таких розмірах:

- бензин: 100 євро за 1000 літрів;
- дизель: 100 євро за 1000 літрів;
- біопаливо: 100 євро за 1000 літрів;
- газ: 52 євро за 1000 літрів.

Такі ставки діяли до 01.07.2023 року. Після цього ставки акцизного податку на пальне повернулися до рівня березня 2022 року – до 213 євро та 140 євро за 1000 л на бензин і дизель відповідно.

Водночас, зроблено виняток для пального на потреби військових. Якщо замовником такого пального є Міністерство оборони України, акциз становить 0 євро за 1000 літрів. Пільга діятиме на період воєнного і надзвичайного стану.

Такі податкові новації суттєво знизили номінальні обсяги надходжень до бюджету від акцизного податку на пальне. Відповідно, скоротилася і його питома вага: у 2022 році – до 5,25%; у 2023 році – до 13,76%.

Третю позицію у формуванні доходів зведеного бюджету від акцизного податку з вироблених в Україні підакцизних товарів (продукції) впевнено займає акциз на лікєро-горілчану продукцію, обсяги мобілізації якого у 2022 році вдвічі перевищили надходження від акцизу на пальне. Протягом аналізованого періоду питома вага цієї складової акцизного податку була такою: 2021 рік – 8,27%; 2022 рік – 11,52%; 2023 рік – 8,52%.

Щодо акцизу з решти видів алкогольної продукції зазначимо таке:

- питома вага акцизного податку з пива у 2021-2022 роках перебувала приблизно на однаковому рівні (5,28% та 5,78% відповідно); разом з тим, скоротилася у 2023 році до 3,81%;
- вдвічі меншою за пиво є частка акцизного податку з виноробної

продукції, для виробництва якої не використовується спирт етиловий: 2021 рік – 2,05%; 2022 рік – 2,41%; 2023 рік – 1,90%;

- питома вага акцизного податку зі спирту та виноробної продукції, для виробництва якої використовується спирт етиловий, є критично низькою і не перевищує 1 %: 2021 рік – 0,16% та 0,16% відповідно; 2022 рік – 0,20% та 0,13% відповідно; 2023 рік – 0,13% та 0,09% відповідно.

Також не перевищує 1% частка акцизного податку з вироблених в Україні транспортних засобів: 2021 рік – 0,09%; 2022 рік – 0,07%; 2023 рік – 0,08%.

Натомість, доволі значною у 2021-2023 роках є питома вага акцизного податку від оподаткування електричної енергії: 4,55%; 8,68%; 7,15% відповідно.

Підсумовуючи, зазначимо, що акцизний податок є одним з найвагоміших джерел формування бюджетних ресурсів держави. Разом з тим, система акцизного оподаткування потребує реформування і подальшого удосконалення, опираючись на досвід країн-членів ЄС. Одними з основних напрямків модернізації оподаткування акцизного податку в Україні наразі є адаптація вітчизняної системи законодавчого обґрунтування справляння акцизного податку до норм та вимог ЄС з питань гармонізації бази та об'єктів оподаткування, термінології і податкових ставок; покращення і розширення можливостей функціонування електронного кабінету платника податків; боротьба з тіньовим сектором економіки, посилення контролю за виробництвом і обігом спирту етилового, інших спиртових дистилятів і алкогольних напоїв тощо.

Література

1. Звітність про виконання Зведеного бюджету України. *Open Budget*. URL: <https://openbudget.gov.ua> (дата звернення: 13.05.2024).

Крисов А. І., здобувач
Науковий керівник: **Волкова О. В.,**
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів,
обліку та оподаткування,
Херсонський національний технічний університет,
м. Хмельницький, Україна

АДАПТИВНІСТЬ МИТНОЇ ПОЛІТИКИ, ЯК ВАЖЛИВИЙ ФАКТОР ЕФЕКТИВНОСТІ, В КОНТЕКСТІ БЮДЖЕТНОГО НАПОВНЕННЯ

Митна політика в умовах повоєнного стану відіграє важливу роль у наповненні Державного бюджету України. Митні платежі мають велике значення для бюджету держави. Вони забезпечують фінансову стабільність, захищають внутрішній ринок, регулюють зовнішньоекономічні відносини та фінансують важливі державні проекти. Розвиток ефективної митної політики в умовах повоєнного стану є важливим завданням для забезпечення стабільності бюджету та економічного розвитку країни.

Прозорість та адаптивність митної політики є важливими факторами для її ефективності в контексті бюджетного наповнення. Прозорість митної політики дозволяє забезпечити відкритість та доступність інформації про митні правила та процедури. Це сприяє зменшенню корупції та недобросовісної поведінки в митній сфері, а також забезпечує рівні умови для всіх учасників зовнішньоекономічної діяльності. Адаптивність митної політики дозволяє швидко реагувати на зміни в економічному та політичному середовищі. Вона передбачає гнучкість та здатність до внесення змін у митні правила та процедури. Проблеми зі впровадженням в Україні інструментів митної політики, які успішно функціонують у багатьох зарубіжних країнах, свідчать не про неефективність цих інструментів. Причини таких проблем лежать у системі прийняття рішень щодо стратегії і тактики митної політики, у змісті її життєдайної ланки – механізмі митного регулювання.

Оцінити митну політику України можна на основі даних рейтингу Всесвітнього банку за індексом ефективності логістики (далі – LPI). Це

інтерактивний інструмент бенчмаркінгу, створений для того, щоб допомогти країнам визначити проблеми та можливості, з якими вони стикаються під час виконання торговельної логістики, а також те, що вони можуть зробити, щоб покращити свою ефективність. Цей показник розраховується за результатами опитувань міжнародних, національних, регіональних логістичних та складських операторів, транспортно-експедиторських компаній.

Розглянемо два із п'яти складників індексу – це показник «Митні процедури», який відображає ефективність митного та прикордонного оформлення (швидкість, простоту і передбачуваність формальностей) та «Логістична компетентність», який відображає транспортування, складування, брокерські послуги, експрес-доставку, операції у терміналах і навіть управління даними та інформацією (наскільки ефективним є переміщення товарів крізь ці системи до кінцевих пунктів призначення, є ключовим фактором, що визначає торгові можливості країни). Розглянемо динаміку рейтингу України щодо ефективності логістики за 2010-2023 рр. в таблиці 1.

Таблиця 1

Динаміка рейтингу України щодо ефективності логістики за роками *

Показник	Рейтинг за роками					
	2010 р.	2012 р.	2014 р.	2016 р.	2018 р.	2023 р.
Кількість країн учасників	155	155	160	160	160	139
Рейтинг за Індексом ефективності логістики	102	66	61	80	66	79
Митний бал	2,02	2,41	2,69	2,3	2,49	2,4
Митний ранг	135	88	69	116	89	90
Логістична компетентність оцінка	2,59	2,85	2,84	2,55	2,84	2,6
Логістична компетентність ранг	77	61	72	95	61	92

*Примітка. Складено автором за даними джерел [1].

Індекс ефективності логістики LPI 2023 р. ставить Україну на 79 місце зі 1139 країн, знизивши її позицію на 13 пунктів порівняно з 2018 р. (66 місце). Навіть перебуваючи у стані воєнних дій, Україна показує непоганий результат

порівняно з 2010 р. де Україна займала 102 сходинку серед 155 країн. Але можемо виділити негативний момент того, що простежується стрибкоподібна динаміка показників, що свідчить про певну неузгодженість, стратегічну невмотивованість митної політики. Країни з низьким рівнем доходів і меншою ефективністю логістики – це часто держави, що не мають виходу до моря, малі острівні держави або держави, що пережили озброєні конфлікти. За останні роки пріоритети програм розвитку логістики змінилися, особливо у зв'язку з тим, що уповільнення зростання торгівлі підштовхує логістичну галузь до реорганізації й упровадження інновацій. Сфера дії заходів політики, спрямована на підвищення ефективності логістики, зміщується від вирішення прикордонних проблем з метою спрощення процедур торгівлі і перевезень до вирішення проблем ефективності функціонування внутрішньодержавних систем.

Крім того, логістичній галузі і державному сектору необхідно вирішувати такі масштабні завдання, як підвищення рівня професіоналізму і компетентності, адаптація до уповільнення темпів зростання зовнішньої торгівлі, зміна стратегічних орієнтирів зовнішньоекономічної політики та податкової конкуренції [2, с. 482].

Підсумовуючи, можемо сказати, що Україна, як суверенна держава, активно працює над своїм європейським шляхом розвитку. Одним із важливих напрямків цього процесу є євроінтеграція, яка передбачає глибокі зміни в різних сферах життя країни, включаючи митне адміністрування. Митне адміністрування в умовах євроінтеграції має свої перспективи та недоліки, які потребують в подальшому уваги та вирішення.

Література

1. Індекс ефективності логістики LPI. *The World Bank*. URL: <https://www.worldbank.org/en/home>. (дата звернення: 18.03.2024).
2. Ревенко О. В. Стратегічні аспекти митного та податкового регулювання. *Інфраструктура ринку*. 2019. Вип. 29. С. 479-483.

Кужелєв М. О.,
*д.е.н., професор, професор кафедри фінансів,
Національний університет «Києво-Могилянська академія»,
м. Київ, Україна*

ВПЛИВ ПОДАТКОВИХ ПЕРЕВІРОК НА ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

В умовах воєнного стану особливого значення набувають питання формування доходної бази державного бюджету, адже саме починаючи з 2022 року фактично з'явився його умовний поділ на військову та цивільну частини. І якщо фінансування цивільних витрат відбувається за рахунок міжнародних грантів, то військові видатки, згідно домовленостями з країнами-партнерами, можуть фінансуватися виключно за рахунок власних ресурсів України.

Крім того, наповнення державного бюджету України має важливе значення з низки інших соціально-економічних причин [1; 2]:

1. Держава має забезпечити виплату пенсій, соціальної допомоги постраждалим внаслідок війни громадянам, зарплат бюджетникам. Це, з одного боку, необхідно для підтримки життєдіяльності населення, а з іншого – забезпечує необхідні податкові надходження, які й використовуються на оборону та ЗСУ.

2. Український уряд, незважаючи на дію мораторію на обслуговування державного боргу продовжує сплачувати відсотки по кредитах МВФ та обслуговувати внутрішні боргові зобов'язання.

3. Суттєві руйнації енергетичного комплексу країни потребують постійної фінансової підтримки. Достатньо згадати, що лише у 2023 році на фінансування статей «Інша економічна діяльність» та «Інші галузі паливно-енергетичного комплексу» було витрачено 42,4 млрд. грн. (без детального розпису цих витрат).

4. Затверджений державний бюджет на 2024 рік одразу носив політично-

популістський зміст та був розкритикований фахівцями ще на етапі розробки, отже необхідність в мобілізації ресурсів всередині країни зросла кратно.

Але, нажаль, Міністерство фінансів України для вирішення проблеми наповнення державного бюджету продовжує переважно використовувати фіскально-каральні інструменти, про що свідчать дослідження не тільки міжнародних фінансових інституцій, а й Звіт за результатами розслідування за власною ініціативою, проведений Радою бізнес-омбудсмена України (далі – РБО) [3].

Проведений аналіз роботи Державної податкової служби України (алі – ДПС) за період з 2017 по 2023 роки свідчить про ряд цікавих фактів щодо впливу податкових перевірок на формування доходної бази державного бюджету [3]:

1. Переважна більшість підприємців не довіряють ДПС України. Згідно Звіту РБО центральному апарату ДПС довіряють лише 18,9% опитаних бізнесменів, а довіра регіональним ДПС склала лише 13,3%. Це катастрофічна ситуація до державної інституції, адже в основі економічних взаємовідносин бізнесу та держави у будь-якій розвиненій країні покладено саме довіра та державно-приватне партнерство у розбудові суспільства.

2. Податкові перевірки приносять у доходну частину державного бюджету близько 1% від загальних податкових надходжень. Тобто, незважаючи на факт, що податкові перевірки сприймаються суспільством як основний метод наповнення державного бюджету, 99% податкових платежів сплачуються бізнесами добровільно і добросовісно. А з донарахованих за результатами перевірок штрафів на загальну суму 346, 2 млрд. грн. (за досліджуваний період з 2017 по 2023 рр.) до бюджету потрапило лише 24,7 млрд. грн. (7%), адже ДПС не змогла у судах довести справедливість виписаних підприємствам штрафних санкцій у 85% випадків.

3. Національні бізнеси сприймають податкові перевірки як додаткове фінансове навантаження та 55,9% з опитаних закладають витрати на «супровід перевірок» в ціну своїх товарів та послуг. Отже, за непрофесійну діяльність

окремих посадових осіб ДПС сплачують звичайні громадяни. Це прискорює інфляційні процеси в національній економічній системі та знижує загальний рівень довіри платників податків до держави в цілому.

Таким чином, існуючі підходи ДПС до вирішення проблеми наповнення доходної частини державного бюджету України можна вважати неефективними та антисоціальними, особливо в умовах воєнного стану та фактичного виживання як окремо взятих громадян, так й бізнесів, які незважаючи на втрати і руйнування виробничих потужностей та інфраструктури продовжують функціонувати, забезпечуючи робочі місця, доходи співробітникам та сплачуючи податки [4; 5]. Треба принципово змінити парадигму взаємовідносин бізнесу та держави, перевівши їх у площину партнерства й симбіозу у досягненні головної мети українського суспільства – перемоги у війні та збереженні незалежності та територіальної цілісності країни.

Література

1. Нечипоренко А. В., Панченко І. В., Мороз Л. О. Стан і перспективи розвитку податкової політики України. *Бізнес Інформ*. 2021. № 5. С. 348-354.
2. Kuzheliev M. Financial resources of public sector of economy in ensuring realization of financial policy of the country. *Association agreement: driving integrational changes: collective monograph*. Accent Graphics Communications Chicago, Illinois, USA, 2019. P. 374-385.
3. Податкові перевірки. *Звіт за результатами розслідування за власною ініціативою, проведений Радою бізнес-омбудсмена України*. Квітень, 2024. URL: <https://boi.org.ua/wp-content/uploads/2023/11/podatkovy-perevirky-v2.pdf>
4. Кужелєв М. О. Управління публічними фінансами в умовах реформування економіки України. *Стратегія і практика інноваційного розвитку фінансового сектору України* : зб. матер. III Міжнар. наук.-практ. конф., 26-27 березня 2020 р. Ірпінь, 2020. С. 42-44.
5. Zherlitsyn D., Rekunenko I. The impact of inflation targeting on macroeconomic indicators in Ukraine. *Banks and Bank Systems*. 2020. № 15(2). P. 94-104.

Малий М. С., здобувач
Науковий керівник: Чижова Т. В.,
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів,
обліку та оподаткування,
Херсонський національний технічний університет,
м. Хмельницький, Україна

КЛАСИФІКАЦІЙНІ ОЗНАКИ, ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ СИСТЕМИ ПРЯМОГО ОПОДАТКУВАННЯ

Систему оподаткування складають різні за класифікацією податки, кожен з яких має свої специфічні риси та функціональне призначення. Роль окремого податку характеризується його приналежністю до певної групи згідно з наявною класифікацією податків, яка дає можливість більш повно розкрити економічну сутність податків, напрям та характер впливу на соціально-економічний розвиток суспільства. Слід зазначити, що в теорії оподаткування класифікація здійснюється за різними ознаками, найбільш поширеними серед яких є форма оподаткування, економічний зміст об'єкта.

Класифікація особистих та реальних прямих податків за окремими ознаками представлена в таблиці 1.

Таблиця 1

Класифікація прямих податків *

Ознака	Група податків			
	особисті			Реальні
	Податок на прибуток підприємств	Податок на доходи фізичних осіб	Єдиний податок	Податок на майно
1	2	3	4	5
За формою оподаткування	прямий	прямий	прямий	Прямий
За рівнем установлення	загальнодержавний	загальнодержавний	місцевий	Місцевий
За економічним змістом об'єкта оподаткування	на доходи	на доходи	на доходи	на майно

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5
За способом стягнення	на основі декларації	із джерела	кадастровий (1, 2 та 4 групи), на основі декларації (3 група)	кадастровий
За суб'єктами оподаткування	з юридичних осіб	з фізичних осіб	1, 2, 3 групи (з фізичних осіб), 3, 4 групи (з юридичних осіб)	з юридичних осіб та фізичних осіб
За характером оподаткування	глобальний	глобальний	глобальний	Глобальний

* Примітка. Складено автором за даними джерел [1, с. 165].

Через пряме оподаткування держава може впливати на ділову активність суб'єктів господарювання, інвестиційну привабливість, сукупне споживання та накопичення капіталу. Наприклад, завдяки механізму нарахування та сплати податку на прибуток підприємств держава залучає додаткові інвестиції в пріоритетні галузі економіки, впливає на впровадження та широке просування енергозберігаючих технологій. Усе це приводить до зростання виробництва та, як наслідок, підвищення фіскальної ефективності податку на прибуток. Податок на доходи фізичних осіб відіграє вагомий роль у формуванні фінансових ресурсів регіону. Однак через недосконалу систему адміністрування податок на доходи фізичних осіб досі не став потужним джерелом фінансової стабільності місцевих громад.

Основні переваги системи прямого оподаткування на сучасному етапі в Україні полягають у такому:

1. Прямому оподаткуванню значною мірою, ніж непрямому, притаманний принцип справедливості, адже прямі податки дають можливість встановлення прямої залежності між доходами платника і сумою податкових відрахувань, розподіляючи податковий тягар так, що той, хто має високі доходи, платить до бюджету більше, ніж той, хто має більш низькі доходи.

2. Пряме оподаткування містить найбільші потенційні можливості для регулюючого впливу на економічні процеси (економічну, інвестиційну,

інноваційну активність, заощадження, нагромадження капіталу, сукупне споживання).

Водночас прямому оподаткуванню притаманна низка недоліків:

1. Механізми прямого оподаткування є досить складними та значними за обсягами, що потребує значних затрат часу, пов'язаних з адмініструванням податків, як фахівців-бухгалтерів, так і працівників податкових органів. В умовах високого рівня тінізації економіки України (який, за різними оцінками, складає від 35 до 50% ВВП) адміністрування прямих податків потребує високого рівня контролю.

2. Значно ширші можливості, порівняно з непрямим оподаткуванням, щодо ухилення від оподаткування. Прямі податки за своєю сутністю – це податки, які вилучають частину прибутку платника, а тому створюють стимули до ухилення від оподаткування через тіньовий обіг доходів.

3. Пряме оподаткування є менш стабільним джерелом доходів держави, що обумовлюється прямою залежністю величини отримуваних доходів та прибутків від ринкових коливань, кон'юнктури, цін, рівня оплати праці, можливістю ухилення від оподаткування.

Підсумовуючи вищенаведене, зазначимо, що прямі податки більшою мірою володіють інструментарієм регулюючого впливу на соціально-економічні процеси в державі, ніж непрямі. Пряма залежність між сумами прямих податків і обсягами доходів та прибутків сприяє збільшенню можливостей для держави в регулюванні економічних процесів і вирішенні проблем соціальної справедливості. Ефективно побудована система прямого оподаткування, що володіє необхідною гнучкістю, здатна досягти чітко поставлених цілей або пом'якшити недоліки, які на даному відрізку часу важко усунути чи запобігти.

Література

1. Актуальні проблеми теорії та практики оподаткування : монографія / за ред. А. М. Новицького, В. В. Лисенко, К. І. Швабія. Ірпінь : Національний університет ДПС України, 2013. 556 с.

Маліновська О. Я.,
к.е.н., доцент, доцент кафедри публічного
адміністрування та управління бізнесом,
Львівський національний університет імені Івана Франка,
м. Львів, Україна

ФОРМИ УЧАСТІ ГРОМАДСЬКОСТІ У РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО МІСТА ПІД ЧАС ВОЄННОГО СТАНУ В УКРАЇНІ

Повномасштабне вторгнення росії в Україну і запровадження воєнного стану створюють деякі обмеження для громадян – і в контексті форм громадської участі, і доступу до публічної інформації. Це пов'язано насамперед із питанням безпеки, адже ворог намагається використати всю можливу доступну інформацію як зброю [1, с. 305].

Основні форми участі громадян на місцевому рівні визначені у статутах, положеннях громад та у таких законах: ЗУ «Про місцеве самоврядування в Україні»; ЗУ «Про органи самоорганізації населення»; ЗУ «Про звернення громадян»; ЗУ «Про статус депутатів місцевих рад». Розглянемо детальніше форми участі громадян у розвитку сучасного міста та чи є вони актуальними під час війни.

Місцевий референдум (ст. 7) – форма прямого волевиявлення мешканців громади. Наприклад, місцевим референдумом у громаді може вирішуватися питання ліквідації чи реорганізації комунальних навчальних закладів, затвердження статуту громади чи змін до нього, програми розвитку громади, дострокового припинення повноважень голови громади тощо [2]. Проте на сьогодні проведення референдуму неможливе із двох причин. По-перше, в Україні діє воєнний стан, в умовах якого забороняється проведення виборів, а референдуми є їхнім різновидом. По-друге, наразі інститут місцевого референдуму у національному законодавстві згадується фрагментарно в окремих законодавчих актах, оскільки у 2012 році втратив чинність основний закон «Про всеукраїнський та місцевий референдуми» [2].

Загальні збори громадян (ст. 8) передбачають безпосередню участь

громадян у вирішенні питань місцевого значення. Наприклад, це можуть бути збори мешканців під'їзду, вулиці, мікрорайону для обговорення проблем своєї території, внесення пропозицій до органів місцевого самоврядування, обговорення проєктів рішень ради. У період воєнного стану цей інструмент участі офіційно працює. Єдине, можуть виникнути труднощі в організації зборів, особливо у тих громадах, де значна кількість мешканців виїхали у безпечніші регіони [2].

Місцеві ініціативи (ст. 9) – право членів територіальної громади ініціювати розгляд у раді будь-якого питання, яке відноситься до місцевого самоврядування. Це можуть бути питання щодо земельних відносин, соціальних, адміністративних, освітніх, медичних послуг тощо. У період воєнного стану цей інструмент участі є доступним для мешканців громад навіть у ситуації, якщо засідання ради не є гласним. Питання ініціативної групи попередньо вноситься у порядок денний засідання, повідомляється про день засідання і обов'язково обговорюється всіма членами ради за участі цієї групи.

Громадські слухання (ст. 13) – право територіальної громади проводити зустрічі з депутатами ради або посадовими особами. Наприклад, перед прийняттям рішення щодо побудови сміттєпереробного заводу ОМС може організувати громадські слухання, щоб отримати зворотній зв'язок від мешканців щодо цього. У період воєнного стану організувати та провести громадські слухання може бути складно. Насамперед тому, що представники ОМС сьогодні вирішують нагальні питання, пов'язані із військовими потребами, ВПО, гуманітарною допомогою.

Консультативні опитування громадян (ст. 43) – форма участі, яка застосовується для виявлення думки мешканців щодо потреб, проблем громади. Обмежень щодо системності проведення таких опитувань немає – вони можуть відбуватися залежно від виникнення запитів. Наприклад, якщо існують дискусії навколо певного проєкту рішень ради щодо благоустрою, озеленення, місцевої інфраструктури, безпеки навколишнього середовища тощо [2].

Органи самоорганізації населення (далі – ОСН) (ст. 14) створюються для вирішення окремих питань місцевого значення. Ці органи можуть бути наділені власними фінансами, майном, повноваженнями. А створюються вони за ініціативою жителів будинку, кварталу, вулиці, мікрорайону [2]. Створення органів самоорганізації населення може бути особливо ефективним у процесі відновлення територій, адже їхня діяльність стосується різних сфер.

Національне законодавство, воєнний стан та обмеження, пов'язані з ним, не забороняють повної участі громадян у місцевому самоврядуванні. Тому навіть у сьогоденних умовах для органів місцевого самоврядування важливим є не відмовлятися від використання інструментів участі громади, які формально затверджені у їхніх статутах чи положеннях. Залежно від рівня безпеки і можливостей кожного регіону можна використовувати гнучкі форми участі – електронні консультації з громадськістю, дистанційні конференції, опитування мешканців тощо [1, с. 305]. Такі механізми участі, окрім їхньої доступності, покращать якість рішень відповідно до потреб різних соціальних категорій, адже у регіонах збільшилася кількість ВПО, відбулася релокація бізнесу, виникла необхідність перерозподілу бюджетів, залучення додаткових ресурсів тощо. Це вимагає посиленої взаємодії з громадою.

Література

1. Андрієнко А. О. «Розумне управління» розвитком великого муніципального утворення в динамічному середовищі: теорія, практика міжнародний досвід: зб. тез науково-практичної конференції ОРІДУ НАДУ при Президентові України. Одеса, 2018. С. 305-306.

2. Народовладдя на місцях під час воєнного стану: Лабораторія законодавчих ініціатив. URL: <https://parlament.org.ua/2023/01/31/people-power-during-the-war/>

Масонов Д. І., здобувач
Науковий керівник: **Посаднєва О. М.,**
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів,
обліку та оподаткування,
Херсонський національний технічний університет,
м. Хмельницький, Україна

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ БЮДЖЕТНИХ ДОХОДІВ

Питання оптимізації різних видів надходжень для збільшення бюджетних ресурсів є особливо важливим і актуальним в умовах воєнних дій на території України. Формування дохідної частини бюджету є ключовим елементом у розробці та реалізації фінансової та бюджетної політик держави. Бюджетні доходи відіграють роль засобу перерозподілу ВВП і є одним з найважливіших інструментів державного регулювання соціально-економічного розвитку. Крім того, доходи впливають на структуру виробництва, попит і споживання, здійснюючи вплив на прибутковість суб'єктів господарювання.

В наш час поняття доходів бюджету визначають в системі соціально-економічному розвитку України. Перш за все, треба брати до уваги регуляторні функції. Це зумовлено великою кількістю визначень поняття «бюджетні доходи» у роботах вітчизняних та зарубіжних науковців, які пов'язанні із відношенням доходів до процесів соціально-економічного розвитку і дослідження впливу на нього.

Бюджетні доходи є фундаментом фінансового забезпечення соціально-економічного розвитку країни та відіграють важливу роль у формуванні бюджетних ресурсів держави. Поняття доходів бюджету в сучасній літературі визначається по-різному. По суті, доходи бюджетів, з одного боку, є результатом розподільних процесів, а з іншого – об'єктом подальшого розподілу коштів централізованого грошового фонду на окремі цільові фонди відповідно до функцій держави. З огляду на багатогранність цього поняття та його визначення, бюджетні доходи доцільно розглядати як тривимірне явище, тобто як економічну, правову та матеріальну категорію (рис. 1).

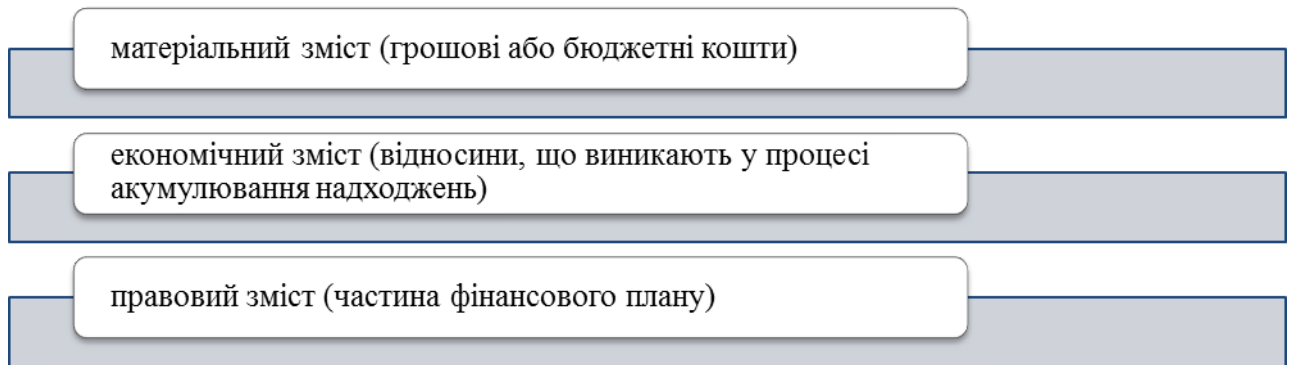


Рис. 1. Підходи до визначення поняття доходів бюджету*

*Примітка. Складено автором за даними джерел [1, с. 94].

Науковці Л. Стеців та А. Копилюк зазначають, що формування доходів бюджету є об'єктивно необхідною умовою для функціонування держави [2, с. 92]. При цьому аналіз наявних трактувань доходів бюджету країни дає змогу згрупувати їх за певними напрямками (рис. 2).

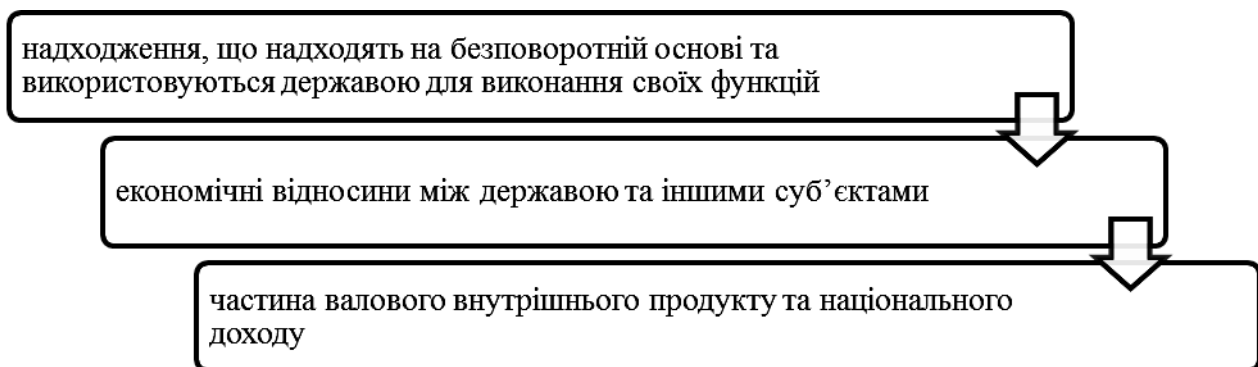


Рис. 2. Напрями щодо визначення поняття «доходи бюджету»*

*Примітка. Складено автором за даними джерел [1, с. 94].

Кожен із визначених підходів передбачає надання поняттю доходів бюджету певного відтінку та визначає напрям, за яким його можна пояснювати.

Деякі вчені вважають, що бюджет з'являється не тоді, коли держава здійснює витрати та здобуває необхідні для цього джерела фінансування, а тоді, коли вона у свою фінансову діяльність включає процес бюджетного планування, складення кошторису доходів та видатків на певний період (фінансового плану). Це показує історичний характер бюджету та важливість фінансової діяльності для функціонування держави, забезпечення її

планомірного та стабільного розвитку, реалізації обґрунтованої економічної політики. Традиції бюджетування державних доходів у нашій країні мають тривалу історію. При цьому вагомим є визначення доходів бюджету в системі соціально-економічного розвитку як інтегрована сукупність економічних відносин, що виникають між державою, домогосподарствами та суб'єктами господарювання з приводу мобілізації фінансових ресурсів, що спрямовуються на забезпечення соціально-економічного розвитку, зокрема на підвищення темпів економічного зростання країни та рівня життя й якості населення.

Держава через бюджет забезпечує мобілізацію коштів, необхідних для забезпечення соціально-економічного розвитку країни та використання їх із метою виконання своїх функцій, які покладені на розпорядників та головних розпорядників бюджетних коштів. При цьому основна частина валового внутрішнього продукту накопичується у складі державного бюджету та використовується для забезпечення економічного розвитку країни, вирішення соціальних проблем, утримання органів державного управління, забезпечення обороноздатності. Саме доходи є інструментом реалізації фінансової та бюджетної політики держави. Акумуляування надходжень має мати соціально-економічний характер, тобто бути спрямованим на економічний розвиток та забезпечення надання якісних суспільних послуг населенню.

Література

1. Тарасюк М. В., Сироветник О. С. Доходи бюджету в системі Соціально-економічного розвитку України. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2018. Вип. 21. С. 93-97.
2. Стеців Л. П., Копилук О. І. Фінанси : навч. посіб. Київ: Знання, 2007. 235 с.

Нечипоренко А. В.,
*к.е.н., доцент кафедри фінансів,
Київський столичний університет
імені Бориса Грінченка,
м. Київ, Україна*

УПРАВЛІННЯ ПУБЛІЧНИМИ ФІНАНСАМИ В УКРАЇНІ В УМОВАХ СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ

Сфера публічних фінансів займає чільне місце у фінансовій системі будь-якої держави. Ця сфера охоплює фінансові відносин між державою, юридичними та фізичними особами щодо формування та використання фінансових ресурсів держави, а також включає управління й розпорядження державною власністю. Завдяки публічним фінансам відбувається державне регулювання та фінансування програм, які спрямовані на підтримку розвитку малого та середнього бізнесу, забезпечення стандартів якості життя населення, проведення заходів щодо модернізації економічної системи в цілому [1, с. 42].

Відповідно економічний розвиток країни та забезпечення соціального благополуччя населення залежить від вдалого управління публічними фінансами. Це, в свою чергу, вимагає від органів державної влади застосування комплексних підходів та дієвих інструментів, які дозволяють здійснювати ефективне управління з урахуванням сучасних викликів.

Система управління публічними фінансами в Україні є основою забезпечення стабільного розвитку країни й виконання, насамперед, соціальних зобов'язань перед громадянами [2, с. 353]. Однак, війна в Україні призвела до суттєвих зрушень у системі публічних фінансів і потребує розробки ефективного механізму захисту економіки від існуючих викликів та загроз [3, с. 33].

Воєнний стан, який було введено в Україні з 24 лютого 2022 року, зумовлює особливий підхід до управління публічними фінансами. Так, основні виклики щодо управління публічними фінансами в умовах війни включають зростання видатків на оборону, необхідність відбудови зруйнованої критичної інфраструктури, підтримку внутрішньо переміщених осіб та постраждалих

регіонів, а також забезпечення функціонування державних інституцій в умовах обмежених ресурсів та постійної загрози національній безпеці.

Оборона країни є однією з найважливіших функцій держави, зумовлена необхідністю забезпечення її суверенітету, незалежності й територіальної цілісності, потребами захисту її інтересів у міжнародному співтоваристві.

Видатки на оборону – це спрямування грошових коштів на підготовку оборони держави, що включає утримання збройних сил, розвиток оборонної промисловості, проведення військових досліджень та ліквідацію їхніх наслідків [4, с. 15].

Відповідно для ефективного управління публічними фінансами в умовах війни необхідно забезпечити пріоритетність видатків на оборону та безпеку й оптимізувати використання бюджетних коштів в цілому. Так, за даними Міністерства фінансів України, за 2023 рік видатки загального фонду державного бюджету на сектор безпеки і оборони становили 1 843,8 млрд. грн., або 60,8% від усієї суми видатків загального фонду державного бюджету [5].

Важливу роль в умовах сучасних викликів в Україні відіграє міжнародна підтримка. Адже залучення фінансової допомоги від міжнародних партнерів є вкрай необхідним для забезпечення функціонування економіки країни. Координація зусиль з міжнародними партнерами та дотримання принципів прозорості та підзвітності у використанні допомоги є ключовими факторами успіху. Тому необхідним є приділення особливої уваги щодо контролю за цільовим витрачанням коштів, які виділяються у вигляді допомоги міжнародними партнерами, зокрема через вдосконалення електронних систем управління щодо забезпечення відкритості й прозорості тощо.

Таким чином, публічні фінанси є невід’ємним атрибутом функціонування держави, що забезпечують діяльність усіх сфер суспільного виробництва та є інструментом задоволення потреб населення. Управління публічними фінансами має забезпечувати формування й розподіл публічних централізованих та децентралізованих фондів коштів, які є необхідними для виконання державою і органами місцевого самоврядування покладених на них

завдань та функцій.

Повномасштабне збройне вторгнення рф в Україну створило серйозні виклики для функціонування усієї фінансової системи та зокрема щодо управління публічними фінансами. Забезпечення ефективного розподілу фінансових ресурсів, пріоритетність видатків на оборону та безпеку, залучення міжнародної підтримки і забезпечення належного контролю за використанням коштів є суттєвими факторами для здійснення ефективного управління публічними фінансами в умовах війни. Тому, з огляду на складні обставини та виклики, з якими довелося стикнутися Україні, необхідним є застосування комплексного підходу з метою ефективного управління публічними фінансами та забезпечення фінансової стабільності в країні.

Література

1. Кужелєв М. О. Управління публічними фінансами в умовах реформування економіки України. *Стратегія і практика інноваційного розвитку фінансового сектору України* : зб. матер. III Міжнар. наук.-практ. конф., 26-27 березня 2020 р. Ірпінь, 2020. С. 42-44.

2. Нечипоренко А. В., Чернишова Т. О. Напрями вдосконалення системи управління публічними фінансами в Україні. *Управління публічними фінансами та проблеми забезпечення національної економічної безпеки* : збірник тез Податкового конгресу, 12 грудня 2019 р. Ірпінь: УДФСУ, 2019. С. 353-356.

3. Кужелєв М.О. Публічні фінанси України: вплив війни, нові виклики та тенденції розвитку. *Формування новітньої парадигми управління публічними та приватними фінансами в Україні* : зб. матеріалів III Всеукр. наук.-практ. конф., м. Хмельницький-Херсон, 20 грудня 2022 р. Хмельницький-Херсон : ХНТУ, 2022. С. 31-33.

4. Rekunen I. Discretionary budget expenditure in the system of state regulation of the country's socioeconomic development. *Public and Municipal Finance*. 2018. № 7. P. 8-18.

5. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://mof.gov.ua/uk/>

Онишко С. В.,
д.е.н., професор, професор
кафедри фінансових ринків і технологій,
Бірюк Д. О.,
докторант кафедри публічних фінансів,
Державний податковий університет,
м. Ірпінь, Україна

ДЕЯКІ АСПЕКТИ УЗГОДЖЕНОСТІ СТРАТЕГІЇ І ТАКТИКИ В ПРОЦЕСІ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ

В арсеналі фінансової науки і практики існує велика кількість фінансового інструментарію, як засобів, що застосовуються для виконання завдань, передбачених фінансовою політикою. В таких інструментах акумулюється зміст всієї сукупності фінансових та загалом соціально-економічних відносин і тому вони поєднують у собі сукупність окремих аспектів функціонального призначення. За цих причин проблема ефективного використання окремих фінансових інструментів лежить у площині їх взаємозв'язків, виявленні протиріч та у пошуках відповідних компромісів для збалансування інтересів окремих суб'єктів економіки. Очевидно, що передумовою результативного вирішення таких завдань є стабільність простору країни, в якому функціонують зазначені суб'єкти та формуються їх інтереси, а також правильність обрання стратегічних векторів і пріоритетів.

У зазначеному контексті звертає увагу обмеженість теоретико-практичних основ для з'ясування причинно-наслідкових зв'язків між стратегією і тактикою використання фінансового інструментарію. Насамперед, мова йде про просторовий аспект. Нами вже зазначалося [1], що саме сформований сьогодні тренд взаємопроникнення фінансового і цифрового просторів надає можливості найповнішої реалізації потенціалу фінансових відносин для успішного функціонування соціально-економічного розвитку держави. Межі такого простору, по-перше, поряд із ринковими механізмами кругообігу капіталу, об'єднують всі інші джерела фінансових надходжень, фінансової допомоги, державних запозичень тощо, по-друге, феномен

цифровізації через поширення фінансових інновацій, розробку нових фінансових продуктів розширює доступ до внутрішніх і зовнішніх джерел фінансових ресурсів, змінюючи роль фінансової системи у забезпеченні економічного розвитку.

Стосовно стратегічних векторів і пріоритетів, здатних сприяти раціоналізації застосування фінансового інструментарію, нагальної уваги потребує Концепція сталого розвитку. Як зазначено в проєкті Закону України про Стратегію сталого розвитку України до 2030 року, такий розвиток дає змогу задовольнити потреби теперішніх поколінь і залишає можливість майбутнім поколінням задовольнити їхні потреби. Сьогодні це основоположна парадигма розвитку для усіх країн світу. Очевидно, що досягнення визначених 17 глобальних цілей для забезпечення сталого розвитку потребує величезних зусиль та ресурсів, зокрема фінансових. У вирішенні цього завдання суттєва роль належить податкам і зборам, які в переліку фінансових інструментів посідають особливе місце.

В той же час, у контексті сталості дослідження науковців звертають увагу на те, що в національних завданнях сталого розвитку, на відміну від глобальних, відсутній такий пріоритет як необхідність мобілізації ресурсів із внутрішніх джерел для підвищення національної спроможності щодо збирання податків та інших доходів, що розцінюється як підвищення фінансової спроможності країни [2, с. 63]. Реалізацію подібного напрямку можна вважати одним із напрямків модернізації фінансової системи та її інструментарію.

У розвиток цієї позиції суттєвої уваги заслуговують зміни щодо врегулювання обороту віртуальних активів. За даними аналітичного порталу, Triple найбільша частка власників криптоактивів у ОАЕ – 25,2%, у Сінгапурі – 24,4%, у Туреччині – 19,3% у США – 15,5% в Україні – 10,7% або 3,7 млн. (у 2022 р. – 15,72% (понад 6,5 млн. українців) [3].

На ґрунті активного зростання трансакцій з криптоактивами та їхньої вартості у більшості країн особливе занепокоєння викликає можливість їх використання у тіньовій економіці та втрата бюджетами значних податкових

надходжень. Певна анонімність крипто активів послаблює їх підвладність нагляду і регулювання, що посилює ризики банкрутств та шахрайства. Відтак на поточному етапі регулятори стикнулися з необхідністю вирішення дилеми між визначенням й досягненням балансу між підтримкою фінансових інновацій у фінансово-цифровому просторі та забезпеченням захисту інвесторів і фінансової стабільності в цілому. Одне з її вирішення вбачається у запровадженні ефективного оподаткування операцій з криптоактивами. Це дасть можливість поряд з вирішенням інших завдань сформувати досить вагоме, незважаючи на його нестійкість, джерело надходжень до бюджету. Водночас, практична реалізація потенційної ролі даного фінансового інструмента вимагає теоретичного осмислення багатьох аспектів, пов'язаних, в першу чергу, із спекулятивною та «квазі-анонімною» суттю криптовалюти та її класифікацією як засобу платежу в транзакціях і як інвестиційного активу.

Таким чином, потенціал трансформації фінансової системи лежить у площині посилення інноваційного характеру її інструментарію в тісній узгодженості з чітко визначеними стратегічними пріоритетами.

Література

1. Бірюк Д., Онишко С. Просторові характеристики та зв'язки в системі реалізації потенціалу фінансів у суспільному розвитку. *Збірник наукових праць ДПУ*. 2023. № 2. URL: <https://dpu.edu.ua/potochnyi-nomer-zbirnyka-2022?view=article&id=3938&catid=2>
2. Романчукевич В. В. Державна фінансова політика сталого розвитку : монографія. Київ : ДВНЗ «Університет банківської справи», 2019. 398 с.
3. Cryptocurrency Ownership Data. *Платформа Triple*. URL. <https://triple-a.io/cryptocurrency-ownership-data/>

Парафіленко І. О., здобувач
Науковий керівник: Сідельникова Л. П.,
д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів,
обліку та оподаткування,
Херсонський національний технічний університет,
м. Хмельницький, Україна

ФІСКАЛЬНА СТРУКТУРА КОРПОРАТИВНОГО ОПОДАТКУВАННЯ

Система корпоративного прибуткового оподаткування є доволі потужним локомотивом економічного розвитку, завдяки її регуляторним можливостям, та вагомим джерелом формування бюджетних ресурсів держави.

В таблиці 1, де ПП – це податок на прибуток, розглянемо структуру податку на прибуток підприємств у складі податкових надходжень Зведеного бюджету України

Таблиця 1

Структура податку на прибуток підприємств
у складі податкових надходжень Зведеного бюджету України *

Показники	2021 рік		2022 рік		2023 рік	
	сума, млрд. грн.	пит. вага,%	сума, млрд. грн.	пит. вага,%	сума, млрд. грн.	пит. вага,%
ПП підприємств і організацій, що перебувають у державній власності	6,0	3,66	7,1	5,44	8,6	5,40
ПП підприємств та фінансових установ комунальної власності	0,3	0,18	1,3	1,00	0,9	0,56
ПП підприємств, створених за участю іноземних інвесторів	20,9	12,76	17,6	13,48	21,5	13,50
ПП іноземних юридичних осіб	11,4	6,96	5,1	3,91	4,4	2,76
ПП банківських організацій	8,3	5,07	12,4	9,49	14,2	8,91
ПП страхових організацій	1,7	1,04	2,0	1,53	1,9	1,19
ПП фінансових установ	0,8	0,49	0,7	0,54	1,1	0,69
Інші платники ПП	114,4	69,84	84,3	64,55	102,2	64,16
Податок на дохід від букмекерської діяльності та азартних ігор	-	-	0,1	0,08	4,3	2,70
ПП, що сплачується резидентами Дія-Сіті	-	-	-	-	0,2	0,13
Разом	163,8	100,0	130,6	100,0	159,3	100,0

* Примітка. Складено автором за даними джерел [1].

Як свідчать дані таблиці 1, в Україні переважну більшість надходжень від системи корпоративного прибуткового оподаткування забезпечують приватні підприємства, які у 2021-2023 роках увійшли до статті «Інші платники податку на прибуток» з питомою вагою 69,84%; 64,55% та 64,16% відповідно.

На другому місці за обсягом надходжень перебуває податок на прибуток підприємств, створених за участю іноземних інвесторів, частка якого демонструє поступову тенденцію до зростання: 2021 рік – 12,76%; 2022 рік – 13,48%; 2023 рік – 13,50%, що є позитивною тенденцією в контексті повоєнного відновлення країни.

Щодо податку на прибуток іноземних юридичних осіб та податку на прибуток банківських організацій, включаючи філіали аналогічних організацій, розташованих на території України, впродовж досліджуваного періоду фіксуємо протилежні тренди: у першому випадку – щодо зменшення питомої ваги з 5,37% до 2,76%; у другому – щодо її збільшення з 2,26% до 8,91%. Виходячи з наведених вище законодавчих новацій щодо оподаткування прибутку банківських установ, слід очікувати подальше зростання фіскального значення цієї складової системи корпоративного прибуткового оподаткування.

В 4 рази (до рівня 4-5%) скоротилася у 2021-2023 роках порівняно з попереднім періодом частка надходжень податку на прибуток державних підприємств, що є результатом слабких управлінських рішень державного менеджменту та стрімкого поширення корупційних схем.

Частка податку на прибуток, сплачена страховими компаніями у 2021-2023 роках, є незначною: 1,04%; 1,53%; 1,19% відповідно, що свідчить про нерозвинутий потенціал страхового бізнесу в Україні.

Не перевищує одиниці питома вага корпоративного прибуткового податку, сплачена фінансовими установами і підприємствами та фінансовими установами комунальної власності: 2021 рік – 0,49% та 0,18%; 2022 рік – 0,54% та 1,00%; 2023 рік – 0,69% та 0,56% відповідно.

Поступово фіскально заявляють про себе особливі умови оподаткування (аналог податку на виведений капітал) для резидентів Дія Сіті, які розпочали діяти з 01.01.2022 року і передбачають оподаткування за ставкою 9% операцій, що виводять кошти з обороту компанії (виплата процентів, страхових платежів, дивідендів засновникам, фінансової допомоги, сплата роялті тощо). Так, якщо у 2022 році до бюджету надійшло лише 139,5 тис. грн. цього податку, то протягом 2023 року забезпечено вже 153,1 млн. грн. відповідних податкових надходжень.

Вбачаємо за доцільне акцентувати увагу на перспективах оподаткування легалізованого в Україні у 2020 році грального бізнесу. Так, у 2023 році податок на дохід від букмекерської діяльності та азартних ігор склав 4,3 млрд. грн., або 2,70% загальної суми мобілізованого податку на прибуток, а з урахуванням податку на прибуток від цієї діяльності за ставкою 18% – 10,4 млрд. грн., що в 51 раз перевищує показник 2021 року та в 14 разів – показник 2022 року. Разом з тим, фіскальний потенціал цього об'єкту оподаткування важко переоцінити, адже, за оцінками Національного банку України, місячний обіг грального бізнесу в Україні складає 12-15 млрд. грн. Лише у 2023 році, в умовах війни, у цій галузі було видано 13 нових ліцензій на провадження діяльності, 4 ліцензії з надання послуг B2B, а також вперше видана ліцензія на букмекерський пункт.

Отже, цілком вірогідним вже у 2024 році вбачається переформатування структури мобілізованого до Зведеного бюджету України податку на прибуток підприємств з посиленням фіскальних акцентів на прибутковий потенціал банківського та грального бізнесів.

Разом з тим, додаткової актуальності набуває визначення параметрів фіскальної ефективності системи прибуткового оподаткування, яка безпосередньо залежить від доходів підприємств та фізичних осіб, та пошук відповідей на питання – чи здатні прибуткові податки стимулювати діяльність платників, чи вони навпаки змушують шукати методи ухилення від оподаткування.

Література

1. Звітність про виконання Зведеного бюджету України. *Open Budget*. URL: <https://openbudget.gov.ua> (дата звернення: 08.05.2024).

Патицька Х. О.,
к.е.н., старший науковий співробітник
відділу регіональної фінансової політики,
ДУ «Інститут регіональних досліджень
імені М. І. Долишнього НАН України»,
м. Львів, Україна

РІВЕНЬ ПОДАТКОСПРОМОЖНОСТІ БЮДЖЕТІВ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД УКРАЇНИ: ЗМІНИ В УМОВАХ ВІЙНИ

Рівень податкоспроможності бюджетів територіальних громад проаналізовано на основі частки територіальних громад в Україні з індексом податкоспроможності, що дорівнює або нижче 0,5, тобто вдвічі менше середнього по Україні значення. Аналізуючи зміну цього показника, варто акцентувати на умовах його розрахунку. Згідно з п. 2 ст. 99 Бюджетного кодексу України, індекс податкоспроможності є коефіцієнтом, що визначає рівень податкоспроможності бюджету місцевого самоврядування порівняно з аналогічним середнім показником по всіх бюджетах місцевого самоврядування в Україні (крім бюджетів міст Києва та Севастополя) у розрахунку на одну людину. Він розраховується як співвідношення надходжень ПДФО на одного жителя по відповідному бюджету до середнього показника по Україні.

Оскільки індекс розраховується шляхом відношення значення по окремій громаді до середньоукраїнського, це забезпечує врахування загальної ситуації в державі за відповідний період і прослідкувати зміни податкової спроможності територіальних громад, порівнюючи їх між собою.

В умовах війни, яка супроводжується масовим переміщенням населення як в межах країни, так і закордон, визначення індексу податкоспроможності

ускладнено через відсутність даних щодо фактичної чисельності населення України. Розрахунок індексу у 2023 р. здійснено на основі показників: ПДФО (без урахування ПДФО з доходів військовослужбовців) та чисельності наявного населення (станом на 01.01.2022 р.) з урахуванням облікованих ВПО [2]. Очевидно, що визначена чисельність населення не відображає реальної демографічної ситуації у громадах. Однак така «сталість» показника впродовж 2021-2023 рр., а також неврахування надходжень ПДФО з доходів військовослужбовців дозволяє прослідкувати зміни фінансово-бюджетного стану громад.

Здійснивши аналіз динаміки частки територіальних громад у регіонах України з індексом податкоспроможності, що дорівнює або нижче 0,5, можемо констатувати: в умовах війни частка таких громад зросла до 48% у 2022 р. та 44% у 2023 р. (рис. 1). Якщо у довоєнному періоді кожна третя громада характеризувалася доходами від справляння ПДФО на особу на рівні, що не досягає і половини середнього по країні обсягу, то у час війни це ознака кожного другого адміністративно-територіального утворення базового рівня.

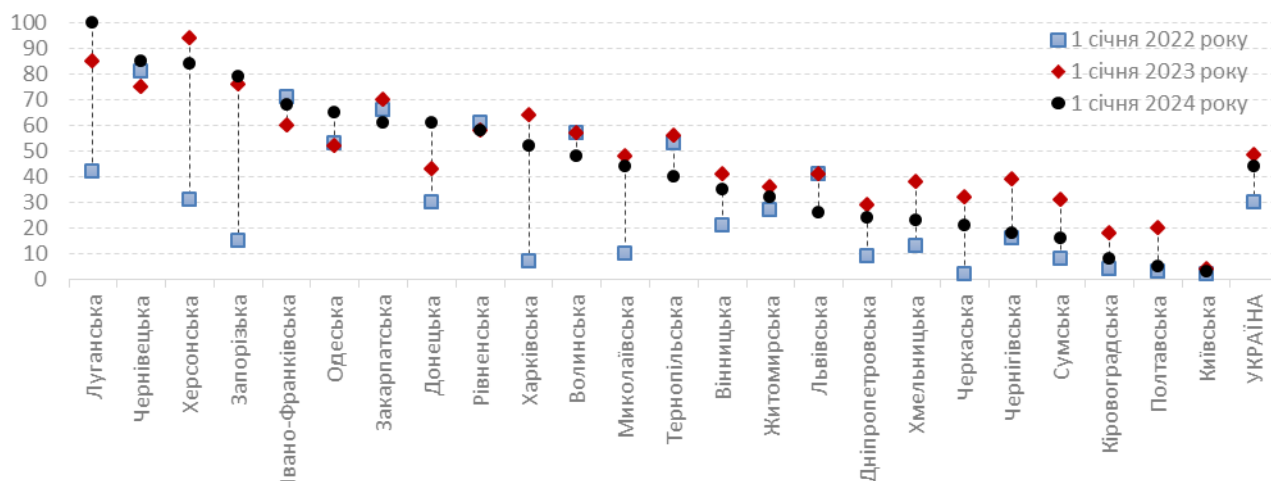


Рис. 1. Динаміка частки територіальних громад у регіонах України з індексом податкоспроможності, що дорівнює або нижче 0,5, % *

* Примітка. Складено автором за даними джерел [1; 2].

Аналізуючи зміну значення показника у регіональному розрізі, варто наголосити на трьох аспектах:

- *по-перше*, чітко прослідковується погіршення фінансового стану та втрата економічного потенціалу громадами у регіонах, де історично сконцентрувалися значні виробничі потужності. Громади на цих територіях до війни характеризувалися високою фінансовою спроможністю. Натомість, станом на 1 січня 2024 р. 100% територіальних громад у Луганській області, 84% громад – у Херсонській, 79% – у Запорізькій, 61% – у Донецькій, 52% – у Харківській, 44% – у Миколаївській областях мають рівень податкової спроможності, що дорівнює або нижче ніж 0,5;

- *по-друге*, значна кількість територіальних громад Заходу України (тепер – громад тилкових регіонів), внаслідок історично зумовленого процесу розміщення продуктивних сил, характеризуються вдвічі нижчим індексом податкоспроможності ніж середнє по Україні: 85% територіальних громад у Чернівецькій області, 68% – в Івано-Франківській, 61% – у Закарпатській, 58% – у Рівненській, 48% – у Волинській областях. В умовах війни індекси податкоспроможності громад цих регіонів суттєвих змін не зазнали, не зважаючи на переміщення сюди значного трудового ресурсу та релокацію бізнесу. Нарощення економічного потенціалу спостерігалось тільки у Львівській та Тернопільській областях;

- *по-третє*, прикладом фінансової стійкості є територіальні громади у регіонах, які у 2022 р. були окуповані та звільнені (Київська, Сумська, Чернігівська). Частка громад з індексом податкоспроможності вдвічі нижчим ніж середнє по країні у цих регіонах зросла у 2022 р., однак у наступному «повернулася» до рівня довоєнного 2021 р. Високу податкову спроможність «зберегли» громади Дніпропетровської, Кіровоградської, Полтавської та Одеської областей, економічно розвинених регіонів, які в умовах війни знаходять у стані підвищеної воєнної загрози через близькість до лінії зіткнення.

По завершенню другого року повномасштабної війни на території України посилилися диспропорції за рівнем податкової спроможності громад. На тлі збільшення кількості громад з низькими показниками надходження

ПДФО на особу прослідковується збільшення розриву між найбагатшими і найбіднішими – громад з високим індексом податкоспроможності стало менше, кількість громад у кризовому стані зросла.

Вплив на зміну індексу податкоспроможності територіальних громад в умовах війни мають два чинники: віддаль від зони бойових дій та наявний економічний потенціал. Громади з високим рівнем економічного потенціалу характеризуються вищою фінансовою стійкістю навіть в умовах близької віддалі від лінії зіткнення (громади Дніпропетровщини, Одещини). Натомість громади Заходу України, які знаходять у відносній безпеці, та куди переміщено підприємства і переїхали люди, історично володіючи недостатнім економічним потенціалом, були не в змозі покращити свої фінансові показники.

Література

1. *Open Budget*. Державний вебпортал бюджету для громадян. URL: <https://openbudget.gov.ua/>
2. Індекс податкоспроможності територіальних громад. *Дія. Набір даних*. URL: <https://data.gov.ua/dataset/16d1c249-8d91-424f-be44-b33bc2a8c379>

Руденко В. В.,
д.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування,
Вінницький навчально-науковий інститут економіки ЗУНУ,
м. Вінниця, Україна

ОПОДАТКУВАННЯ ПРЕДМЕТІВ РОЗКОШІ: РЕАЛЬНІСТЬ І ПЕРСПЕКТИВИ

Податок на розкіш є одним із найбільш обговорюваних податків для впровадження політики соціальної справедливості, який є надзвичайно актуальним і затребуваним. Незалежно від того, чи здається це своєчасним, чи трохи запізнілим, кожна держава зацікавлена у заходах, щоб змусити заможних осіб платити більше податків, і, отже, вирішити питання перерозподілу

багатства через оподаткування предметів розкоші.

У світовій практиці оподаткування предметів розкоші забезпечується як при оподаткуванні споживання таких речей (непрямі податки: акцизний податок, податок з продажу, ПДВ), так і при оподаткуванні права власності на такі об'єкти (податки на майно: податок на транспортні засоби, земельний податок, податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки). Зокрема, в Індії, Іспанії, Франції та Швеції об'єктом оподаткування податком на розкіш є: будівлі, споруди, транспортні засоби, цінні папери та акції; в Пакистані – банківські та пенсійні внески, страхові поліси; в Іспанії – патенти на авторські права; в Уругваї – коштовності, твори мистецтва, антикваріат. У Китаї податки на предмети розкоші застосовуються до будь-яких товарів, які можна віднести до розкоші. Це дорогі годинники, парфуми, одяг, вино, електроніка. А в Таїланді податок на розкіш стягується з користувачів мережі Інтернет [1, с. 66].

Запровадження оподаткування предметів розкоші спричиняє певні позитивні та негативні наслідки: підвищує ціну предметів розкоші, переважно позиційних товарів; збільшує надходження до бюджету держави; зменшує наявний дохід заможних людей; обумовлює падіння попиту та пропозиції на предмети розкоші; запускає торгівлю на чорному ринку; змінює поведінку платників податків у бік девіантної [2].

Отже, оподаткування предметів розкоші є складним питанням, яке потребує ретельного розгляду. Хоча таке оподаткування може генерувати бюджетні надходження для держави та зменшувати нерівність у доходах, воно також може чинити негативний вплив на споживачів й індустрію предметів розкоші. Держави повинні знайти баланс між забезпеченням фіскальних інтересів та досягненням справедливості податкової системи. Відтак розвиток оподаткування предметів розкоші вбачається у певних напрямках [3]:

1. Переоцінка та коригування: держави повинні періодично оцінювати ефективність податків на предмети розкоші та бути відкритими для коригування податкових ставок і їх порогових значень на основі економічних умов і розвитку ринку предметів розкоші.

2. Дослідження поведінки споживачів: розуміння державами того, чи справді споживачі зменшують споживання предметів розкоші через високі податки, чи вони адаптуються, переходячи на інші продукти чи бренди, має вирішальне значення.

3. Глобальна гармонізація: у сучасному світі досягнення певного рівня гармонізації оподаткування предметів розкоші між країнами дозволить запобігти ухиленню від сплати податків заможними особами, а також забезпечить більш справедливий розподіл податкового тягара на такі предмети.

4. Винятки та категоризація: держави повинні вивчити можливість більш точної категоризації предметів розкоші. Певні високоякісні продукти, такі як екологічні предмети розкоші або продукти, які підтримують ремісничу майстерність, можуть оподатковуватись із застосуванням пільг.

5. Прозорість і гласність: державам варто зосередитися на прозорості використання податкових надходжень на благо суспільства, а також інформувати громадськість про мету оподаткування предметів розкоші, крім формування доходів бюджету, включаючи перерозподіл багатства та стримування демонстративного споживання.

6. Технології та правозастосування: використання технологій для ефективного адміністрування податків є сферою, яка має значні перспективи. Із зростанням електронної комерції держави можуть використовувати аналітичні дані та цифрові інструменти, щоб ефективніше відстежувати придбання предметів розкоші та мінімізувати ухилення від оподаткування.

7. Еволюція ринку предметів розкоші: дуже важливо уважно стежити за динамікою розвитку ринку предметів розкоші. З появою нових сегментів розкоші та зміною споживчих уподобань політика держави щодо оподаткування розкоші повинна відповідним чином адаптуватися, щоб залишатися актуальною.

Таким чином, майбутнє оподаткування предметів розкоші невизначене, проте воно має потенціал для зростання та вдосконалення. Збалансування цілей формування доходів бюджету, перерозподілу суспільного багатства та

стримування надмірного споживання буде постійною проблемою. Для держав життєво важливо постійно оцінювати та коригувати податкову політику, враховувати глобальний контекст і залучати громадськість до діалогу навколо оподаткування предметів розкоші. Лише завдяки цим узгодженим зусиллям податки на розкіш можуть досягти своїх цілей і зробити позитивний внесок у розширення фіскального і соціального ландшафту оподаткування.

Література

1. Krainii P. Category of equity in the context of the luxury tax implementation. *European Journal of Law and Public Administration*. 2019. Vol. 6. Is. 2. Pp. 61-69.
2. Johnson P. Luxury Tax. URL: <https://www.wallstreetmojo.com/luxury-tax/> (дата звернення: 05.06.2024).
3. Luxury Tax: Indirect Taxation on High End Products. URL: <https://fastercapital.com/content/Luxury-Tax--Indirect-Taxation-on-High-End-Products.html> (дата звернення: 05.06.2024).

Токар А. В., здобувач
 Науковий керівник: **Сідельникова Л. П.,**
д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів,
обліку та оподаткування,
Херсонський національний технічний університет,
м. Хмельницький, Україна

ВПЛИВ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИДАТКІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ

Розглядаючи фіскальний простір держави як макроекономічне середовище, в межах якого формуються відносини щодо акумулювання і використання коштів Державного бюджету України, не можна не констатувати поглиблення його асиметрій у 2022-2024 роках як наслідку гуманітарної

катастрофи через повномасштабне вторгнення російської федерації. Бюджетних доходів, які продукує вітчизняна економіка, навіть з урахуванням допомоги наших іноземних партнерів, катастрофічно не вистачає для забезпечення виконання функцій держави, а структура доходів та податкових надходжень державного бюджету в умовах війни схильна до значних коливань.

В таблиці 1 розглянемо обсяги видатків бюджету, які були профінансовані у 2020-2023 роках та мають бути забезпечені фінансуванням у 2024 році, і розрахуємо структуру видаткової частини державного бюджету.

Таблиця 1

Структура видатків

Державного бюджету України у 2020-2024 роках *

Показники	2020 рік		2021 рік		2022 рік		2023 рік		2024 рік (Закон про ДБУ)	
	млрд. грн.	пит. вага,%	млрд. грн.	пит. вага,%	млрд. грн.	пит. вага,%	млрд. грн.	пит. вага,%	млрд. грн.	пит. вага,%
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Загальнодержавні функції	163,8	12,72	206,6	13,87	202,0	7,47	296,1	7,38	531,6	16,07
Оборона	120,4	9,35	127,5	8,56	1142,9	42,24	2097,6	52,25	1192,3	36,03
Громадський порядок, безпека та судова влада	157,7	12,24	174,4	11,70	443,3	16,39	574,6	14,31	480,5	14,52
Економічна діяльність	168,9	13,11	181,0	12,14	95,4	3,53	134,3	3,35	138,8	4,19
Охорона навколишнього природного середовища	6,6	0,52	8,2	0,55	4,7	0,17	5,2	0,13	10,6	0,32
Житлово-комунальне господарство	0,1	0,01	0,2	0,01	0,5	0,02	8,4	0,21	0,5	0,02
Охорона здоров'я	124,9	9,70	170,5	11,44	184,3	6,81	179,3	4,47	200,7	6,07
Духовний та фізичний розвиток	9,8	0,76	16,0	1,07	11,1	0,41	11,8	0,29	17,8	0,54
Освіта	52,9	4,10	63,8	4,28	58,5	2,16	60,5	1,51	68,7	2,08
Соціальний захист та соціальне забезпечення	322,7	25,06	339,3	22,77	426,0	15,75	469,3	11,69	476,8	14,41
Міжбюджетні трансферти	160,2	12,44	202,7	13,60	136,8	5,06	177,4	4,42	190,7	5,76
Разом	1288,0	100,00	1490,3	100,00	2705,4	100,00	4014,4	100,00	3309,0	100,00

*Примітка. Складено автором за даними джерел [1].

Дані таблиці 1 свідчать, що до повномасштабного вторгнення РФ чверть видатків державного бюджету спрямовувалася на соціальний захист та соціальне забезпечення населення. Так, у 2020 році ця стаття займала 25,06% загального обсягу видатків бюджету; у 2021 році – 22,77%.

Приблизно на однаковому рівні в межах 12-14% видаткової частини в цей період здійснювалося фінансування видатків на виконання загальнодержавних функцій; громадський порядок, безпеку та судову владу; економічну діяльність, а також на фінансову підтримку місцевих бюджетів у вигляді міжбюджетних трансфертів. Натомість, на таку важливу складову державних видатків, як видатки на оборону, напередодні повномасштабної російської агресії було виділено всього 9,35% видатків державного бюджету у 2020 році та ще менше – 8,56% у 2021 році.

2022 рік істотно переформатував структуру видатків державного бюджету. Пріоритетним напрямом витрачання бюджетних коштів стало підтримання обороноздатності нашої держави. У 2022 році видатки на оборону становили 42,24% видатків державного бюджету; у 2023 році – 52,25%. У видаткову частину Державного бюджету України на 2024 рік оборонні видатки закладені у сумі на 900 млрд. грн. менше, ніж у попередньому році, що, відповідно, знизило їхню питому вагу до 36,03%. Разом з тим, нагадаємо, що це – початковий річний план, який ще неодноразово уточнюватиметься протягом бюджетного року, адже невизначеність через війну та неможливість побудови якісних прогнозних трендів щодо розвитку військових подій та економічних наслідків ускладнює прогнозування фіскальних ризиків та перспектив, а відповідно – і бюджетних показників.

Отже, проаналізувавши фактичні дані щодо видатків державного бюджету в період 2020-2023 років і планові показники 2024 року, можемо констатувати зростання обсягів бюджетного дефіциту. Так, якщо у 2020 році нестача коштів становила 212,0 млрд. грн.; а у 2021 році навіть знизилася до 193,4 млрд. грн., то у 2022 році цей показник сягнув 918,0 млрд. грн.; у 2023 році перевищив психологічну межу у трлн. гривень і

склав 1342,4 млрд. грн., а у 2024 році планується подальше поглиблення розбалансування доходів і видатків державного бюджету до суми в 1540,5 млрд. грн.

Зрозуміло, що за таких обставин уряд вимушений активно позичати. Причому, внутрішні джерела фінансування бюджетного дефіциту в умовах воєнного стану є досить обмеженими, тому акцент робиться на зовнішніх державних запозиченнях.

Альтернативою є підвищення ефективності податкової політики в Україні, для чого слід провести якісну реформу системи оподаткування. Це дасть поштовх для розбудови малого та середнього бізнесу, соціально-економічного розвитку країни, виведе бізнес з тіні і поступово зробить Україну привабливою державою для інвестицій, що забезпечить сталі соціальні гарантії її населенню.

Література

1. Звітність про виконання Зведеного бюджету України. *Open Budget*. URL: <https://openbudget.gov.ua> (дата звернення: 26.05.2024).

Удова Л. О.,
*к.е.н., старший науковий співробітник, старший
науковий співробітник відділу форм і методів
господарювання в агропродовольчому комплексі,
Державна установа «Інститут
економіки та прогнозування НАН України»,
м. Київ, Україна*

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА АГРОВИРОБНИКІВ ТА СІЛЬСЬКОГО РОЗВИТКУ

Для державної підтримки виробників сільськогосподарської продукції щорічно законом про державний бюджет передбачається певний обсяг коштів за низкою бюджетних програм, реалізація яких

здійснюється відповідно до Порядків використання коштів, затверджених постановами Кабінету Міністрів України. Основними розпорядниками коштів державного бюджету, що спрямовуються безпосередньо на підтримку аграрного сектору, є Міністерство аграрної політики та продовольства України та Міністерство економіки України. Законом України «Про Державний бюджет України на 2024 рік» [1] для підтримки аграріїв передбачено кошти в обсязі 1081 млн. грн. За програмою «Фінансова підтримка сільськогосподарських товаровиробників», за рахунок коштів загального фонду держбюджету, передбачено 205 млн. грн. Ці кошти спрямують за двома напрямками: для надання сімейним фермерським господарствам доплати за єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування; для державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників, які використовують меліоровані землі, та організацій водокористувачів.

За бюджетною програмою «Підтримка фермерських господарств та інших виробників сільськогосподарської продукції», за рахунок коштів загального фонду держбюджету, передбачено 796 млн. грн. Зазначені кошти спрямують за такими напрямками: бюджетна субсидія на 1 га аграріям, які обробляють до 120 га земель сільськогосподарського призначення (4 тис. грн. на 1 га); окрема бюджетна субсидія на 1 га для аграріїв з деокупованих територій та тих територій, на яких завершені бойові дії (8 тис. грн. на 1 га); спеціальна бюджетна дотація для утримання ВРХ (корів) усіх напрямів продуктивності (фермери, що утримують від 3 до 100 корів, зможуть отримати 7 тис. грн. на одну голову); спеціальна бюджетна дотація для утримання маточного поголів'я кіз та/або овець (2 тис. грн. на одну голову для тих, хто утримує від 5 до 500 голів кіз та овець) [2].

За програмою «Надання кредитів фермерським господарствам», за рахунок коштів спеціального фонду держбюджету, передбачено 80 млн. грн. Зазначені кошти будуть спрямовані через Український державний фонд підтримки фермерських господарств для надання безвідсоткових кредитів

виключно фермерським господарствам. Відновив роботу Фонд часткового гарантування кредитів в сільському господарстві, діяльність якого спрямована на підтримку дрібних, малих та середніх фермерів, які обробляють землю до 500 га. У квітні 2024 р. відновлено дію урядової програми компенсацій аграріям 25% вартості придбаної техніки і обладнання вітчизняного виробництва, на яку передбачено 1 млрд. грн.

У рамках урядової програми «єРобота» за бюджетною програмою «Надання грантів для створення або розвитку бізнесу» передбачено 1370 млн. грн. Зазначені кошти будуть спрямовані для створення або розвитку тепличного господарства, садівництва, ягідництва, виноградарства; для започаткування/розвитку бізнесу, в тому числі на ветеранський компонент «Грант для ветеранів».

Урядова грантова програма підтримки малого та середнього бізнесу «єРобота» діє з 1 липня 2022 року, передбачає підтримку малого і середнього бізнесу. Серед її переваг – можливість для кожного бажаючого створити чи розвивати власний бізнес за напрямками «Своя справа», «Свій сад», «Своя теплиця», «Новий рівень». З початку дії програми виплачено 824,1 млн. грн. 187 суб'єктам господарювання, зокрема, 616,7 млн. грн. отримали 147 господарств на розвиток садівництва, ягідництва і виноградарства та 207,4 млн. грн. – 40 підприємств на теплиці. Фінансування за урядовою програмою «єРобота» протягом 2024-2025 років відбувається завдяки підтримці Світового банку в рамках «Екстреного проєкту надання інклюзивної підтримки для відновлення сільського господарства України (ARISE)». Всього з початку 2024 року виплачено 119,2 млн. грн. 30 агровиробникам, зокрема, на сади виплачено 79,6 млн. грн. 21 господарству, ще 9 отримали 39,5 млн. грн. на теплиці [3].

За програмою «Забезпечення функціонування фонду розвитку підприємництва» передбачено 18 млрд. грн., значна частина цих коштів буде спрямована на компенсацію відсоткових ставок програми «Доступні кредити 5-7-9%», якою активно користуються сільськогосподарські товаровиробники.

Також бюджетною програмою «Компенсація витрат за гуманітарне

розмінування земель сільськогосподарського призначення» передбачено 3 млрд грн, в т. ч., за рахунок загального фонду державного бюджету – 1 млрд. грн., за рахунок спеціального фонду державного бюджету – 2 млрд. грн. Частину цих коштів планується спрямувати на підтримку сільгосп підприємств, які купуватимуть послуги з розмінування через аукціон.

Зазначені бюджетні програми матимуть як прямий вплив на стимулювання аграрного виробництва, так і опосередкований вплив на розвиток сільських територій.

Література

1. Закон України «Про Державний бюджет України на 2024 рік». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3460-20#Text>.
2. Уряд розширив напрями підтримки для фермерських господарств. *Міністерства аграрної політики та продовольства України*. URL: <https://minagro.gov.ua> (дата звернення: 07.06.2024).
3. Ще 10 агрогосподарств отримали 45 млн. гривень грантової підтримки на сади і теплиці. *Міністерства аграрної політики та продовольства України*. URL: <https://minagro.gov.ua/news> (дата звернення: 09.06.2024).

Швець С. М.,
к.е.н., доцент, старший науковий
співробітник відділу моделювання та
прогнозування економічного розвитку,
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»,
м. Київ, Україна

ДЕРЖАВНИЙ БОРГ ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Борговий фактор опинився у центрі економічних дебатів зі збільшенням частоти і тривалості економічних криз у світі. Не менш актуальною проблема

стрімкого нарощення державою своїх боргових зобов'язань є і для України. Станом на початок 2024 р. рівень державного боргу до ВВП дорівнював 84,4%. З 2015 р. обсяг державного боргу стабільно перевищує обсяг пропозиції грошової маси (рис. 1).

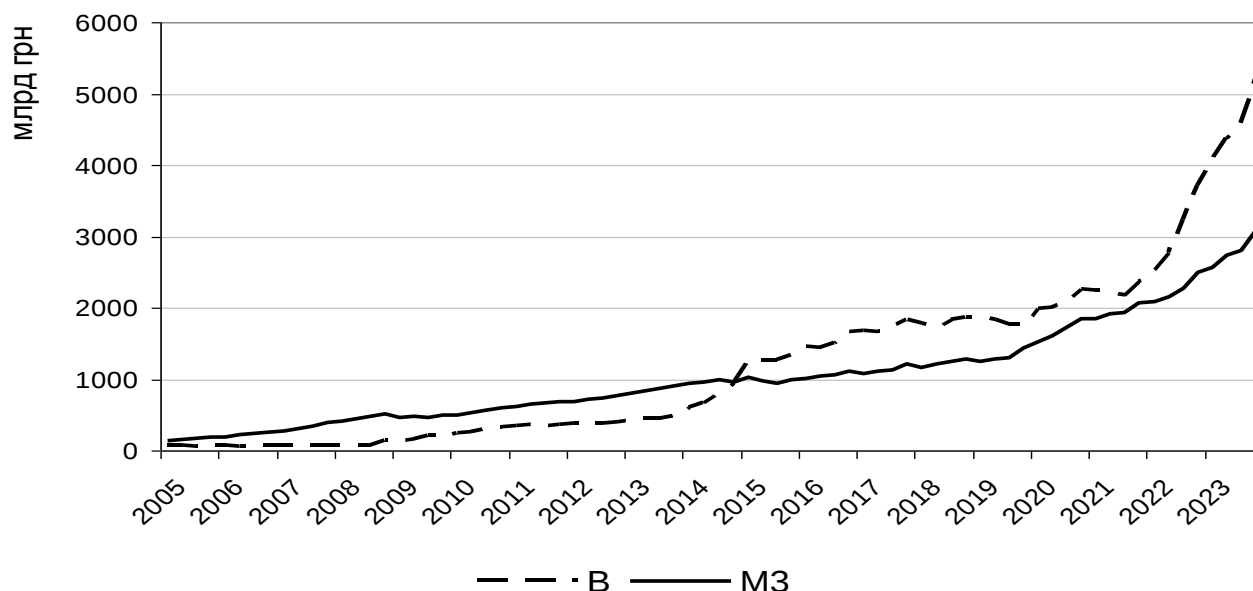


Рис. 1. Порівняльна динаміка державного боргу і грошового агрегату М3 в Україні упродовж 2005-2023 рр.

Джерело: Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/>, Міністерство фінансів України. URL: <https://www.mof.gov>.

Найбільш активно Україна почала запозичувати в 2022 р., коли російсько-українська війна набула повномасштабного характеру (див. рис. 1). Високий попит держави на тимчасово вільні грошові залишки звужує інвестиційний потенціал реального сектора, оскільки завдяки ефекту витіснення збільшується вартість позичкового капіталу. З розширенням спостереження до 20-річної ретроспективи добре видно, що кризові періоди розвитку економіки України кореспондуються з прискореним нарощенням державою боргів, тоді як стабілізація та відновлення темпів економічного зростання передбачають першочергове використання тимчасово вільних грошових залишків для кредитування реального сектора (рис. 2).



Рис. 2. Демонстрація негативного впливу прискорення динаміки державних запозичень на темпи економічного зростання в Україні в 2005-2023 рр.

Джерело: Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>, Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/>, Міністерство фінансів України. URL: <https://www.mof.gov>.

Для проведення більш детального аналізу скористаємося результатами емпіричної оцінки визначення зв'язку між широкими грошима і державним боргом [1, 2]:

$$M_t = k_d (B_t + s_t B_t^*) e^{\frac{B_t + s_t B_t^*}{P_t \bar{Y}} \frac{\bar{B} + \bar{B}^*}{\bar{Y}}} \quad (1),$$

де: M – це широкі гроші; B і B^* – це державний борг в національній та іноземній валютах; Y – це обсяг виробництва; P – це загальний рівень цін; k_d – це ступінь домінування і дефіс над індикаторами фіксує стаціонарний рівень.

Використовуючи рівняння кількісного обміну, співвідношення (1) набуває вигляду:

$$\frac{Y_t}{\bar{Y}} = \frac{(B_t + s_t B_t^*)}{\bar{B} + \bar{B}^*} e^{\frac{1}{\bar{Y}} \left(\frac{B_t + s_t B_t^*}{M_t} \frac{\bar{B} + \bar{B}^*}{\bar{M}} \right)} \quad (2)$$

Зведення на графіку ключових компонентів рівняння (2) наочно демонструє, що ВВП-розрив є релевантним відхиленню відношення державного боргу до широкої грошової маси від стаціонарного стану, що слугує маркером переломних моментів у часовій ретроспективі розвитку економіки України (рис. 3).

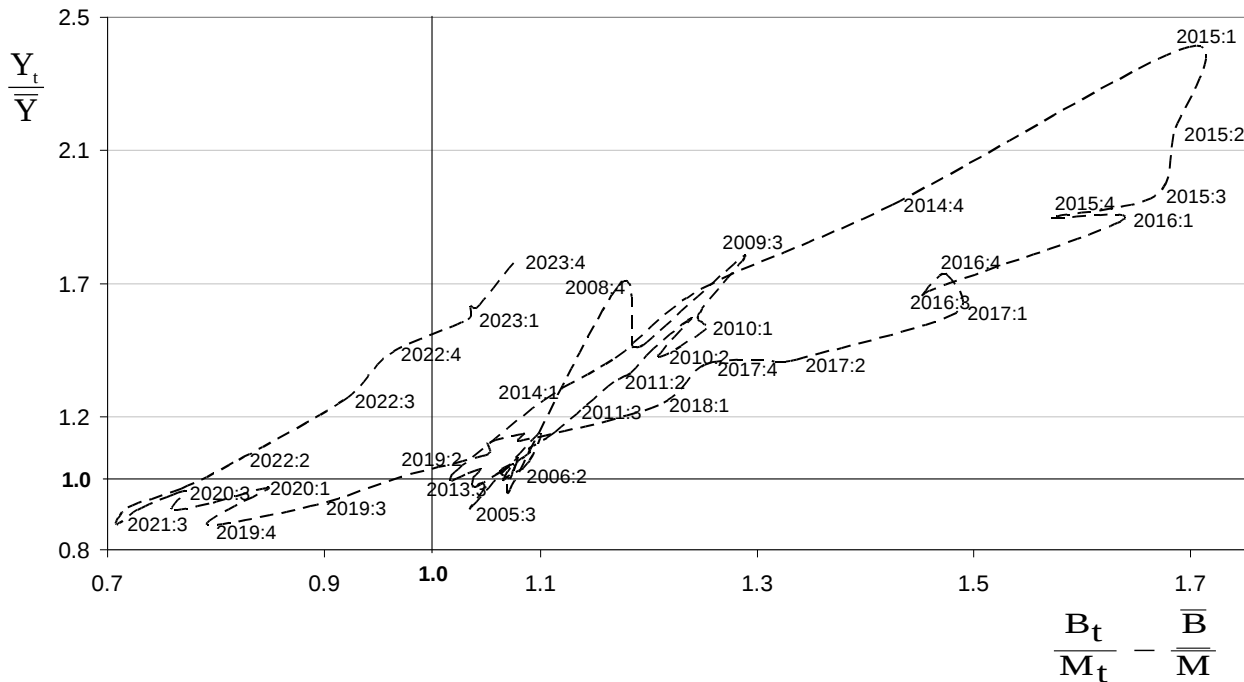


Рис. 3. Залежність між ВВП-розривом і відхиленням відношення державного боргу до широкої грошової маси від стаціонарного стану в 2005-2023 рр.

Джерело: Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>, Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/>, Міністерство фінансів України. URL: <https://www.mof.gov>.

З кінця 2022 р. економіка України розвивається з переважним використанням ресурсу запозичень держави на зовнішньому і внутрішньому ринках капіталу (див. рис. 3). Вказаний тренд поряд із вирішенням ситуативних питань, пов'язаних з приборканням фіскальних розривів, наближає економіку України до чергової поворотної точки, коли прискорення динаміки цінових і валютних коливань стає несумісною з динамікою сталого розвитку.

Література

1. “Brad” Crayne, RB., Williams, X., & Neupane, RC. (2021) The M2 money supply, the economy, and the national debt: A mathematical approach. *Appl Math* 12, P. 835-865. URL: <https://doi.org/10.4236/am.2021.129056>.
2. Shvets, S. Dominance score in the fiscal-monetary interaction. *National Accounting Review*. 2023. № 5(2). P. 186-207. URL: <https://doi.org/10.3934/NAR.2023012>

Шулюк Б. С.,
д.е.н., доцент, професор кафедри фінансів імені С. І. Юрія,
Західноукраїнський національний університет,
м. Тернопіль, Україна

КРИТЕРІЇ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЄКТІВ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА: СПЕЦИФІКА ВИЗНАЧЕННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

Невід’ємним елементом партнерської взаємодії органів державної влади (місцевого самоврядування) та суб’єктів підприємницької діяльності є визначення критеріїв результативності реалізації спільних проєктів. Вони характеризуються якісними і кількісними показниками, а також прямими й оберненими взаємозв’язками між ними. Водночас наявна складність у розробленні вимірювальних процедур, адже реалізовані заходи здебільшого пов’язані з отриманням якісних результатів, які практично неможливо кількісно виміряти. Відтак рекомендуємо використовувати методику розрахунку: відносних і порівняльних показників, зокрема співвідношення між досягнутими результатами (ефектами) і витратами, пов’язаними із забезпеченням цих результатів; фактично досягнутих і необхідних результатів. На наше переконання, вимірювальні показники доцільно розглядати як перевищення ефекту від здійснення партнерських дій і заходів над витратами на їх

розроблення й реалізацію.

На думку К. Павлюк і С. Павлюка, у процесі реалізації проєктів партнери повинні орієнтуватися на критерії результативності, які забезпечують ефективне використання бюджетних коштів, врахування фінансових інтересів приватного партнера та суспільних потреб [1, с. 13]. Вважаємо, що їх доцільно поділити на критерії внутрішньої та зовнішньої результативності (рис. 1). Водночас оцінити реальну результативність партнерських відносин держави і суб'єктів підприємницької діяльності можливо лише в кожному окремому випадку такої співпраці.



Рис. 1. Критерії результативності реалізації проєктів державно-приватного партнерства*

*Побудовано автором.

На нашу думку, критерії результативності реалізації партнерських проєктів органів державної влади (місцевого самоврядування) та суб'єктів підприємницької діяльності мають визначатися з урахуванням таких оцінок, які ґрунтуються на досягненні індивідуальних цілей учасників ДПП. З цього

приводу О. Солодовнік зазначає, що «між цими інтересами об'єктивно існує протиріччя (держава як партнер виражає й обстоює суспільні інтереси, а приватний партнер – приватні)» [2, с. 133]. Так, бізнес зацікавлений у забезпеченні фінансової стійкості на ринку, здобутті конкурентних переваг, можливості здійснення діяльності в раніше недоступних сферах економіки. Держава прагне залучити суб'єктів комерційних структур для вирішення соціально значущих проблем, відновлення чи будівництва об'єктів інфраструктури, особливо в умовах післявоєнної відбудови України. Водночас учасники партнерства повинні враховувати умови реалізації проєкту та пов'язані з ними чинники впливу (зростання інфляції, зміну облікової ставки, наявності бюджетних обмежень споживачів тощо), що суттєво впливають на кінцеву вартість наданих послуг чи виготовлених товарів. Адже основною метою реалізації партнерських проєктів є розвиток об'єктів інфраструктури при здійсненні найменших витрат і одночасному наданні високоякісних послуг. Вважаємо, що дотримання критеріїв результативності необхідно відстежувати впродовж всього життєвого циклу проєкту державно-приватного партнерства, а після завершення важливо проаналізувати рівень досягнення поставлених цілей партнерами.

Зважаючи на це, органам державної влади чи місцевого самоврядування необхідно здійснювати постійний моніторинг і контроль за реалізацією партнерських проєктів з метою координації діяльності учасників. Контрольні заходи дадуть змогу забезпечити дотримання сторонами угоди ДПП взятих зобов'язань, зокрема: якісне надання послуг у певній сфері інфраструктури; своєчасне здійснення платежів; ефективне управління ризиками; реагування на виклики зовнішнього середовища в контексті виникнення загроз і нових можливостей для проєкту.

Вважаємо, що використання чітко окреслених критеріїв результативності дозволить раціонально планувати джерела формування та напрями використання фінансових ресурсів проєктів державно-приватного партнерства, здійснювати ефективний контроль за рухом фінансових потоків, відстежувати

стан здійснених платежів і розрахунків з постачальниками та замовниками, оцінювати результати фінансової, інвестиційної та господарської діяльності учасників партнерства.

Література

1. Павлюк К. В., Павлюк С. М. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави. *Наукові праці КНТУ. Економічні науки*. 2010. Вип. 17. С. 10-19.

2. Солодовнік О. О. Комплексне оцінювання реалізації інтересів сторін публічно-приватного партнерства. *Проблеми економіки*. 2017. № 2. С. 132-139.

Ярова Ю. М.,
к.е.н., викладач кафедри фінансів,
банківської справи та страхування,
Вінницький навчально-науковий інститут економіки
Західноукраїнського національного університету,
м. Вінниця, Україна

ВПЛИВ ФІНАНСОВОЇ ГРАМОТНОСТІ НА ФІНАНСОВУ ДІЯЛЬНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Фінансова грамотність відіграє вирішальну роль у формуванні фінансових рішень і діяльності окремих осіб і суб'єктів господарювання. Розуміючи концепції, пов'язані з управлінням грошима, інвестиціями та фінансовим плануванням, люди можуть надати собі можливість робити обґрунтований вибір, який може вплинути на їхній економічний добробут. Фінансова грамотність стає все більш важливою в умовах сучасної економіки, де фінансові ризики та можливості постійно зростають. Для суб'єктів господарювання, незалежно від їх розміру чи галузі діяльності, володіння фінансовими знаннями та навичками стає ключовим фактором успішності та стійкості.

Фінансова грамотність охоплює розуміння фінансових понять, навички управління фінансами та здатність приймати обґрунтовані фінансові рішення. Для суб'єктів господарювання це означає вміння ефективно управляти фінансами, планувати бюджет, розраховувати прибутки та ризики. Фінансова грамотність спрямована на подолання бідності, зменшення економічних ризиків, вирішення проблеми надмірного боргового навантаження та підвищення прибутковості домогосподарств і підприємців [1, с. 130].

Фінансова грамотність – це сукупність знань і навичок, які формують правильне ставлення до особистих грошей і дозволяють людині приймати вигідні для себе рішення [2].

Фінансова грамотність веде до кращого прийняття фінансових рішень, оскільки вона надає людям знання та навички орієнтуватися у складному світі фінансів. По-перше, фінансово грамотні люди можуть робити свідомий вибір щодо інвестицій. Вони мають здатність оцінювати різні варіанти інвестування, розуміти ризики та приймати рішення, які відповідають їхнім фінансовим цілям. Розуміючи відсоткові ставки, умови позик і стратегії погашення боргу, фінансово грамотні люди можуть не потрапити в боргові пастки та підтримувати здоровий фінансовий профіль. Навчившись складати бюджет, встановлювати фінансові цілі та створювати плани заощаджень, люди можуть забезпечити своє фінансове майбутнє та створити міцну основу для довгострокової фінансової стабільності.

Хоча фінансова грамотність є важливою, вона не гарантує фінансового успіху через різні зовнішні чинники, які можуть вплинути на фінансовий стан людини. Економічні фактори, які не залежать від індивідуального контролю, такі як рівень інфляції, коливання ринку та глобальні економічні тенденції, можуть суттєво впливати на фінансову стабільність незалежно від рівня фінансової грамотності. Крім того, несподівані обставини, такі як невідкладна медична допомога, стихійні лиха або втрата роботи, можуть зірвати навіть найбільш продумані фінансові плани, підкреслюючи обмеження покладатися виключно на фінансову грамотність для забезпечення свого фінансового

майбутнього. Крім того, фінансові ринки можуть бути непередбачуваними, що призводить до несподіваних результатів, які можуть поставити під сумнів фінансові рішення, прийняті навіть найбільш фінансово грамотними людьми [3, с. 49].

Фінансова грамотність може сприяти економічному зростанню, надаючи людям можливість брати активну участь в економічній діяльності. По-перше, фінансово грамотні люди з більшою ймовірністю починають бізнес. Маючи глибоке розуміння фінансових концепцій, таких як бюджетування, управління грошовими потоками та оцінка ризиків, підприємці-початківці можуть започаткувати та підтримувати успішні підприємства, тим самим сприяючи створенню робочих місць та економічному розвитку. По-друге, фінансово грамотні люди з більшою ймовірністю зроблять внесок в економіку шляхом інвестицій. Приймаючи обґрунтовані інвестиційні рішення, люди можуть підтримувати бізнес, галузі та загальне економічне зростання. Крім того, фінансово грамотні люди можуть краще використовувати фінансові ресурси шляхом максимізації свого потенціалу за допомогою стратегічного планування, управління ризиками та довгострокових стратегій накопичення багатства [3, с. 49].

Незважаючи на потенційні переваги фінансової грамотності, доступність залишається серйозною проблемою для багатьох людей, особливо тих, хто походить із неблагополучного середовища. Крім того, обмежені ресурси, такі як відсутність наявного доходу або активів для інвестування, можуть перешкоджати здатності ефективно застосовувати фінансові знання, підкреслюючи системні перешкоди, які заважають широкому розширенню можливостей через фінансову грамотність.

Підсумовуючи, розширення можливостей суб'єктів господарювання через фінансову грамотність є складним і багатогранним процесом, який може мати як позитивні, так і складні наслідки. Хоча фінансова грамотність може сприяти прийняттю кращих фінансових рішень і сприяти економічному зростанню, вона не є надійним рішенням для досягнення фінансового успіху, і

її доступність залишається критичною проблемою. Визнаючи сильні сторони та обмеження фінансової грамотності, політики, освітяни та окремі люди можуть працювати над створенням більш інклюзивного та поінформованого фінансового середовища, який дає кожному можливість брати активну участь в економіці та отримувати від неї користь. Недостатня фінансова грамотність призводить до негативних наслідків як для особистого добробуту населення, так і для економіки в цілому. Підвищення фінансової грамотності сприяє зменшенню фінансових ризиків та збільшенню прибутковості. Суб'єкти господарювання, які володіють фінансовою грамотністю, можуть ефективніше планувати і розподіляти фінансові ресурси.

Література

1. Бречко О. Фінансова і цифрова грамотність як базові складові розвитку сучасного інформаційного суспільства. *Регіональні аспекти розвитку продуктивних сил України*. 2019. Вип. 24. С. 129-135. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/38305/1/%d0%91%d1%80%d0%b5%d1%87%d0%ba%d0%be.pdf>.
2. Що таке фінансова грамотність і навіщо вона потрібна? *Фонд гарантування вкладів фізичних осіб*. URL: <http://surl.li/vjrb>.
3. Гаврилко Т. О., Довгань М. М. Фінансова грамотність населення: вітчизняний та зарубіжний досвід. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Вип. 30 (2). С. 48-52.

СЕКЦІЯ 2. БАНКІВСЬКА СИСТЕМА ТА ЇЇ РОЛЬ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ ДЕРЖАВИ

Dong N.,
*Head of the Digital Media Art and
Design program at the Visual,
Arts College of Hunan Mass Media Vocational
and Technical College, China*

VISUAL COMMUNICATIONS AND GAMIFICATION IN FINANCE

Very often, significant attention of managers in the financial sector is given to the collection and processing of financial information, but not enough attention is paid to the form of its presentation (visual communications) and distribution. As a result, good ideas or projects remain unrealized, because during the presentation the speaker failed to convince the audience of their feasibility. These ideas may also not be of interest to consumers.

Any numbers, diagrams or graphic constructions in the presentation process pass through the listener's perception filter. Management of such perception depends not only on the essence of numbers, but also on the correspondence of the visual presentation of financial information to the psychological features of its perception by listeners of information.

A separate example of visual communications in finance is gamification.

Gamification is the introduction of game elements into a non-game context: mobile and web applications. Gamification can be used in various fields such as education, healthcare, retail, finance and banking.

Gamification helps increase engagement, retain users, and make the solution more unique. UI/UX designers use gamification to make interaction with the interface more fun and turn routine processes into pleasant habits.

Here are some examples of gamification:

- accrual of points;

- goals for the day, week or month;
- progress indicators;
- competitions;
- prizes for completing tasks.

Gamification is taking over the app development market, and these are not just empty words - just look at the recent statistics.

In 2016, the value of the global gamification market was estimated at 4.91 billion US dollars, and in 2021 – already at 11.94 billion dollars [1]. Experts predict that the sector will only grow, and by 2025 its value will exceed \$30 billion [2].

More than 70% of Global 2000 companies use gamification and gaming elements in their mobile applications. This includes banking giants: Bank of America, JPMorgan Chase, Wells Fargo, Bank of China [3].

Gamification in banking and finance apps helps you stay relevant, increase conversions, and attract new customers.

Gamification is closely related to human psychology. Many experts have tried to understand why users like to interact with game interfaces. The reasons given varied: from basic needs for recognition, reward and achievement to the desire for self-expression and altruism.

Such studies have helped highlight the key principles of gamification:

1. Come up with a story. A story that can be followed keeps users engaged in the process. Further development of the plot is the motivation to open the application again and again.

2. Use visuals and interactive elements. Visually pleasing elements attract the user's attention and evoke positive emotions. The more understandable and interactive the interface is, the less time the user will spend searching for the desired button. This will directly impact their satisfaction and retention rate.

3. Give feedback on progress. To help users achieve their desired goal, it is necessary to provide them with current information about what is happening and show them tips or hints. Relevant and timely feedback will help you build good relationships with users, and at the same time collect data about their behavior in the

application.

4. Create a sense of achievement. In order to keep users motivated, it is important to give rewards or badges for achieving certain goals and milestones. Most apps run quizzes and challenges to encourage users to use the app.

Let's look at the benefits and challenges of gamification in the banking sector. To successfully build a gamification strategy for the interface, it is important to know not only the positive results, but also the pitfalls.

Benefits of gamification:

1. Increases engagement levels. Game elements transform serious banking applications into creative and interactive platforms for learning and achieving goals. In such interfaces, users are more involved in the process.

2. Increases retention rate. Gamification helps you absorb information. Account statements, receipts, balances and investments combined with gaming elements create an environment conducive to viewing and analyzing large amounts of data.

3. Attracts new clients. Gamification awakens creativity and curiosity - new users are interested in testing unusual interfaces.

Difficulties of gamification:

1. Choose which elements to gamify. A banking application cannot be 100% game. To find a happy medium, you need to carefully choose where to add gaming features.

2. Reach different audiences. The audience of banking applications is users of different ages, with different goals and interests. When creating gaming experiences, it's vital to take these differences into account and find common themes and patterns that work for everyone.

References

1. Value of the gamification market worldwide in 2016 and 2021. *Statista Accounts*. URL : <https://www.statista.com/statistics/608824/gamification-market-value-worldwide/> Accessed 2024, June 02.

2. Gamification market global forecast to 2025. *Statista Accounts*. URL: <https://www.statista.com/statistics/608824/gamification-market-value-worldwide/> Accessed 2024, June 02.

3. Werbach K., Rothbard N. Gamification: Powering Up or Game Over? Knowledge at Wharton. URL : <https://knowledge.wharton.upenn.edu/article/gamification-powering-game/> Accessed 2024, June 03.

Kurmambayeva Z. B.,
PhD, Senior Lecturer,
KazNPU named after Abay, The Republic of Kazakhstan

FINANCIAL LITERACY: THEORETICAL UNDERSTANDING

With the increasing complexity of financial processes in the economy, such as the existence of investment funds, expansion of the range of banking products, insurance systems and reform of the pension system, the need to introduce financial education at all levels of the educational process becomes obvious. Modern financial services, such as bank cards, mobile banking applications and insurance, on the one hand, can improve the quality of life of the population, but on the other hand, most people are not ready to use them effectively. One of the reasons for this is financial illiteracy, especially among vulnerable categories such as pensioners and minors, as well as among those who exhibit destructive behavior and do not strive to understand financial matters, causing panic in society. Financial illiteracy negatively affects not only personal well-being, but also the financial system as a whole. For example, due to improper planning or lack of a clear understanding of their income and expenses, citizens develop accounts payable, and the number of financial pyramids and cases of fraud increases. On a global scale, this could lead to a financial crisis in the country. All this emphasizes the importance of increasing the financial literacy of the population.

Financial literacy as an object of research has a long and rich history. Initially,

these were studies conducted by separate groups of scientists, mainly from the USA. However, recently, improving financial literacy has become an international concern, and research in this area has become widespread. Today, the concept of financial literacy is closely related to terms such as financial education, competence and awareness.

The main difference between these concepts is their degree of prevalence and the depth of coverage of key aspects of financial literacy. S. Haston examined these concepts in more detail and skillfully, analyzing 71 studies from 52 databases and highlighting the main definitions associated with financial literacy [1].

All analyzed definitions presented in S. Haston's article focus on the fact that financial literacy includes knowledge and skills (a set of competencies) in the field of finance. Particular attention should be paid to the official definition of financial literacy presented in OECD documents. Financial literacy is defined as a set of elements such as awareness, knowledge, skills, attitudes (life guidelines) and behavior that allow you to make informed financial decisions to achieve personal financial well-being.

It is worth noting the research conducted as part of the Education Trust Fund project. During its implementation, financial competence was assessed, for which 74 focus group discussions were held in eight countries participating in the project. Based on the results of these discussions, qualities characteristic of financially competent people were identified. The most frequently mentioned qualities were: planning of income and expenses (54%); priority in spending funds on necessary needs (53%); discipline in money management (51%); ability to live within one's means (45%); the ability to regularly save money, even if it is very small amounts (31%) and others [2].

Among other definitions that expand ideas about financial literacy, one can highlight the works of scientists who suggest that financial literacy has a positive impact on consumer income [3], however, there is a point of view that indicates that financial literacy and education have a limited impact on financial result [4].

Important for increasing financial literacy is the environment in which

schoolchildren and students apply. However, as research shows, most parents don't talk to their children about money management, their savings and other financial issues literacy

Financial literacy education is a new direction in the education system of many developing countries. This need is due to modern economic conditions and the active participation of people in interaction with financial institutions from a very early age. It is clear that at school age it is necessary to develop basic concepts and skills that will help children in the future make optimal financial decisions, effectively solve financial problems and timely identify and prevent financial fraud.

Most researchers emphasize the need to introduce an educational program on financial literacy into the education system. However, it is important to note that the implementation of such a program should include four stages: the first two are intended for primary and secondary schools, the third for high school, and the fourth for university courses as an independent discipline.

In addition to lectures, master classes, conferences and seminars can be organized. The main purpose of lectures is to convey the need for students to obtain, understand and evaluate information relevant to making decisions with financial implications. Students must develop the ability to express informed opinions and make effective decisions about the use and management of money, and to apply their knowledge, understanding, skills and values when making purchases and in other financial situations. It also includes making appropriate decisions regarding oneself, other people, society and the environment.

To summarize the discussion of financial literacy and related concepts, financial literacy can be defined as a set of competencies necessary to make informed financial decisions in order to improve personal well-being and minimize financial and time losses.

References

1. Huston S. J. Measuring Financial Literacy. *The Journal of Consumer Affairs*, 2010, vol. 44, no. 2, pp. 296-316.

2. Kempson E., Perotti V., Scott K. Measuring Financial Capability: A New Instrument and Results from Low- and Middle-Income Countries. Washington DC, World Bank, 2013, 176 p.

3. Brown A. M., Collins J. M., Schmeiser M. D., Urban C. State Mandated Financial Education and the Credit Behavior of Young Adults. Divisions of Research & Statistics and Monetary Affairs, Federal Reserve Board, Washington DC, Finance and Economics Discussion Series, 2014, no. 2014-68, 42 p.

4. Fernandes D., Lynch Jr. J. G., Netemeyer R. G. Financial literacy, financial education, and downstream financial behaviors. *Management Science*, 2014, vol. 60, no. 8, pp. 1861-1883.

Алієва Е. С. гизи, здобувач
Науковий керівник: **Чижова Т. В.**,
к.е.н., доцент, доцент кафедри
фінансів, обліку та оподаткування,
Херсонський національний технічний університет,
м. Хмельницький, Україна

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Банківська система є елементом фінансової системи країни. Через банківську систему діє механізм розподілу фінансових ресурсів та грошових коштів, відбувається їх мобілізація та залучення в економічний обіг. Нині політична та військова нестабільність, пандемія Covid-19, значна інфляція і загальна економічна дестабілізація негативно вплинули на банківський сектор та показники діяльності банків, що працюють на території України. Стійкість та стабільність банківського сектору країни є однією з найголовніших передумов досягнення постійного розвитку національної економіки, натомість недостатній їхній рівень може призвести до кризових явищ усередині країни. Потужна банківська система є однією з найважливіших умов для забезпечення сталого

економічного розвитку. Банки є одним із головних джерел інвестування фінансових ресурсів в економіку країни. Крім того, у сучасній економіці банківська система має велике значення завдяки зв'язкам з усіма секторами економіки.

Сучасна банківська система України є дворівневою. Національний банк України є центральним банком, який проводить єдину державну грошово-кредитну політику з метою забезпечення стабільності національної грошової одиниці, а саме: є емісійним центром, встановлює офіційний курс гривні до інших валют, здійснює банківське регулювання тощо. Проте в механізмі функціонування кредитної системи величезну роль відіграють банки. Вони акумулюють основну частку кредитних ресурсів, надають клієнтам повний комплекс фінансового обслуговування, включаючи видачу позик, прийом депозитів, розрахунки, купівлю-продаж і зберігання цінних паперів, іноземної валюти тощо.

Проведемо оцінку банківської системи України за 2021-2023 роки. У таблиці 1 наведено динаміку чисельності банків в Україні.

Таблиця 1

Кількість банків в Україні у 2013-2023 роках*

Показник	Роки										
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Кількість банків за реєстром, од.	180	163	117	96	82	77	75	74	71	67	63
Із них: з іноземним капіталом, од.	49	51	41	38	38	37	35	33	33	30	27
У т.ч. зі 100% іноземним капіталом, од.	19	19	17	17	18	23	23	23	23	22	19
Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, %	34,0	32,5	43,3	37,8	29,2	28,2	28,7	28,1	28,0	24,3	20,9

*Примітка. Складено автором за даними джерела [1].

Отже, на кінець 2023 року в Україні функціонувало 63 банківських

установи, 27 із них мали іноземний капітал 27, у тому числі 19 були банками зі 100% іноземним капіталом. Загалом же частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків почала знижуватися із 2020 року.

При аналізі банківської статистики особливу увагу слід приділити показнику кількості банків та ефективності їх діяльності. Ми бачимо, що після суттєвого скорочення кількості банків у період 2015-2019 років зменшилися й загальні показники їх збитковості, тому банківська система була реорганізована таким чином, що збиткові банки, діяльність яких негативно вплинула на репутацію української банківської системи, пішли з ринку. Проте, навіть незважаючи на зменшення кількості збиткових банків, сучасна кредитна діяльність українських банків має такі негативні риси, що підвищують ризик їхньої діяльності:

- неконтрольована інтенсивність капіталізації виробничих відносин, що спричинило негативні соціально-економічні наслідки, а в умовах високої вартості капіталу актуальність питання активізації фінансово-кредитних відносин зростає;

- недостатня структурованість кредитно-фінансових ринків (основну масу кредитних організацій складають структури, які не могли визначити власну професійну орієнтацію, тобто об'єднані банки);

- загострення кризи платоспроможності виробничих підприємств та організацій, які є стратегічними клієнтами та позичальниками банків, а також в умовах воєнного стану та необхідності згортання діяльності чи перебазування бізнесу цей фактор набуває особливого значення;

- відсутність інституційних та фінансових умов для іпотечного кредитування фізичних та юридичних осіб, що стримує активність стратегічних та фінансових інвесторів, які могли б забезпечити ринок якісним та доступним житлом;

- відсутність практичного досвіду та професійної підготовки спеціалістів для роботи в умовах функціонування банківських установ під час воєнного стану;

- значне навантаження на матеріально-технічну базу банків внаслідок ракетних ударів по енергетичній інфраструктурі;

- необхідність постійного забезпечення захисту інформації в умовах потенційних атак на інформаційний простір банківського сектору.

Усі ці фактори, що впливають на кредитну діяльність банків, впливають на ефективність їх функціонування і, відповідно, навпаки, стабільна діяльність банку стає основою для здійснення прибуткової кредитної діяльності за умови мінімізації ризиків, що в результаті безпосередньо впливає на ефективність фінансово-кредитних відносин з державою.

Література

1. Основні показники діяльності банків України. *Національний банк України*. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist#1> (дата звернення: 12.04.2024).

Амбарчян В. С.,
*к.е.н., доцент, аналітик відділу звітності
та фінансового контролінгу,
АТ «ПроКредит Банк»,
м. Київ, Україна*

ВПРОВАДЖЕННЯ ПРОЦЕСУ ІСААР В БАНКАХ

Інтеграція України в європейський економічний простір вимагає впровадження дієвих інструментів контролю для забезпечення стабільного функціонування банківської системи.

Наступним етапом після переходу у 2020 році до єдиної процедури наглядових перевірок та оцінки SREP (Supervisory review and evaluation process) [1] стало впровадження процесу оцінки достатності внутрішнього капіталу ІСААР (Internal capital adequacy assessment process) в діяльність банків України, що покликана підвищити ефективність управління банківськими

ризиками.

Процес ІСААР є складовою системи пруденційного регулювання та нагляду за банками Базельського комітету з питань банківського нагляду, що є обов'язковим до впровадження країнами Європейського Союзу [2] та передбачає планування величини капіталу банку, необхідної для покриття оцінених ризиків за базового та стресового сценаріїв.

Процес ІСААР охоплює такі етапи: оцінка ризик-апетиту банку відповідно до бізнес-стратегії, ідентифікація та оцінка ризиків, розрахунок достатності капіталу за базового та стресового сценаріїв, планування величини капіталу на наступні звітні періоди, контроль достатності капіталу, складання та подання звіту щодо процесу ІСААР до контролюючого органу.

Постановою № 161 від 30.12.2021 р. встановлена вимога розробки внутрішньобанківських документів, що регламентують процес ІСААР, до 01 січня 2024 року та подання звіту щодо процесу ІСААР до 31 травня року, наступного за звітним (за 2024 рік – в тестовому режимі) [3].

Сукупна експозиція під ризиками, яка використовується для розрахунку економічних нормативів достатності регулятивного капіталу, визначається як сума кредитного, операційного та ринкового (сума процентного, фондового, валютного та товарного) ризиків. Зазначені види ризиків покриваються за рахунок регулятивного капіталу відповідно до пруденційних вимог НБУ. Для покриття інших ризиків, до яких належать ризик ліквідності, ризик концентрації, комплаєнс-ризик, репутаційний ризик, стратегічний ризик та ESG-ризики (Environmental, social, and governance), необхідно утримувати регулятивний капітал в сумі, що перевищує пруденційні вимоги державного регулятора.

Величина необхідного та доступного внутрішнього капіталу розраховується за нормативною та економічною перспективами. Нормативна перспектива передбачає розрахунок величини регулятивного капіталу в сумі, яка необхідна для одночасного дотримання мінімальних значень нормативів достатності капіталу (H_{OK1} , H_{K1} , H_{PK}), комбінованого буферу капіталу та

управлінського запасу внутрішнього капіталу. Розмір необхідного економічного капіталу визначається як сукупна величина всіх суттєвих ризиків в межах розрахованого ризик-апетиту (розкривається у декларації схильності до ризиків). Доступний економічний капітал розраховується як сума капіталу 1 рівня (K1) станом на 01 січня року, наступного за звітним, та прогнозного зростання капіталу за рахунок внесків акціонерів/інвесторів зменшених на прогнозний збиток та інші очікувані відрахування. Прогнозні значення внутрішнього капіталу за нормативною перспективою розраховуються для трьох прогнозних періодів, в свою чергу достатність економічного капіталу визначається тільки для 1 прогнозного періоду.

Варто зауважити, що впровадження процесу ICAAP відбувається одночасно зі змінами у структурі регулятивного капіталу [4] та методиці розрахунку економічних нормативів регулювання діяльності банків [5, 6], що обумовлює застосування нових підходів до розрахунку достатності капіталу за нормативною перспективою в тестовому режимі станом на 01.01.2024 року та при подальших перерахунках показників.

Література

1. Положення про здійснення оцінки стійкості банків і банківської системи України: затверджене постановою Правління НБУ від 22.12.2017 р. № 141. Дата оновлення: 16.12.2023. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0141500-17#Text> (дата звернення 20.06.2024).

2. Directive 2013/36/EU of the European Parliament and of the Council of 26 June 2013 on access to the activity of credit institutions and the prudential supervision of credit institutions and investment firms, amending Directive 2002/87/EC and repealing Directives 2006/48/EC and 2006/49/EC Text with EEA relevance. URL: <https://eur-lex.europa.eu/eli/dir/2013/36/oj> (дата звернення 20.06.2024).

3. Положення про організацію процесу оцінки достатності внутрішнього капіталу в банках України та банківських групах: затверджене постановою

Правління НБУ від 30.12.2021 р. № 161. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0161500-21#Text> (дата звернення 20.06.2024).

4. Положення про порядок визначення банками України розміру регулятивного капіталу: затверджене постановою Правління НБУ від 28.12.2021 р. № 161. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0196500-23#Text> (дата звернення 20.06.2024).

5. Методика розрахунку економічних нормативів регулювання діяльності банків в Україні: схвалено рішенням Правління НБУ від 15.12.2017 р. № 803-рш. Дата оновлення: 25.04.2024. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/PB17196> (дата звернення 20.06.2024).

6. Про схвалення Змін до Методики розрахунку пруденційних нормативів регулювання діяльності банків в Україні: рішення Правління НБУ від 18.06.2024 р. № 214-рш.

Гаран О. О., здобувач
Науковий керівник: **Волкова О. В.,**
*к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів,
обліку та оподаткування,
Херсонський національний технічний університет,
м. Хмельницький, Україна*

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ КРЕДИТУВАННЯ БІЗНЕСУ БАНКАМИ УКРАЇНИ

Банки є одним з основних інститутів ринкової економіки щодо організації руху фінансових потоків, в них сконцентрована основна частина кредитних ресурсів країни. Банківським установам належить ключова роль у фінансово-кредитному обслуговуванні економіки і забезпеченні грошового потенціалу для стабільності економічної системи. Саме банки є джерелом кредитного фінансування вітчизняного бізнесу, який отримує додаткові можливості щодо поповнення основних та оборотних засобів, відкриття нових виробничих

потужностей, диференціації асортименту товарів, робіт і послуг.

Разом з тим, за період воєнного стану кредитний портфель реального сектору економіки зменшився на 2,6 млрд. грн. (-0,33% у порівнянні з обсягом на 01.03.2022 року) і станом на початок квітня 2024 року склав 787,5 млрд. грн.

В таблиці 1 розглянемо структуру кредитів, наданих суб'єктам господарювання, у розрізі строків погашення протягом 2021-2023 років.

Таблиця 1

Структура кредитів, наданих суб'єктам господарювання в Україні,
у розрізі строків погашення у 2021-2023 роках *

Показники	2021 рік		2022 рік		2023 рік	
	сума, млн. грн.	питома вага, %	сума, млн. грн.	питома вага, %	сума, млн. грн.	питома вага, %
До 1 року	415 523	55,23	412 550	54,69	379 635	51,63
Від 1 року до 5 років	242 415	32,22	240 983	31,94	252 537	34,34
Більше 5 років	94 386	12,55	100 838	13,37	103 123	14,02
Разом	752 324	100,00	754 371	100,00	735 295	100,00

* Примітка. Складено автором за даними джерел [1].

За даними таблиці 1 бачимо, що найбільшим попитом у суб'єктів господарювання користуються короткострокові банківські кредити, видані зі строком погашення до 1 року, разом з тим, їхня питома вага у загальному обсязі банківського кредитування бізнесу поступово скорочується: 2021 рік – 55,23%; 2022 рік – 54,69%; 2023 рік – 51,63%.

Третину отриманих вітчизняним бізнесом банківських кредитів складають середньострокові кредити, які надаються на строк від 1 року до 5 років: 2021 рік – 32,22%; 2022 рік – 31,94%; 2023 рік – 34,34%.

Позитивною тенденцією, що ілюструє впевненість українського бізнесу у перспективах розвитку, а банківських установ – у стабільності й довгостроковій кредитоспроможності підприємств, є поступове зростання частки довгострокових банківських кредитів суб'єктам господарювання, які надаються на термін понад 5 років: 2021 рік – 12,55%; 2022 рік – 13,37%; 2023 рік – 14,02%.

В таблиці 2 подано структуру кредитів, наданих суб'єктам господарювання в Україні, у розрізі валют протягом 2021-2023 років.

Таблиця 2

Структура кредитів, наданих суб'єктам господарювання в Україні,
у розрізі валют 2021-2023 роках *

Показники	2021 рік		2022 рік		2023 рік	
	сума, млн. грн.	питома вага, %	сума, млн. грн.	питома вага, %	сума, млн. грн.	питома вага, %
Гривня	484 060	64,34	504 306	66,85	495 414	67,38
Долар США	199 014	26,45	175 865	23,31	163 808	22,28
Євро	69 201	9,20	74 163	9,83	76 001	10,34
Інші валюти	49	0,01	37	0,00	72	0,01
Разом	752 324	100,00	754 371	100,00	735 295	100,00

* Примітка. Складено автором за даними джерел [1].

За даними таблиці 2 бачимо, що найбільшим попитом у суб'єктів господарювання користуються кредити, видані у національній валюті, причому їхня питома вага у загальному обсязі банківського кредитування бізнесу поступово зростає: 2021 рік – 64,34%; 2022 рік – 66,85%; 2023 рік – 67,38%.

Майже чверть отриманих суб'єктами господарювання банківських кредитів складають кредитні ресурси у доларах США, причому їхня питома вага у загальному обсязі банківського кредитування бізнесу поступово скорочується: 2021 рік – 26,45%; 2022 рік – 23,31%; 2023 рік – 22,28%.

Набагато меншим попитом серед суб'єктів господарювання користуються кредити, надані в євро, разом з тим, їхня питома вага у загальному обсязі банківського кредитування бізнесу поступово зростає: 2021 рік – 9,20%; 2022 рік – 9,83%; 2023 рік – 10,34%.

Підсумовуючи, зазначимо, що протягом аналізованого періоду розвиток кредитування підприємств в Україні розвивався низькими темпами. Попри активну роботу банків із врегулювання непрацюючих кредитів, обсяг яких протягом 2023 року скоротився на 9,7 млрд. грн. (до 422,4 млрд. грн.), їхні

розмір та частка залишаються досить високими. Вагомою причиною цього є повномасштабна війна, яка зумовила нову хвилю дефолтів клієнтів. Головними причинами цьому є такі чинники:

- ведення військових дій на території України;
- низький рівень платоспроможності вітчизняних підприємств;
- високий рівень ризику кредитування юридичних осіб;
- нестабільна економіко-політична ситуація в країні.

В умовах воєнного стану зростає значення фінансової стійкості суб'єктів господарювання як матеріальної так і нематеріальної сфери виробництва. Разом з тим, механізм кредитування підприємств в Україні є не досить ефективним, існує низка причин, які гальмують розвиток кредитування суб'єктів господарювання, тому нагальним напрямом подальших досліджень має бути розробка пропозицій щодо вдосконалення банківського кредитування бізнесу.

Література

1. Статистика фінансового сектору. *Офіційний сайт Національного банку України*. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial> (дата звернення: 29.05.2024).

Діденко А. Ю., здобувач
Науковий керівник: Новосьолова О. С.,
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів,
обліку та оподаткування,
Херсонський національний технічний університет,
м. Хмельницький, Україна

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

Новим викликом у діяльності вітчизняних банків стало повномасштабне вторгнення росії на територію України і прийняття Закону про особливості діяльності фінансового сектору в зв'язку з введенням воєнного стану. Як

зазначають фінансові аналітики, 2022 рік став найважчим і найважливішим в сучасній українській історії, а банківська система виступила фінансовим фронтом країни. З огляду на це, актуальності набуває дослідження тенденцій розвитку банківської системи України після подолання перших наслідків війни, адаптації банківських установ до умов воєнного стану, а також оцінці фінансової стійкості банківської системи загалом.

Нині оцінка стійкості банку передбачає використання низки вітчизняних і зарубіжних методик. Найчастіше зарубіжні методики оцінки стійкості банків мають схожі риси та є рейтинговими. Їхні сильні сторони – стандартизованість і практична ефективність застосування протягом досить тривалого періоду часу. Але вони не можуть прогнозувати можливість настання банкрутства банку (за винятком методики Firms) – це їх слабкий бік.

Слід зазначити, що оцінка стійкості банків може проводитися і провідними міжнародними рейтинговими агентствами, серед яких такі відомі компанії, як Standard & Poor's (S&P), Moody's, Fitch та ін., проте найчастіше навіть такі відомі агентства не мають у своєму розпорядженні всього того обсягу інформації, який знаходиться в розпорядженні центральних банків і наглядових органів уряду країн [1, с. 179].

Зазначимо, що жодна із систем не враховує фактор впливу медіаполя (інформаційних потоків у засобах масової інформації), в якому співіснують банки як інституції. На цьому етапі доречно розглянути можливості банків самотійно аналізувати рівень своєї стійкості. Система внутрішнього контролю – це моніторинг та оцінка різного впливу на кожен конкретний вид стійкості банку у складі його комплексної стійкості (табл. 1).

Слід зауважити, що здебільшого методи оцінювання фінансової стійкості банку побудовані на основі кількісного аналізу фактів і подій, що вже відбулися, тобто констатують фінансову стійкість як статичну величину. Крім того, більшість методів характеризує фінансову стійкість за допомогою кількох коефіцієнтів, які часто є різнонаправленими. Це не дає можливості отримати об'єктивну оцінку стійкості. Тому існує необхідність розробки інтегральних оцінок фінансової стійкості банку.

Таблиця 1

Система внутрішнього контролю над комплексною стійкістю банку*

Складова комплексної стійкості	Вплив з боку системи внутрішнього контролю
Капітальна стійкість	Контроль за розподілом прибутку та оцінка майбутнього прибутку. Контроль за виконанням вимог до достатності капіталу. Контроль над правильністю формування резервів. Контроль над правильністю розрахунку капіталу банку. Контроль за виконанням програми нарощування капіталу.
Фінансова стійкість	Виявлення ризиків банківської діяльності. Контроль над виконанням економічних нормативів. Контроль за системою бухгалтерського обліку та звітності. Контроль за ефективністю активних та пасивних операцій.
Інформаційно-технологічна стійкість	Контроль за безпекою здійснення платежів та електронної обробки даних. Контроль з метою уникнення помилок, втрати даних, шахрайства. Перевірка повноти та достовірності як вхідної інформації, так і вихідних даних. Контроль за можливістю обміну даними між підрозділами банку.
Організаційно-структурна стійкість	Контроль за мережею філій. Участь у створенні банківської стратегії. Комплаєнс-контроль. Контроль за мотивацією та компетенцією персоналу. Контроль за здійсненням персонального менеджменту.
Комерційна стійкість	Протидія проникненню до банку доходів, одержаних злочинним шляхом. Протидія фінансуванню тероризму. Оцінка зростання ринку України та визначення становища в ньому банку. Контроль за активністю взаємодії банку з державою та іншими суб'єктами господарювання.
Функціональна стійкість	Участь у розробці маркетингової стратегії та контроль за її ефективністю. Контроль за відповідністю тарифів наданих банком товарів та послуг. Контроль за відповідністю банківських послуг вимогам ринку. Контроль за відповідністю обраної банком спеціалізації (або універсалізації) зовнішнього середовища.

*Примітка. Складено автором за даними джерела [2, с. 86].

При цьому варто наголосити, що навіть світова практика з її колосальним досвідом не виробила єдиної стандартизованої методики оцінки стійкості не лише конкретно взятого банку, а й усієї банківської системи загалом. Існує кілька пояснень подібної ситуації, а саме:

- великий масив закритої інформації про діяльність банків, яку суб'єктам оцінки необхідно проаналізувати;
- специфіка національних економік, яка має бути врахована у процесі розробки єдиної методики оцінки стійкості банку.

Література

1. Вольська С. П. Порівняльна характеристика методів оцінювання фінансової стійкості банку. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки*. 2015. Вип. 10(1). С. 178-181.

2. Федішин М. П., Жаворонюк А. В., Ковальчук Н. О. Аналітична оцінка фінансової стійкості та стабільності банківської системи України на основі індикаторів. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2019. Вип. 6. С. 83-88.

Кібенко В. В., здобувач
Науковий керівник: **Волкова О. В.**,
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів,
обліку та оподаткування,
Херсонський національний технічний університет,
м. Хмельницький, Україна

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ ПОРТФЕЛЕМ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ

Кредитування є найважливішим напрямком активних операцій банку. У структурі балансу банківської установи кредитний портфель розглядається як єдине ціле та складова частина активів банку, що має свій рівень доходності та ризику. Тому для успішного кредитування (забезпечення повернення наданих позичок і підвищення доходності кредитних операцій) банки мають впровадити ефективну та гнучку систему управління якістю кредитного портфеля.

В трансформаційних умовах в банківській сфері збільшується значення ефективності управління кредитним портфелем банку, що знижує кредитні ризики, підвищує якість та збільшує дохідність кредитних операцій.

Від ефективного управління кредитним портфелем залежить стабільність діяльності банку, його імідж, конкурентоспроможність, фінансові результати (рис. 1).



Рис. 1. Алгоритм ефективного управління кредитним портфелем банку *

* Примітка. Складено автором за даними джерел [1, с. 73].

Найважливішим показником ефективності організації кредитного процесу є якість кредитного портфеля. Під якістю кредитного портфеля можна розуміти таку властивість його структури, яка забезпечує максимальний рівень прибутковості при допустимому рівні кредитних ризиків і ліквідності балансу.

Для простоти та ефективності управління кредитним портфелем, банки розділяють кредити за стадіями якості (рис. 2).



Рис. 2. Стадії якості кредитного портфеля банку *

* Примітка. Складено автором за даними джерел [1, с. 76].

Знецінений кредит – це той випадок, коли ринкова вартість забезпечення не покриває валову заборгованість клієнта. Це може статися у таких випадках:

1. Щось сталося із забезпеченням і тепер його ринкова вартість дешевша.

2. Ринкова вартість забезпечення є сталою, але клієнт вчасно не повертає кредит і валова заборгованість зростає, і вже перевищує вартість забезпечення.

Поява знецінених, непрацюючих (non-performing loan) (далі – NPL) кредитів призводить до виникнення непокритого ризику, тобто вимагає від банку збільшувати резерви під кредитний ризик. Якщо кредит в III стадії, то резерв, як правило, формується на повну валову заборгованість клієнта.

Тому у процесі управління якістю кредитного портфеля особливу увагу потрібно приділити виявленню, оцінці та моніторингу і контролю проблемної кредитної заборгованості/непрацюючих кредитів.

Завдяки постійному аналізу ефективності кредитного портфеля в системі управління банком можна вибрати найбільш раціональний варіант формування кредитної політики та розміщення банківських фінансових ресурсів. Це дасть можливість знизити ризик портфеля банківських позик та покращити фінансові результати діяльності банківської установи.

Зазначимо, що управління кредитами спрямоване, з одного боку, на підвищення прибутковості, з іншого боку, на забезпечення ліквідності. При цьому завдання банків полягає не тільки в отриманні прибутку, але і в забезпеченні своєї надійності, що підвищує вимоги до кредитів як стійкого джерела банківських доходів і ліквідності банку. Разом з тим, управління кредитами повинно забезпечувати збереження властивостей кредиту як форми зворотного авансування потреб клієнтів у додатковому капіталі, тобто гарантувати повернення позичальниками отриманих кредитних коштів.

Отже, під «кредитним портфелем» пропонуємо розуміти сукупність наданих банком позичок за різними напрямками кредитування, структурованих за терміном, валютою, ступенем ризику, з урахуванням вимог кредитної політики банку та органів банківського нагляду.

Управління кредитним портфелем необхідно розглядати системно, у тісній взаємодії всіх блоків управління як на рівні державного управління, так і на рівні управління самого банку.

Для формування банківською установою якісного кредитного портфеля в умовах невизначеності з метою отримання найбільш сприятливих значень прибутковості, ліквідності та мінімізації ризику необхідна якісна структура кредитного портфеля, від якої значною мірою залежить стабільність, репутація та фінансовий успіх банку.

Література

1. Примостка Л. О., Чуб П. М., Карчева Г. Т. Управління банківськими ризиками : навч. посіб. Київ : Київський національний економічний університет, 2016. 466 с.

Кравчук Ю. О., здобувач
Науковий керівник: **Новосьолова О. С.**,
*к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів,
обліку та оподаткування,
Херсонський національний технічний університет
м. Хмельницький, Україна*

ОЦІНКА СТРУКТУРИ РЕСУРСНОЇ БАЗИ

ПАТ АКБ «ІНДУСТРІАЛБАНК»

ПАТ АКБ «ІНДУСТРІАЛБАНК» розробив стратегію на 2020-2025 роки, спрямовану на диверсифікацію та масштабування бізнесу. У зв'язку з початком бойових дій з боку росії були переглянуті стратегічні виклики та завдання банку.

Формування достатньої за обсягом та належним чином збалансованої ресурсної бази банків – це саме те питання, яке найбільше турбує відповідального менеджера банку і яке є його пріоритетною задачею. Адже саме це дозволить проводити широке коло активних операцій банку з використанням наявних ресурсів і максимально зрівноважить усі ризики, пов'язані з достатньою кількістю і надійністю сформованих ресурсів.

Зміцнення ресурсної бази сприяє підвищенню можливостей банків у задоволенні поточних та інвестиційних потреб суб'єктів господарювання і домогосподарств у додаткових фінансових ресурсах.

У сучасних умовах фінансової кризи в Україні помітно загострилась проблема формування та, як результат, використання ресурсів банками. Ресурси, що надають вкладники у користування банку, стають більш короткими, дорожчими і дуже нестійкими. Це відбувається за різних причин, серед яких: недовіра до банків, непослідовні та іноді помилкові дії уряду та наглядових органів, низький рівень життя та доходів у суспільстві, негативний досвід попередніх «взаємин» між банком та його клієнтами та інші проблеми.

Проаналізуємо ресурсну базу ПАТ АКБ «ІНДУСТРІАЛБАНК» за останні три роки. На рис. 1 показано частку банку у загальних ресурсах банківських установ України.

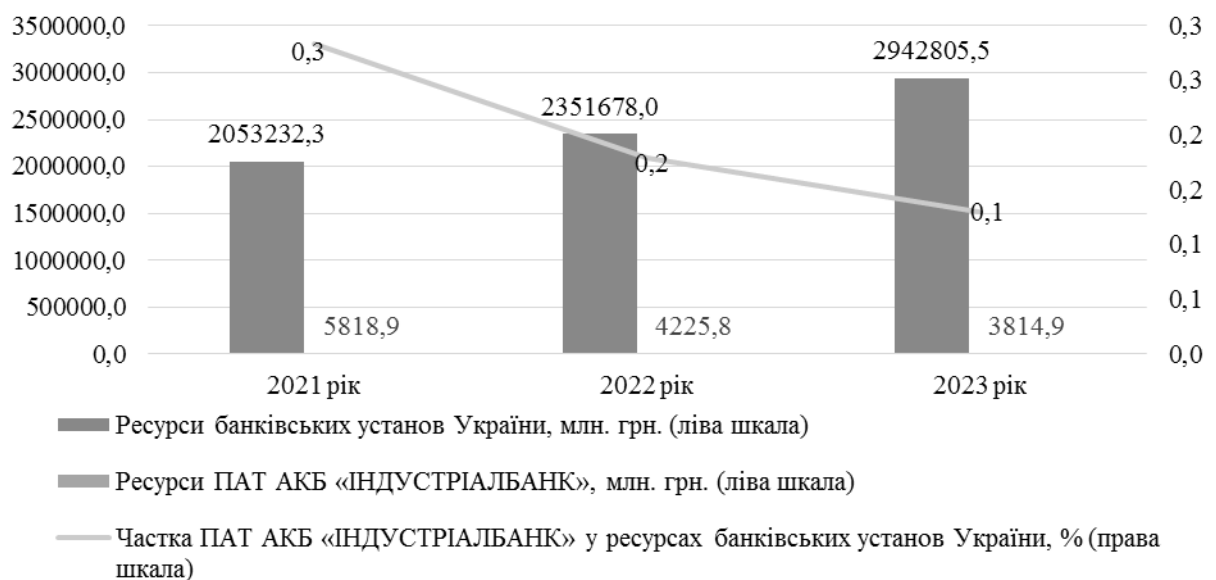


Рис. 1. Динаміка ресурсів ПАТ АКБ «ІНДУСТРІАЛБАНК» та його частки у загальних ресурсах банківських установ України у 2021-2023 роках*

*Примітка. Складено автором за даними джерел [1].

Як видно, за величиною активів ПАТ АКБ «ІНДУСТРІАЛБАНК» протягом 2021-2023 років займав приблизно 0,1-0,3% від загального обсягу активів банківської системи України.

У таблиці 1 представлена детальна структура ресурсів банку.

Структура ресурсів ПАТ АКБ «ІНДУСТРІАЛБАНК»
у 2021-2023 роках*

Показники	Роки					
	2021		2022		2023	
	млн. грн.	питома вага, %	млн. грн.	питома вага, %	млн. грн.	питома вага, %
Зобов'язання						
Кошти банків	1 959,6	33,7	954,1	16,4	43,1	1,1
Кошти клієнтів	2 501,9	43,0	2 145,8	50,8	2 616,0	68,6
Похідні фінансові зобов'язання	-	-	39,0	0,9	-	-
Інші залучені кошти	29,2	0,5	37,8	0,9	41,2	1,1
Резерви за кредитними зобов'язаннями	0,4	0,0	0,0	0,0	0,9	0,0
Інші фінансові зобов'язання	30,8	0,5	47,7	1,1	40,0	1,0
Інші нефінансові зобов'язання	38,0	0,7	20,7	0,4	28,7	0,8
Всього зобов'язань	4 560,0	78,4	3 245,0	76,8	2 779,5	72,9
Власний капітал						
Статутний капітал	856,6	14,7	856,6	20,3	856,6	22,5
Нерозподілений прибуток/непокритий збиток	130,7	2,2	(147,8)	-3,5	10,3	0,3
Емісійний дохід	12,1	0,2	12,1	0,3	12,2	0,3
Інші резерви	(2,9)	-0,04	(2,9)	-0,1	80,3	2,1
Резервні та інші фонди банку	262,4	4,5	262,7	6,2	76,1	2,0
Всього власного капіталу	1 259,0	21,6	980,7	23,2	1 035,4	27,1
Всього зобов'язань і власного капіталу	5 818,9	100,0	4 225,8	100,0	3 814,9	100,0

*Примітка. Складено автором за даними джерел [1].

За даними таблиці 1 можна зробити висновок про те, що переважну частину капіталу ПАТ АКБ «ІНДУСТРІАЛБАНК» протягом досліджуваного періоду становили зобов'язання, питома вага яких коливалася в межах 72-78%. Власний же капітал банку складав у 2021 році – 21,6%, а у 2022 році – 23,2%, а станом на кінець 2023 року збільшився до 27,1%. Найвагомішою статтею зобов'язань у аналізовані роки були кошти клієнтів, питома вага яких зросла із 43,0% у 2021 році до 68,6% у 2023 році, тобто на 25,6 в.п.

Також варто відзначити досить помітне зниження частки коштів банків у структурі пасивів банку, яка зменшилася із 33,7% до 1,1% за три роки. Серед статей власного капіталу найістотнішу питому вагу складала статутний капітал банку – понад 22% на кінець 2023 року.

Література

1. Фінансова звітність ПАТ АКБ «ІНДУСТРІАЛБАНК» за 2021-2023 роки. URL: <https://industrialbank.ua/ua/financial-report> (дата звернення: 16.05.2024).

Кумейко А. В., здобувач
Науковий керівник: **Стефанович Н. Я.**,
*старший викладач кафедри фінансів,
обліку та оподаткування,
Херсонський національний технічний університет,
м. Хмельницький, Україна*

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ БАНКІВСЬКИХ ДЕПОЗИТІВ

Одним з основних і домінантним джерел формування залученого капіталу банків є депозити, які забезпечують можливість банкам формувати ресурсну базу та здійснювати активні операції з метою отримання прибутку. Обсяг і якість депозитних ресурсів сукупно визначають ефективність і стабільність діяльності банків.

Показники грошово-кредитної статистики свідчать, що корпоративний сектор і домашні господарства мають майже рівні частки у формуванні ресурсної бази банківської системи України. Спостерігається позитивна динаміка депозитів населення – у квітні 2024 року вони збільшилися на 1,6%, або на 17,7 млрд. грн., до 1,096 трлн. грн. Трохи більше зростання показує бізнес, депозити якого зросли на 2,0%, або на 26,6 млрд. грн. до 1,34 трлн. грн. (табл. 1).

Таблиця 1

Показники грошово-кредитної та фінансової статистики*

Показники	2023 рік	березень 2024 року	За оперативними даними		
			квітень 2024 року	зміна у % до попереднього періоду	
				року	місяця
Депозити корпоративного сектору	1 281 341	1 312 763	1 339 357	4,5	2,0
Депозити домашніх господарств	1 078 346	1 078 995	1 096 736	1,7	1,6

*Примітка. Складено автором за даними джерела [1].

Нині спостерігається низька якість депозитних ресурсів, що характеризується яскраво вираженою короткостроковістю. За період 2020-2024 рр. загальна структура депозитів завжди була далекою від оптимальної – у середньому, близько 92% їх обсягів складали депозити на вимогу та строкові депозити з терміном до 1 року.

Критичний аналіз законів та нормативно-правових документів дає підстави стверджувати, що визначення терміну «депозит» зустрічається у доволі різних інтерпретаціях, однак в більшості з них закладені ідентичні основи. Згідно із Законом України «Про банки та банківську діяльність», депозити (вклади) – це кошти в готівковій або у безготівковій формі, у валюті України або в іноземній валюті, які розміщені клієнтами на їх іменних рахунках у банку на договірних засадах на визначений строк зберігання або без зазначення такого строку і підлягають виплаті вкладнику відповідно до законодавства України та умов договору [2].

Положення про порядок здійснення банками України вкладних (депозитних) операцій з юридичними і фізичними особами [3] розширює сутність депозитів, під якими визнаються не тільки грошові кошти, а й банківські метали та депозитні сертифікати.

Критичний аналіз законодавчих актів дає підстави стверджувати, що характерними ознаками депозитів є їх грошова форма в готівковій або безготівковій формі, валютність, строковість, платність та договірний характер взаємодії з клієнтом. Залишаються неузгодженими в законодавчій базі питання

визнання вкладів (депозитів) у формі банківських металів та ощадних сертифікатів.

Ми вважаємо, що депозити можна розглядати під призмою різноманітних підходів. За функціональним підходом депозитні операції розглядаються як один з основних видів операцій, що відрізняють банки від інших фінансово-кредитних установ.

За обліковим підходом депозити розглядаються під кутом фінансової звітності як зобов'язання банку. Відповідно до МСБО 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи» зобов'язання – це «існуюче зобов'язання суб'єкта господарювання, яке виникає в результаті минулих подій і погашення якої, за очікуванням, призведе до вибуття ресурсів суб'єкта господарювання, котрі втілюють у собі економічні вигоди». За МСФЗ депозити визнаються фінансовими інструментами, який є будь-яким контрактом що приводить до виникнення фінансового активу у одного суб'єкта господарювання та фінансового зобов'язання або інструмента капіталу у іншого суб'єкта господарювання.

Юридичний підхід, який розглядає депозити за атрибутом власності як передачу банку права розпоряджатися грошовими коштами та банківськими металами клієнтів на умовах, передбачених договором. Правовий зміст власності відображає право суб'єкта власності на володіння, розпорядження і використання об'єкта власності.

Сутність депозитів за економічним підходом розкривається через його природу як складова ресурсної бази. Закон України «Про банки і банківську діяльність» визначає ресурси банку як «сукупність власних, залучених та інших фінансових коштів банку, що перебувають у безпосередньому його розпорядженні і використовуються на його розсуд для здійснення повномасштабної банківської діяльності».

Загалом, поглиблення сутності депозиту має надзвичайно важливе значення для найповнішого вивчення теорії і практики здійснення банками депозитних операцій.

Література

1. Огляд банківського сектору. *Національний банк України*. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/oglyad-bankivskogo-sektoru-lyutyiy-2021-roku> (дата звернення: 10.06.2024).
2. Про банки та банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14#Text> (дата звернення: 11.06.2024).
3. Положення про порядок здійснення банками України вкладних (депозитних) операцій та операцій з ощадними сертифікатами банку : Постанова Правління Національного банку України від 03.12.2003 р. № 516. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1256-03#Text> (дата звернення: 11.06.2024).

Кумейський І. І., *здобувач*
 Науковий керівник: **Сідельникова Л. П.,**
д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів,
обліку та оподаткування,
Херсонський національний технічний університет,
м. Хмельницький, Україна

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

Формування ринкової системи господарювання в Україні пов'язане зі зростанням підприємницької активності в усіх сферах економіки. Одним із перспективних напрямів створення конкурентно-ринкового середовища є розвиток малого підприємництва, як найбільш динамічного елемента у структурі економіки. Малий та середній бізнес (далі – МСБ) разом з великими підприємницькими структурами і державним сектором складас єдине ціле. Не можна недооцінювати значення МСБ та його ролі в становленні і розвитку економіки, в задоволенні і забезпеченні населення необхідними товарами і

послугами, особливо в умовах ринкових методів господарювання. Для економіки в цілому діяльність малих компаній виявляється важливим чинником підвищення її гнучкості. По рівню розвитку малого і середнього бізнесу фахівці судять про здатність країни пристосовуватися до економічної обстановки, що змінюється. Створення і сталий розвиток сектора малого підприємництва здатні забезпечити здорову конкуренцію, розв'язати проблему зайнятості населення і сприяти розвитку усього господарства країни в умовах ринкової економіки.

В Україні приватний бізнес ще не досяг піку свого розвитку, але сумнівів у тому, що саме він буде однією з основних сфер суспільного виробництва не виникає. Характерною ознакою активної розбудови малого і середнього бізнесу є процес його включення у господарську структуру державної економічної системи, її конкурентне середовище. Однак наразі сектор малого бізнесу вагомої ролі в економіці України ще не становить. У деякій мірі це є наслідком недооцінення його ролі як галузевого елементу ринкової економіки. Розбудова малого підприємництва за умов дестабілізації виробничих ресурсів в нових економічних реаліях ставить все нові виклики щодо пошуку шляхів розвитку.

Банківське кредитування малого та середнього бізнесу - це сукупність фінансових відносин, що виникають у процесі кредитної роботи банків з малими та середніми підприємствами, а також її регулювання та нормативно-правове й інформаційне забезпечення із застосуванням особливих методик, адаптованих до невеликих розмірів кредитів і відносно високих ризиків.

Система банківського кредитування МСБ забезпечує акумулювання та розміщення кредитних ресурсів серед суб'єктів МСБ (рис. 1).

Удосконалення існуючих та розробка нових видів кредитування МСБ дозволить банківським установам залучити нових клієнтів, що збільшить їхню клієнтську базу; посилити конкуренцію в сегменті корпоративних кредитів, що стимулюватиме кращий сервіс для клієнтів; уникнути великих кредитних ризиків, які зосереджуються при кредитуванні великих підприємств.

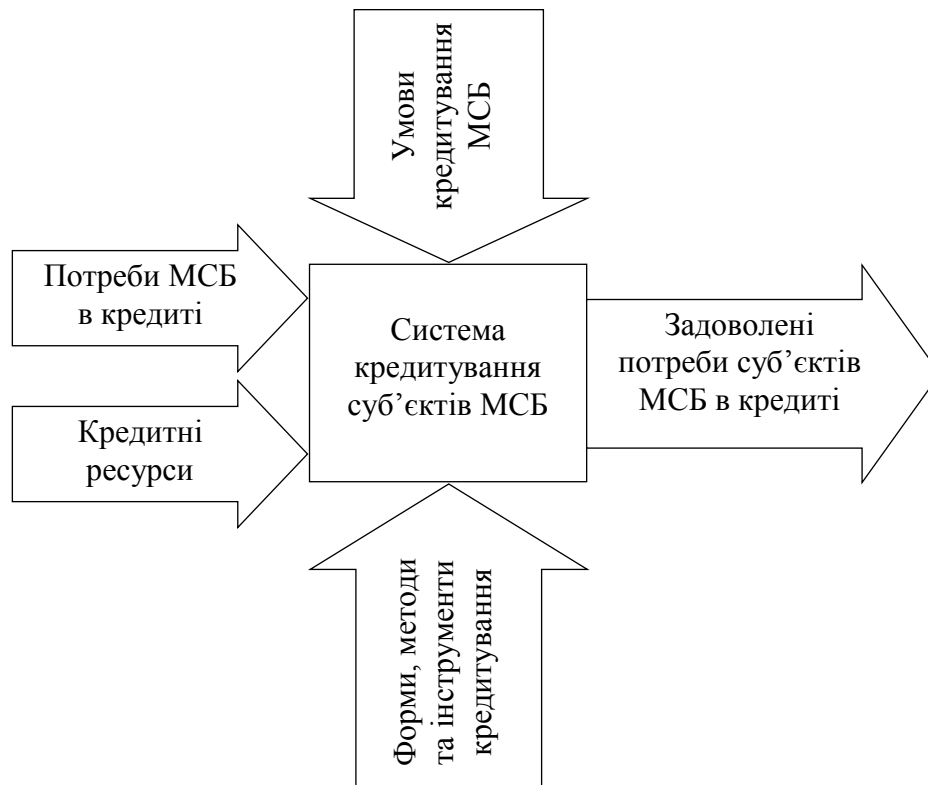


Рис. 1. Функціональна сутність системи кредитування малого та середнього бізнесу *

* Примітка. Складено автором за даними джерел [1, с. 71].

Серед негативних аспектів цього сегменту банківських послуг слід відзначити короткостроковість кредитування МСБ, слабку забезпеченість та високу ризикованість кредитів через специфічність активів малого і середнього підприємництва (зазвичай, активи складаються з коштів, що знаходяться в обороті), а також той факт, що угоди кредитування малого та середнього бізнесу складаються на порівняно невеликі суми.

Рівень розвитку малого та середнього бізнесу в Україні не є достатнім для того, аби економіка країни розвивалася швидкими темпами. Причиною цього є актуальні проблеми доступності фінансових ресурсів для відкриття та ведення бізнесу, дорога вартість кредитів, а також потреба у довгостроковому кредитуванні малого та середнього бізнесу.

Нестабільність економіки (особливо в умовах повномасштабного вторгнення РФ на територію незалежної України), низька фінансова грамотність підприємців, недостатній рівень знань у законодавчо-правовій

сфері, сферах управління, маркетингу, менеджменту, складна процедура отримання кредиту, високі відсоткові ставки, необізнаність у різновидах кредитних програм банків призводять до низької довіри бізнесу до банків, а також до проблем зі своєчасною забезпеченістю повернення кредиту. Засобом усунення цих недоліків можна вважати ефективний процес стабілізації фінансової ситуації.

Отже, банківське кредитування є необхідним аспектом фінансової підтримки малого та середнього бізнесу. Розвиток цієї сфери банківських послуг має відповідати інтересам банківських установ, підприємців, а також держави. Розвиток банківського кредитування МСБ призведе до збільшення внеску малого і середнього підприємництва в економіку України, позитивного впливу на вирішення проблеми зайнятості, зміцнення економічної бази регіонів, насичення вітчизняного ринку товарами і послугами.

Література

1. Вовчак О. Д., Сенищ П. М., Антонюк О. І. Банківське кредитування малого підприємництва в Україні : монографія. Київ: УБС НБУ, 2012. 190 с.

Ляшенко Ю.О., здобувач
 Науковий керівник: **Новосьолова О. С.**,
*к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів,
 обліку та оподаткування,
 Херсонський національний технічний університет,
 м. Хмельницький, Україна*

ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ

ПАТ АКБ «ІНДУСТРІАЛБАНК»

Проведемо дослідження основних показників діяльності банку, розпочавши із його активів. Дослідження активів банку полягає у використанні аналітичних прийомів, спрямованих на визначення загального обсягу коштів,

які знаходяться у розпорядженні банку, їх структури і динаміки в аналітичному періоді. Динаміку активів ПАТ АКБ «ІНДУСТРІАЛБАНК» графічно відображено на рис. 1.

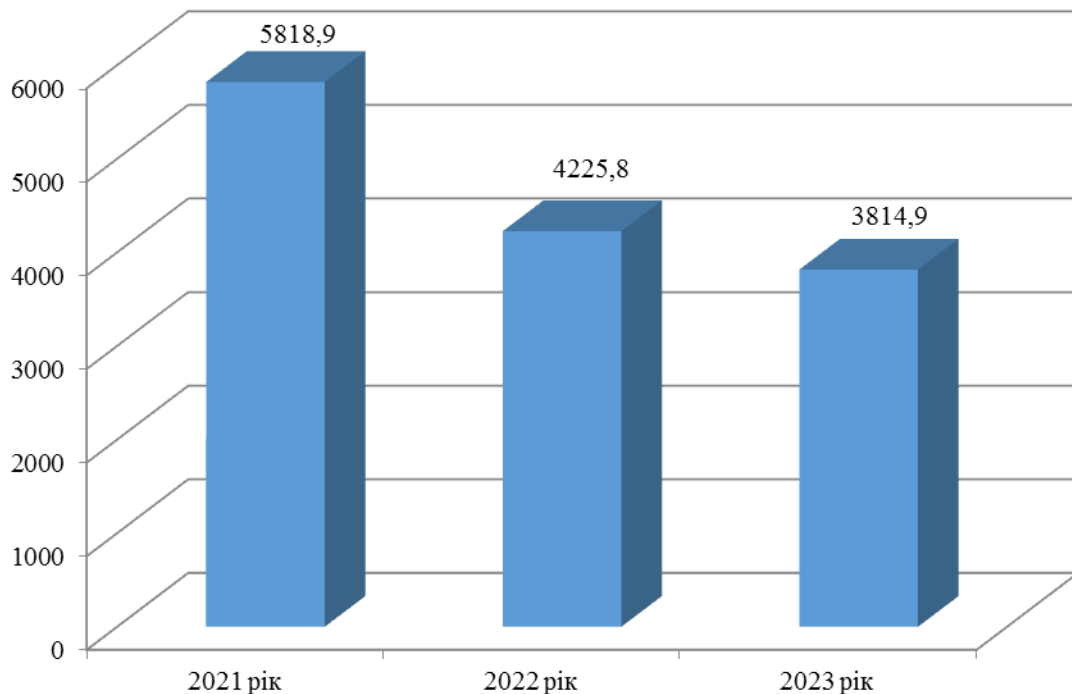


Рис. 1. Динаміка чистих активів ПАТ АКБ «ІНДУСТРІАЛБАНК» у 2021-2023 роках, млн. грн.*

*Примітка. Складено автором за даними джерел [1].

Активами прийнято називати контрольовані організацією ресурси, використання яких в майбутньому викличе економічну вигоду. Активи банку утворюються в результаті активних операцій, тобто розміщення власних і залучених коштів з метою одержання доходу, підтримки ліквідності і забезпечення функціонування банку.

Активи банку за останні три роки знизилися на понад 2000 млн. грн., що вкрай негативно характеризує його діяльність. Різке зниження активів свідчить про скорочення масштабів діяльності банку та матиме наслідки для його прибутковості.

Таблиця 1 відображає динаміку основних кількісних показників роботи ПАТ АКБ «ІНДУСТРІАЛБАНК» у 2021-2023 роках.

Динаміка основних кількісних показників діяльності
ПАТ АКБ «ІНДУСТРІАЛБАНК» у 2021-2023 роках*

Показник	Роки		
	2021	2022	2023
Активи, млн. грн.	5818,9	4225,8	3814,9
Темп приросту активів до попереднього року, %	+34,3	-27,4	-9,7
Інвестиції в цінні папери, млн. грн.	2904,1	1572,3	773,4
Темп приросту інвестицій в цінні папери до попереднього року, %	+111,2	-45,9	-50,8
Частка інвестицій в цінні папери в активах банку, %	49,9	37,2	20,3
Кредити клієнтам, млн. грн.	1765,5	1808,2	1110,8
Темп приросту кредитів клієнтам до попереднього року, %	-4,0	+2,4	-38,6
Частка кредитів клієнтам в активах банку, %	30,3	42,8	29,1
Власний капітал, млн. грн.	1259,0	980,7	1035,4
Темп приросту власного капіталу до попереднього року, %	+1,2	-22,1	+5,6
Частка власного капіталу в пасивах банку, %	21,6	23,2	27,1
Зобов'язання, млн. грн.	4560,0	3245,0	2779,5
Темп приросту зобов'язань до попереднього року, %	+47,6	-28,8	-14,3
Частка зобов'язань в пасивах банку, %	78,4	76,8	72,9
Кошти клієнтів, млн. грн.	2501,9	2145,8	2616,0
Темп приросту коштів клієнтів до попереднього року, %	+0,5	-14,2	+21,9
Частка коштів клієнтів в пасивах банку, %	43,0	50,8	68,6

*Примітка. Складено автором за даними джерел [1].

Отже, активи ПАТ АКБ «ІНДУСТРІАЛБАНК» у 2021 році переважно були сконцентровані у інвестиціях в цінні папери та кредити клієнтам – 49,9% та 30,3% відповідно. У 2022 році інвестиції банку скоротилися до 37,2% від чистих активів, натомість кредити зросли до 42,8%. А от у 2023 році одночасно знизилася питома вага і кредитів, і інвестицій в цінні папери – 29,1% та 20,3% відповідно, тобто кредитно-інвестиційний портфель банку становив лише близько 50% його активів. Зазначимо, що за підсумками 2023 року банк значно наростив обсяг грошових коштів та їх еквівалентів, що свідчить про низьку ефективність ресурсного менеджменту.

У складі пасивів банк значно наростив частку коштів клієнтів за

досліджувані роки – із 43,0% до 68,6%, при цьому в абсолютному виразі зростання коштів на рахунках клієнтів було незначним – приблизно +115 млн. грн. Загальний розмір зобов'язань ПАТ АКБ «ІНДУСТРІАЛБАНК» знизився на майже 1800 млн. грн.

Основними пріоритетами фінансової діяльності банку на найближчу перспективу мають стати: подальше нарощування якісного кредитного портфеля, в якому й надалі буде домінувати роздрібний сегмент; підтримання оптимального та достатнього рівня ресурсної бази з подальшою політикою зниження витрат; трансплантація внутрішніх бізнес-процесів для підвищення ефективності бізнесу та якості обслуговування клієнтів; подальша оптимізація та ремонт регіональної мережі відділень та банківської інфраструктури; розробка та впровадження високоякісних та інноваційних продуктів та послуг.

Література

1. Фінансова звітність ПАТ АКБ «ІНДУСТРІАЛБАНК». *Офіційний сайт ПАТ АКБ «ІНДУСТРІАЛБАНК»*. URL: <https://industrialbank.ua/ua/financial-report> (дата звернення 12.04.2024).

Міронов Д. С., здобувач
Науковий керівник: **Новосьолова О. С.**,
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, обліку та оподаткування,
Херсонський національний технічний університет,
м. Хмельницький, Україна

ДІАГНОСТИКА КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ ПАТ АКБ «ІНДУСТРІАЛБАНК»

Діагностика кредитного портфеля є невід'ємною складовою процесу управління кредитним ризиком та формування стратегії фінансової діяльності банку. Для банківської установи, такої як ПАТ АКБ «ІНДУСТРІАЛБАНК», важливо постійно моніторити та аналізувати свій кредитний портфель з метою

ефективного управління ризиками та забезпечення стабільності фінансового стану.

У таблиці 1 розглянемо структуру кредитного портфеля банку за видами наданих кредитів.

Таблиця 1

Структура кредитного портфеля ПАТ АКБ «ІНДУСТРІАЛБАНК»
у 2021-2023 роках*

Показник	2021 рік		2022 рік		2023 рік		Відхилення 2023 року від 2021	
	тис. грн.	питома вага, %	тис.грн.	питома вага, %	тис.грн.	питома вага, %	тис. грн.	в.п.
Кредити юридичним особам	1 873 044	95,69	2 125 609	95,86	1 296 839	94,18	-576 205	+1,51
Іпотечне житлове кредитування	49 643	2,54	59 395	2,79	51 566	3,74	+1 923	-1,20
Споживчі кредити	34 729	1,77	36 678	1,65	28 599	2,08	-580 412	-0,31
Усього кредити клієнтам	1 957 416	100,0	2 216 82	100,0	1 377 004	100,0	-574 282	-

*Примітка. Складено автором за даними джерел [1].

Щодо іпотечного житлового кредитування, спостерігається помірний зріст у 2022 році, за яким настає невелике зниження в 2023 році. Це може відображати або тимчасові тенденції у зміні попиту на іпотечні кредити, або стратегічний перегляд банком своєї ролі на ринку іпотечного кредитування. Споживчі кредити також показують зменшення у 2023 році порівняно з попередніми роками. Це може бути наслідком змін в споживчих уподобаннях або реакції банку на ризики, пов'язані з цим сегментом кредитного ринку.

Загалом, структура кредитного портфеля банку відображає різні динаміки у різних сегментах кредитування. Зміни в цій структурі можуть відображати стратегічні рішення банку, його управлінську стратегію та реакцію на змінні ринкові умови та внутрішні фактори, такі як ризики та попит клієнтів.

У таблиці 2 представлено структуру кредитного портфеля банку за галузями економіки.

Таблиця 2

Структура кредитного портфеля ПАТ АКБ «ІНДУСТРІАЛБАНК»
у 2021-2023 роках за галузями економіки*

Показник	2021 рік		2022 рік		2023 рік		Відхилення 2023 року від 2021	
	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	в.п.
Управління нерухомістю	963 264	49,94	1351294	54,49	648 145	47,66	-315 119	-2,28
Торгові компанії	382 823	19,84	438 703	17,70	425 473	31,28	+42 650	+11,44
Фінанси	165 577	8,58	140 142	5,65	77 066	5,67	-88 511	-2,91
Фізичні особи	84 372	4,37	96 073	3,87	80 165	5,89	-4 207	+1,52
Промислове виробництво	76 987	4,00	70 388	2,84	54 633	4,02	-22 354	+0,02
Будівництво	209 399	10,85	57 511	2,32	30 943	2,28	-178 456	-8,57
Енергетична промисловість	29 884	1,55	40 391	1,63	34 370	2,53	+4 486	+0,98
Сільське господарство	34 446	1,79	18 253	0,74	18 250	1,34	-16 196	-0,45
Діяльність в сфері інформації та телекомунікацій	3 084	0,16	2 612	0,11	-	0,00	-3 084	-0,16
Послуги	2 189	0,11	1 142	0,05	4 958	0,36	+2 769	+0,25
Інше	5 391	0,28	5 173	0,21	1	0,00	-5 390	-0,28
Усього	1957416	100,00	2221682	100,00	1374004	100,00	-583 412	-

*Примітка. Складено автором за даними джерел [1].

За період з 2021 по 2023 роки структура кредитного портфеля ПАТ АКБ «ІНДУСТРІАЛБАНК» зазнала значних змін. Обсяги кредитів у сфері управління нерухомістю суттєво знизилися у 2023 році, що може свідчити про зменшення активності в цьому секторі або про більш жорстку кредитну політику банку. Кредитування торгових компаній залишалося відносно стабільним з незначними коливаннями. Фінансовий сектор зазнав постійного зниження обсягів кредитування, що може вказувати на погіршення умов або зменшення потреб у фінансуванні. Кредити для фізичних осіб дещо зменшилися, відображаючи зміни в споживчих настроях або посилення

критеріїв кредитування.

Обсяги кредитів у промисловому виробництві та будівництві також знизилися, що може бути пов'язано з завершенням великих проектів або змінами в економічній ситуації. Сектори енергетичної промисловості та сільського господарства демонстрували відносно стабільні обсяги кредитування, що свідчить про їхню стійкість. Кредитування у сфері інформації та телекомунікацій у 2023 році відсутнє, тоді як сектор послуг показав зростання. Обсяги кредитів в інших категоріях значно знизилися. Загалом, ці зміни в структурі кредитного портфеля відображають адаптацію банку до економічних умов і допомагають в подальшому стратегічному плануванні та управлінні кредитним ризиком.

Література

1. Фінансова звітність ПАТ АКБ «ІНДУСТРІАЛБАНК» за 2021-2023 роки.
URL: <https://industrialbank.ua/ua/financial-report> (дата звернення: 16.05.2024).

Михайленко К. Ю., здобувач
Науковий керівник: **Посаднєва О. М.**,
*к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів,
обліку та оподаткування,
Херсонський національний технічний університет,
м. Хмельницький, Україна*

ОСНОВНІ ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА СТІЙКІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Глобалізація стала ключовою тенденцією, що визначає розвиток сучасного ринку. Говорячи про значний вплив фінансової глобалізації, слід зазначити серйозні зміни на ринку банківських послуг. Це змусило банківські структури шукати нові конкурентні переваги. У результаті конкуренція між банками зараз перебуває на етапі трансформації.

Глобалізаційні процеси, які відбуваються у світовій економіці,

викликають необхідність активізації ролі банків щодо забезпечення соціально-економічного розвитку суспільства. Саме банківський сектор завдяки інструментам, які знаходяться у його розпорядженні, може впливати на фінансову, інвестиційну, виробничу та інші сфери економіки.

Події останніх років у світовій економіці показали, що будь-які зміни у фінансовій та грошово-кредитній сфері неминуче впливають на економічний розвиток країн з відкритою економікою, особливо в умовах зростаючої взаємозалежності держав. Аналізуючи тенденції та наслідки останньої світової фінансової кризи, можна побачити, що рецесія, яка відбулася після кризи, є найдовшою за останні 80 років. Виходячи з цього, Базельським комітетом було прийняте рішення про необхідність розробки превентивних заходів регулювання, які допоможуть, принаймні, пом'якшити вплив наслідків кризи на світову економіку та глобальну банківську систему.

Можна виділити три основні групи факторів, які впливають на стійкість банківських систем у глобальних умовах (рис. 1):

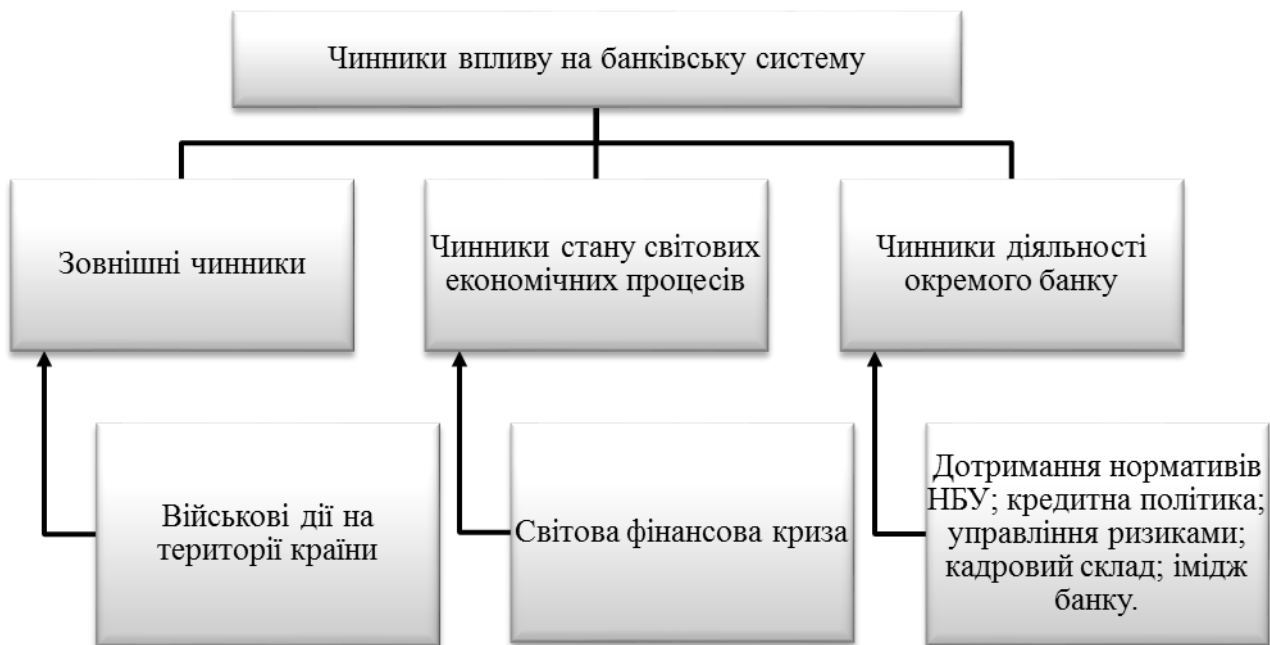


Рис. 1. Чинники впливу на стійкість банківської системи України *

*Примітка. Складено автором за даними джерела [1, с. 21].

Першу групу складають зовнішні чинники, які не пов'язані безпосередньо з діяльністю окремих банків чи банківської системи в цілому. Основний вплив на банківську діяльність здійснюють фінансово-економічні кризи, занепад виробничого сектору, часті зміни у законодавстві.

Серед чинників цієї групи варто також виділити військові дії на території України, які не лише впливають на економіку та безпеку, але й вимагають у банків ефективної взаємодії з іноземними фінансовими інституціями задля забезпечення громадянам можливості використання своїх коштів за кордоном. Важливо зазначити, що з 2014 року Національний банк України та інші банки вже розробили механізми роботи в умовах військових дій, включаючи заходи з компенсації втраченого майна та ресурсів, формування резервів, забезпечення безперебійного обслуговування, впровадження безпекових протоколів для банківських програмних сервісів тощо. Ці напрацювання стали основою для застосування аналогічних заходів з 24 лютого 2022 року, що забезпечило стабільну роботу банківського сектора в умовах війни та оперативну підтримку банків від НБУ. Новими викликами цього періоду стало розроблення механізмів відчуження та націоналізації активів банків, пов'язаних з країною-агресором.

Друга група чинників є похідною стану світових економічних процесів. Наприклад, світова фінансова криза 2008 року мала значний вплив на економічне становище більшості країн. Незважаючи на різні причини кризових явищ, спільними факторами є висока концентрація фіктивного капіталу, лібералізація фінансової та банківської систем, низький рівень капіталізації банківського сектора, нерозвиненість фінансових інститутів тощо. Прогнози свідчать, що кризові явища будуть виникати і в майбутньому, їхньою причиною буде накопичення фіктивної вартості, тобто при досягненні фіктивною капіталізацією критичного рівня виникне криза, що має понизити капіталізацію до її реального рівня.

Третя група чинників стосується діяльності самого банку та його фінансових можливостей, зокрема: дотримання пруденційних нормативів

регулювання діяльності банків, встановлених Національним банком України [2]; проведення банком такої кредитної політики, яка б узгоджувалася з реальними потребами економіки; кадровий склад, який визначає якість системи управління банківською діяльністю та формування ефективної корпоративної політики; репутація (імідж) банку та дотримання етичних норм у відносинах з партнерами, що створює підґрунтя для довірчих відносин між банком та юридичними і фізичними особами й формує довіру до банківської системи в цілому.

Література

1. Банківська система : підручник / за ред. М. І. Крупки. 2-ге вид., переробл. і доповн. Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2023. 524 с.
2. Значення пруденційних нормативів по системі банків України. *Національний банк України*. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist#2> (дата звернення: 14.06.2024).

Павлюк Р. Р., здобувач
Науковий керівник: **Посаднєва О. М.,**
*к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів,
обліку та оподаткування,
Херсонський національний технічний університет,
м. Хмельницький, Україна*

ОЦІНКА ДОХІДНОСТІ ТА РИЗИКОВОСТІ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ

Оцінка дохідності кредитних операцій банку є важливим аспектом фінансового аналізу, який допомагає визначити ефективність кредитного портфеля та загальну фінансову стабільність банку. Цей процес включає 2 показники, а саме: показники дохідності кредитних операцій та показники ризику кредитного портфеля.

Розглянемо показники доходності кредитних операцій ПАТ АКБ «ІНДУСТРІАЛБАНК» (табл. 1).

Таблиця 1

Показники доходності кредитних операцій
ПАТ АКБ «ІНДУСТРІАЛБАНК» у 2021-2023 роках, %*

Показники	2021 рік	2022 рік	2023 рік
Коефіцієнт доходності кредитних операцій	21,42	22,01	23,06
Частка процентних доходів	57,85	64,05	44,38
Маржа процентного прибутку	45,63	20,65	35,27

*Примітка. Складено автором за даними джерел [1; 2]

Збільшення коефіцієнта доходності кредитних операцій з 21,42% у 2021 році до 23,06% у 2023 році свідчить про покращення ефективності кредитних операцій банку. Це означає, що банк зміг збільшити свій процентний дохід відносно розміру свого кредитного портфеля.

Частка процентних доходів збільшилась у 2022 році до 64,05%, що свідчить про значне зростання важливості процентних доходів у загальній структурі доходів банку. Однак у 2023 році цей показник знизився до 44,38%, що може вказувати на збільшення доходів від інших видів діяльності або на зменшення процентних доходів.

Маржа процентного прибутку суттєво знизилася у 2022 році до 20,65%, що може бути наслідком значного збільшення процентних витрат. Однак, у 2023 році маржа зросла до 35,27%, що свідчить про покращення ситуації та ефективніше управління процентними витратами.

Розглянемо показники ризику кредитного портфеля за аналогічний період (табл. 2).

Показники ризику кредитного портфеля
ПАТ АКБ «ІНДУСТРІАЛБАНК» у 2021-2023 роках, %*

Показники	2021 рік	2022 рік	2023 рік
Коефіцієнт покриття кредитного портфелю власним капіталом	64,33	44,15	75,21
Коефіцієнт використання залучених коштів в кредитному портфелі	27,61	30,22	37,25
Коефіцієнт якості кредитного портфеля	9,81	18,61	19,33
Коефіцієнт активності використання коштів клієнтів в кредитному портфелі	78,26	100,00	52,63
Коефіцієнт кредитної активності	33,63	52,56	36,08

*Примітка. Складено автором за даними джерел [1; 2].

Згідно з даними таблиці 2, коефіцієнт покриття кредитного портфелю власним капіталом демонструє наскільки кредитний портфель банку покритий власним капіталом. У 2021 році він був на рівні 64,33%, у 2022 році знизився до 44,15%, але у 2023 році значно зріс до 75,21%. Це свідчить про підвищення фінансової стабільності банку у 2023 році.

Коефіцієнт використання залучених коштів в кредитному портфелі відображає частку власного капіталу у зобов'язаннях банку. За останні три роки він зріс. Це вказує на те, що банк зменшує залежність від залучених коштів, збільшуючи частку власного капіталу. Коефіцієнт якості кредитного портфеля показує відношення сформованого резерву до кредитного портфеля. За останні три роки він також збільшився. Це свідчить про підвищення рівня резервування, що може вказувати на збільшення якості кредитного портфеля або зростання обережності банку у формуванні резервів. Коефіцієнт активності використання коштів клієнтів в кредитному портфелі відображає частку коштів клієнтів, використаних у кредитному портфелі. У 2021 році він становив 78,26%, у 2022 році зріс до 100,00%, але у 2023 році знизився до 52,63%. Це свідчить про зміну стратегії банку щодо використання коштів клієнтів у кредитуванні. Коефіцієнт кредитної активності відображає відношення кредитного портфеля до загальних активів банку. У 2021 році він становив 33,63%, у 2022 році зріс до 52,56%, але у 2023 році знизився до 36,08%. Це

вказує на зменшення частки кредитів у структурі активів банку у 2023 році порівняно з 2022 роком.

Порівняємо показники дохідності кредитних операцій досліджуваного банку та середні показники по банківській системі України у 2023 році (рис. 1).

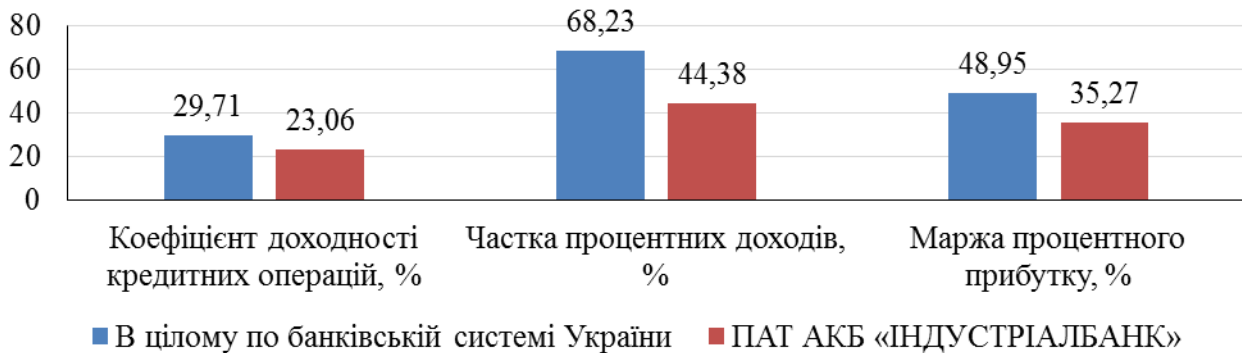


Рис. 1. Показники дохідності кредитних операцій ПАТ АКБ «ІНДУСТРІАЛБАНК» та середні показники по банківській системі України у 2023 році*

*Примітка. Складено автором за даними джерел [2; 3; 4].

Загалом, аналіз показників ризику кредитного портфеля ПАТ АКБ «ІНДУСТРІАЛБАНК» на 2021-2023 роки свідчить про певні зміни в стратегії та фінансовій стійкості банку. Зростання коефіцієнта покриття кредитного портфелю власним капіталом у 2023 році свідчить про підвищення фінансової стабільності банку.

Дані рис. 1 свідчать, що дохідність кредитних операцій ПАТ АКБ «ІНДУСТРІАЛБАНК» є нижчою за аналогічні показники в цілому по банківській системі України. Так, коефіцієнт дохідності кредитних операцій є нижчим на 6,6 в.п., частка процентних доходів є набагато нижчою, різниця становить більше ніж 20 в.п., маржа процентного прибутку також є набагато нижчою (на 13,7 в.п.).

Така ситуація вимагає від керівництва банку прийняття відповідних заходів по збільшенню дохідності кредитних операцій та зростанню процентних доходів. На нашу думку, необхідним є збільшення обсягів

кредитних операцій і активізація пропонування нових кредитних продуктів фізичним особам як у споживчому кредитуванні, так і в іпотечному.

Література

1. Консолідована фінансова звітність за 2022 рік. ПАТ АКБ «ІНДУСТРІАЛБАНК». URL: <https://industrialbank.ua/ua/financial-report> (дата звернення 08.05.2024).
2. Консолідована фінансова звітність за 2023 рік. ПАТ АКБ «ІНДУСТРІАЛБАНК». URL: https://industrialbank.ua/images/fin-reports/years/2023/2023_Annual_Report-Consolidated.pdf (дата звернення 08.05.2024).
3. Доходи і витрати банків України. Національний Банк України. URL: https://bank.gov.ua/files/stat/Inc_Exp_Banks_2024-05-01.xlsx (дата звернення 09.05.2024).
4. Основні показники діяльності банків України. Національний Банк України. URL: https://bank.gov.ua/files/stat/Indicators_Banks_2024-05-01.xlsx (дата звернення 09.05.2024).

Підгасць С. В.,

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

Головай Н. М.,

*к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування,
Вінницький навчально-науковий інститут економіки
Західноукраїнського національного університету,
м. Вінниця, Україна*

ФІНАНСОВО-КРЕДИТНІ ІНСТРУМЕНТИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Малі підприємства відіграють важливу роль у економічному розвитку України, створюючи робочі місця, спонукаючи до інновацій та сприяючи зростанню ВВП. Однак, у зв'язку з воєнним станом, який триває в країні, малий

бізнес стикається з численними викликами. Воєнні дії спричиняють руйнування інфраструктури, обмежують доступ до ресурсів, створюють нестабільність на ринку та знижують купівельну спроможність населення. За таких умов, підприємницький сектор потребує додаткових фінансово-кредитних важелів для підтримки та розвитку своєї діяльності.

Проблема полягає в тому, що традиційні фінансові інструменти, такі як банківські кредити, стають менш доступними через високі ризики, пов'язані з воєнними діями. Багато підприємців зіштовхуються з відмовами в наданні кредитів або зі збільшенням відсоткових ставок, що ускладнює їхні фінансові можливості. Додатково, обмежений доступ до міжнародних ринків капіталу та зниження інвестиційної привабливості України поглиблюють фінансові проблеми малого бізнесу.

Відсутність належної підтримки з боку держави та міжнародних фінансових інституцій посилює вразливість малого підприємництва перед економічними та соціальними наслідками війни. Без ефективних фінансово-кредитних інструментів багато малих підприємств ризикують припинити свою діяльність, що може призвести до значних втрат робочих місць і зменшення економічної активності в країні.

Таким чином, існує нагальна потреба в розробці та впровадженні ефективних фінансово-кредитних механізмів, які б забезпечили підтримку малого підприємництва в умовах воєнного стану, що включає надання пільгових кредитів, грантів, розробку програм фінансової допомоги, а також залучення міжнародної підтримки. Вирішення цієї проблеми є критично важливим для збереження економічної стабільності та подальшого розвитку малого підприємництва в Україні.

Досліджуючи роль держави в системі підтримки розвитку малого підприємництва України в умовах воєнного стану, зауважимо, що така роль є визначальною, адже саме Урядом було вжито невідкладних заходів щодо запровадження податкових пільг, спрощення регулятивних процедур, підтримка банківського кредитування через державну програму «Доступні

кредити 5-7-9%» на початку повномасштабного вторгнення російської федерації. Однак, окрім прямої участі держави у підтримці малого підприємництва варто відмітити також комерційні банки та міжнародну безповоротну фінансову допомогу від різних іноземних фондів.

У цілому оцінюючи податкові і митні пільги як інструменти фіскальної підтримки малого підприємництва України в умовах війни, зауважимо, що завдання власне підтримки було виконано, однак застосування податкових і митних пільг повинно бути спрямоване на розвиток малого бізнесу з позицій стимулювання переробки та виробництва з високою часткою доданої вартості. Відтак, в період воєнного стану пропонуємо впровадити пільги для єдиного податку для фізичних осіб підприємців та юридичних осіб, а також для податку на прибуток для малих підприємств, які займаються переробкою, адже розширення переробної промисловості є основним чинником розвитку національної економіки в цілому, а в умовах воєнного стану зокрема. Тому всі податкові пільги повинні бути спрямовані на стимулювання переробного господарства.

Окрім фіскальних інструментів підтримки малого підприємництва України в умовах воєнного стану варто відмітити державну грантову допомогу, що реалізується в рамках державної програми «єРобота». Оцінюючи державні грантові програми для малого бізнесу зауважимо, що вони дозволяють забезпечити комплексну підтримку малого підприємництва не залежно від спрямування його діяльності, адже грант в розмірі 150-250 тис. грн. може бути наданим як підприємствам сфери торгівлі, так і підприємствам, які займаються переробкою. На наш погляд, для підвищення стимулюючого ефекту від таких програм доцільно запровадити значно більші суми гранту для фізичних осіб-підприємців та малих підприємств, які займаються переробкою. Тоді товариства з обмеженою відповідальністю, де працюють 10-20 працівників зможуть скористатися грантом більшого розміру і створити цілі виробничі комплекси. При цьому, величина гранту повинна також враховувати локалізацію виробництва і передбачати суттєву частку у виробництві

вітчизняних комплектуючих, що мультиплікує ефект державної підтримки галузі переробки. Аналізуючи структуру банківського кредитування економіки України в рамках державної програми «Доступні кредити 5-7-9%» [2] зауважимо, що кредитування промисловості (яка в основному є переробною галуззю економіки) займає лише 18% в усьому кредитному портфелі програми. Тобто цілі щодо розвитку переробної промисловості не виконуються.

Одним із інструментів стимулювання банківського кредитування малого підприємництва в умовах війни можуть бути державні гарантії за банківськими кредитами, які доцільно градувати за цільовим спрямуванням, де найвищі гарантії будуть застосовуватися для інвестиційних кредитів і кредитів в переробну промисловість. Механізм надання гарантій може бути різний, однак доцільніше організувати його спільно з Фондом розвитку підприємництва за аналогією до державної програми «Доступні кредити 5-7-9%» [2].

Підсумовуючи наведене вище, можна зробити висновок про те, що механізм підтримки розвитку малого підприємництва України через фіскальні та грошово-кредитні інструменти створений та активно функціонує, однак потребує постійної адаптації і удосконалення до вимог часу. Зокрема необхідним є збільшення обсягів фінансування, грантів та кредитів для підприємств сектору переробної промисловості. Особливо необхідно відкоригувати фінансові програми для підприємств сільського господарства з метою розвитку аграрної переробки та зменшення залежності від руйнування чи блокади логістичної інфраструктури, а також кон'юнктури міжнародних ринків аграрної сировини. Впровадження державних гарантій за банківськими кредитами для малого бізнесу можуть мати позитивний ефект для масштабування фінансової підтримки малих підприємств.

Література

1. Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо особливостей оподаткування та подання звітності у період дії воєнного стану: Закон України від 03.03.2022 р. № 2118-

IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2118-20#Text>

2. Доступні кредити 5-7-9%. Фонд розвитку підприємництва.

URL: <https://bdf.gov.ua/programs/dostupni-kredyty-5-7-9>.

Чайковський Є. Я., здобувач
Науковий керівник: **Дзюблюк О. В.**,
д.е.н., професор кафедри фінансів імені С.І. Юрія,
Західноукраїнський національний університет,
м. Тернопіль, Україна

ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА ФІНАНСОВУ СТАБІЛЬНІСТЬ, ЕФЕКТИВНІСТЬ І КОНКУРЕНТОЗДАТНІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ

Розглядаючи історичний розвиток інновацій в банківській сфері, простежується прямий зв'язок між інноваційною діяльністю банків та технологічними та науковими досягненнями людства. Так, прискорення процесів автоматизації та інформатизації мало значний вплив на розвиток банківських послуг. Таким чином, для більш глибокого аналізу інноваційних процесів в світі та прогнозування подальших тенденцій, доцільним є дослідити розвиток та послідовність впровадження інновацій у світовій практиці [1].

У найближчому майбутньому можна чітко прогнозувати розширення можливостей дистанційного обслуговування клієнтів (альтернативних каналів продажів), а також розвиток функціонала платіжної картки, яка незабаром зможе стати універсальним високотехнологічним фінансовим продуктом, зібравши та синхронізувавши на своїй платформі ключі доступу до бонусів, партнерських програм, програм лояльності, кредитів, обмінно-валютних операцій, грошових переказів та ін. [2].

Важливим є той факт, що Інтернет-банкінг як інновація має власні особливості та потребує відповідного зовнішнього середовища. Так у пострадянських країнах ця тенденція має свої особливості. Багатьом

споживачам не притаманне сприйняття банку як фінансового радника і консультанта, тому банки, більшою мірою концентруються на інноваціях, що спрямовані на створення нових потреб, активно запозичуючи при цьому зарубіжний досвід. Також характерним для банківських інновацій в пострадянських країнах є те, що вони найчастіше створюються на вимогу корпоративних клієнтів. Крім того, існують проблеми використання інтернет-технологій як способу надання послуг на інноваційній платформі, що суперечливо сприймається топ-менеджментом банків, перебудови ІТ-інфраструктур банків, забезпечення високого ступеня надійності й безпеки віддаленого банківського обслуговування клієнтів [3, с. 410].

Поряд з Інтернет-банкінгом, можна зазначити важливий вплив інновації так званого «мобільного банкінгу». Послуги мобільного банкінгу вперше були реалізовані в 1992 році шведсько-фінським фінансовим об'єднанням Merita NordBanken та почали використовуватися в 1990-х роках в банках Європи та США [4].

На даний час банківський досвід поширився серед великих банків у всьому світі та пройшов значні зміни в ході поетапного розвитку та удосконалення. Мобільний банкінг тепер може виконувати різноманітні функції, такі як автоматична сплата комунальних послуг, виплата відсотків по кредитах, онлайн-покупки товарів тощо. Більшість фахівців вважають мобільний банкінг найбільш перспективним електронним каналом надання банківських послуг, оскільки він реалізує концепцію «банк, який завжди поруч». Останні роки відзначаються стрімким розвитком нових технологій, і на зміну SMS-банкінгу та Java-додатку поступово приходять невеликі картрідери. Вони можуть використовуватись для розрахунків банківською картою, коли POS-термінал не є доступним у безпосередній близькості.

Багато банків розширюють перелік операцій через мобільні телефони, використовуючи СМС-повідомлення. Зараз ця можливість доступна у більшості великих банків світу. З поширенням смартфонів значно зросли можливості мобільного банкінгу, і банкіри продовжують розширювати перелік продуктів

для різних моделей пристроїв. Сьогодні мобільний телефон дозволяє здійснити більшість операцій з власними рахунками. Деякі експерти вважають, що мобільний телефон з часом замінить пластикові картки як засіб платежу, а ця тенденція вже почала з'являтися на ринках США та Європи. Ідентифікація клієнта у банку також може відбуватися за допомогою мобільного телефону, що зробить використання паспорта зайвим.

Ще одним інноваційним продуктом, який був випущений компанією Square в другому півріччі 2013 року, є безкоштовний сервіс Square Cash, який дозволяє користувачам перераховувати кошти один одному через електронну пошту не сплачуючи комісії. Сутність технології полягає в тому, що користувач надсилає відповідне повідомлення на електронну адресу отримувача коштів, вказуючи в темі листа суму. Після цього платник і отримувач зв'язують свої електронні адреси з дебетовою картою, що дозволяє надалі надсилати кошти без повторного введення даних платіжної карти, при цьому кошти зараховуються безпосередньо на банківський рахунок отримувача [5, с. 54].

Новим трендом в банківських інноваціях є зближення банків з соціальними мережами. Зараз передовими проектами в сфері банківських інновацій є проекти ідентифікації клієнта по фотографії в соціальних мережах. Так компанія Socure розробила програму Perceive, що використовує біометричні параметри клієнта для його авторизації в програмі мобільного банкінгу. Система вивчає зображення клієнта, зроблене на смартфон та зіставляє зображення фотографією в мережах Facebook, Twitter и LinkedIn. Після перевірки система ухвалює платіж, або включає сигнал тривоги. На даний час систему використовують декілька Лондонських банків в режимі тестування [6].

Тенденція до інтеграції банківської сфери з соціальними мережами досить активно розвивається в світі. Наприклад, кенійська банківська група NIC у 2015 році почала інтегрувати свої фінансові системи в сучасні соціальні мережі. Компанія аносувала впровадження нової платформи NIC KONNECT, що дозволить користувачам соціальних мереж та месенджерів використовувати

банківські сервіси не виходячи з мережі. Африканські користувачі Whatsapp, Facebook, Twitter та Telegram матимуть змогу перевіряти баланс, отримувати виписку, переводити кошти, поповнювати баланс мобільного телефону та сплачувати комунальні послуги та покупки в мережі Інтернет. З 2014 року банк NIS також дає можливість власним клієнтам здійснювати торгівлю акціями з мобільного телефону. Така інноваційна ініціатива банку розрахована на пошук нових механізмів взаємодії банку з клієнтом [7].

В Україні існує значний потенціал для інновацій, але наразі він не використовується в повному обсязі. Згідно загальних економічних законів, існує стійка залежність між фінансовою стабільністю, ефективністю, конкурентоздатністю та інноваційним потенціалом банку. Таким чином, фінансові інновації відіграють важливу роль у забезпеченні цих факторів. Зазвичай українські банки використовують досвід своїх західних партнерів, що може обмежувати їхню здатність до набуття власного досвіду та розробки унікальних продуктів. Проте це також допомагає зменшити витрати на створення нових продуктів, тестування та їх впровадження

В Україні впроваджується система онлайн-верифікації BankID. Система дозволяє підтвердити особу користувача в Інтернеті, використовуючи його банківські дані, і працює за принципом верифікації через Facebook. Ця інноваційна програма дозволяє запобігати шахрайству з банківськими рахунками та платіжними картками [8].

На сучасному етапі найкрупніші українські банки, такі як АТ «ПриватБанк», АТ «ПУМБ», АТ «ОТП БАНК» та ін. підтримують функцію Інтернет банкінгу і створення особистого кабінету на своїх офіційних сайтах.

Література

1. Шуба М. В., Рудник А. О. Світові тренди банківських інновацій. *Ефективна економіка*. 2015. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4638>
2. Мошенець О. Інноваційні продукти і технології на ринку банківських

послуг. *Фінансовий ринок України*. 2011. № 12. С. 7-8. URL: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/gkr/168.htm

3. Чиж Н. М., Дзямулич М. І. Банківські інновації: проблеми та перспективи. *Економічні науки. Серія: Облік і фінанси*. 2012. Вип. 9(4). С. 403-411. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2012_9%284%29__45

4. Солонін В. Онлайн банкінг. CNews Аналітика. Онлайн. CNews Analytics. URL: <http://www.cnews.ru/reviews/free/banks2008/articles/mobile.shtml>.

5. Сербина О. Г., Пономар В. В. Тенденції розвитку мобільного банкінгу в Україні. *Молодий вчений*. 2014. № 3 (06). С. 53-55.

6. Англійські банки тестують ідентифікацію клієнтів по селфі. *Finance.ua*. 22.10.2015. URL: http://prodengi.kz/innovacii_v_bankah/anglijskie_banki_testiruyut_identifikaciyu_klientov_po_selfi/

7. Кенійський банк працюватиме через Telegram та Whatsapp. Банківські інновації. URL: http://prodengi.kz/innovacii_v_bankah/kenijskij_bank_budet_rabotat_cherez_telegram_i_whatsapp/

8. Завадська Д. В., Яценко О. В. Інновації в банківській системі. URL: http://www.rusnauka.com/10_DN_2012/Economics/1_106528.doc.htm

Чайковський Я. І.,
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансових
технологій та банківського бізнесу,
Західноукраїнський національний університет,
м. Тернопіль, Україна

КОНКУРЕНТОЗДАТНІСТЬ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПРОДУКТІВ І ПОСЛУГ

Сучасні умови банківської діяльності, поява нових ринкових ніш у сфері банківських послуг та впровадження нових банківських технологій призводять до зростання конкуренції на грошово-кредитному ринку. У таких умовах

банківські установи змушені розширювати асортимент власних операцій та послуг, а також покращувати якість обслуговування, щоб залучити більше клієнтів і підвищити прибутковість своєї діяльності. Зі збільшенням банківської конкуренції, що проявляється у суперництві між банками та іншими небанківськими фінансово-кредитними установами, банки прагнуть закріпити свої лідируючі позиції в окремих сегментах ринку банківських послуг, що в кінцевому підсумку визначає їхню загальну конкурентну позицію. У процесі конкуренції банки вирішують завдання конкурентного позиціонування, тобто вибору, завоювання та формування своєї позиції на ринку [1, с. 6-7].

Досягнення конкурентної позиції банків повинно ґрунтуватися на моделі стратегічного та інноваційного розвитку [2, с. 102].

Конкурентоздатність банків визначається їх здатністю ефективно функціонувати в банківському середовищі, що досягається через постійне впровадження інновацій для створення конкурентних переваг своїх продуктів і послуг на ринку. Це сприяє досягненню прибутковості та фінансової стійкості в майбутньому, беручи до уваги соціальний аспект банківської діяльності та загальноекономічну ситуацію [1, с. 7].

Сучасний розвиток банківської системи України стикається з певними проблемами в економіці, що зумовлені впливом макро- та мікрочинників на функціонування фінансового ринку в цілому.

У конкурентному середовищі кожен банк може виступати як партнером, так і конкурентом в різних сегментах банківських продуктів і послуг. Тому, конкурентна перевага має особливість бути одночасно і засобом, і результатом конкурентної боротьби.

Конкурентні переваги представляють собою сконцентрований прояв переваг над конкурентами у фінансовій, технічній, інформаційній, організаційній та інших сферах діяльності банківської установи [1, с. 8].

Чинники, що визначають перевагу банківської установи над конкурентами, відображаються в таких економічних показниках, як: додатковий прибуток, вища рентабельність, ринкова частка, обсяги продажів,

тобто вони свідчать про ефективність реалізації конкурентної та фінансової стратегій [1, с. 9].

Розвиток української економіки в умовах сучасної кризи негативно впливає на національну банківську систему. Це проявляється в низькому рівні капіталізації ресурсної бази, звуженні спектру банківських продуктів і послуг, підвищенні банківських ризиків, збільшенні резервів на можливі збитки від неякісних активів та зниженні прибутковості банківської діяльності [1, с. 9].

Для ефективного розвитку в умовах невизначеності важливо розробляти фінансові стратегії, які будуть максимально гнучкими і передбачатимуть управління банківськими ризиками. Актуальним є впровадження стратегічного менеджменту і нових підходів до регулювання банківської діяльності, що базуються на ефективному використанні сучасних методів управління конкурентоздатністю банківських установ.

Для визначення критеріїв забезпечення конкурентоздатності української банківської системи потрібно враховувати, що світові банки, які зберігають конкурентні переваги, будуть працювати над міжнародним підходом до інформаційного забезпечення, впроваджувати внутрішньобанківську інтегровану систему страхування ризиків і значно знижувати експлуатаційні витрати через сучасні засоби телекомунікацій. Вони також будуть зміцнювати свої позиції на ринку спеціалізованих банківських продуктів і послуг та розробляти власну стратегію для самостійного зростання [1, с. 10].

В банківській діяльності у сфері збуту важливо забезпечити високий рівень обслуговування фізичних та юридичних осіб у відділеннях, де використовується персоналізований підхід до продажу. Цей аспект сервісу сьогодні визначає конкурентоздатність банківських установ в Україні. У сфері обслуговування юридичних осіб виділяються банківські установи з державною участю, такі як АБ «УКРГАЗБАНК» і АТ «Укрексімбанк» [3].

Організаційне забезпечення маркетингової діяльності, кваліфікація маркетологів та успішність їхніх стратегій персонального продажу та інших

інструментів збуту мають суттєвий вплив на рівень обслуговування клієнтів банківської установи. Банки, які займають лідируючі позиції за оцінкою у рейтингу найкращих маркетингових команд України у 2021 році, включають АТ «ПУМБ», Європейський банк реконструкції та розвитку, АТ «СЕНС БАНК» і Monobank (АТ «Універсал Банк»). Особливо АТ «ПУМБ» і Monobank активно розвивають ефективні маркетингові комунікації і направляють значні зусилля на формування власних брендів.

Умови пандемії та війни підвищують важливість впровадження технологічних інновацій у маркетингову, збутову та комунікаційну політику банків. Аналіз показує, що серед банків, які активно впроваджували провідні технології та інновації у 2021 році, лідерами були АТ КБ «ПриватБанк», АТ «Ощадбанк», АТ «СЕНС БАНК». Відзначено, що Монобанк (АТ «Універсал Банк»), АТ КБ «ПриватБанк», АТ «А-Банк» володіли найкращими мобільними додатками, а АТ «СЕНС БАНК», Монобанк (АТ «Універсал Банк»), АТ КБ «ПриватБанк» вирізнялися найкращим дистанційним обслуговуванням [3].

Українські банківські установи активно використовують безперсональну модель комунікації з ринком, його учасниками та іншими цільовими аудиторіями.

Для підвищення ефективності маркетингової, збутової та комунікаційної політики банки можуть використовувати наступні інструменти: Shoppable пости в соціальних мережах, інтерактивну електронну пошту, організацію соціального слухання, різноманітні альтернативні соціальні медіа, розробку рекламних кампаній з медіа-баїнгом, відстеження ефективності онлайн реклами, таргетинг з використанням різного програмного забезпечення, оптимізацію визначених сегментів, використання блогів з прямим спілкуванням блогерів з аудиторією, і особисту переписку для прямого обміну повідомленнями з клієнтами для поліпшення їх обслуговування.

В умовах воєнного стану банківські установи значно посилили соціальну тематику у своїх маркетингових комунікаціях. За необхідності віддаленої роботи банки значно розширили свою інфраструктуру для використання

мобільного та Інтернет-банкінгу, скорочуючи кількість фізичних відділень з метою оптимізації операційних витрат. Прогнозується, що до кінця 2022 року кількість банківських відділень у світі зменшиться на 36% порівняно з 2017 роком. За прогнозами порталу Statista, до 2025 року 22% населення України вже користуватимуться послугами онлайн-банкінгу, що значно перевищує показники 2021 року, коли таких користувачів було лише 15%. Такі зміни свідчать про нові можливості українських банків у сфері активного використання різноманітних інструментів у збуті та просуванні своїх продуктів на ринку [3].

Протягом різних періодів часу банківські установи можуть адаптувати свою стратегію для досягнення конкурентних переваг. Це може включати в себе впровадження передових технологій, розширення або завоювання нових сегментів ринку, або навіть адаптацію до складних економічних умов для забезпечення власної стійкості, особливо в періоди кризових явищ.

Література

1. Коваленко В. В., Болгар Т. М., Євтушенко О. А., Пестовська З. С. Конкурентоспроможність банків у сучасний умовах розвитку фінансового ринку. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2019. Т. 2. № 29. С. 3-12. DOI : <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v2i29.171731>. URL: https://www.researchgate.net/publication/337135535_COMPETITIVENESS_OF_BANKS_IN_THE_MODERN_CONDITIONS_OF_FINANCIAL_MARKET_DEVELOPMENT
2. Коваленко Я. В., Шевцова О. Й. Конкурентна позиція банку: стратегічно-інноваційний аспект. *Вісник Дніпропетровського університету. Економіка*. 2011. № 5 (3). С. 101-108.
3. Демко М. Я., Черкес Р. Б. Сучасні тенденції збуту та просування банківських продуктів в Україні. *Економіка та суспільство*. 2022. Вип. 44. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1903/1831>

Штефан Л. Б.,
*к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування,
Вінницький навчально-науковий інститут економіки
Західноукраїнського національного університету,
м. Вінниця, Україна*

ПРОБЛЕМИ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Банківський сектор України зіткнувся з новими викликами внаслідок війни і був змушений пристосовуватись до діяльності в нових реаліях. Разом з тим, результати діяльності вітчизняних банків за минулий рік свідчать про те, що багатьом банкам вдалось суттєво підвищити свою прибутковість.

Одним із головних наслідків впливу війни на банківську сферу в Україні стало суттєве зниження конкуренції в цій сфері та посилення домінуючої ролі державних банків. Протягом 1 кварталу 2024 р. частка чистих активів державних банків у загальних чистих активах вітчизняної банківської системи склала 53,6%, а концентрація коштів фізичних осіб у державних банках сягнула 64,5% [1]. Така ситуація обумовлюється насамперед тим, що виплати військовослужбовцям та за іншими державними та міжнародними програмами здійснюються в основному через державні банки.

Тенденція до зростання частки коштів фізичних осіб у державних банках спостерігалась з самого початку війни [2]. Не особливо змінилась вона і після ухвалення закону про гарантування вкладів фізичних осіб в банках в повному обсязі на період дії воєнного стану. З одного боку, це може свідчити про довіру населення до державних банків, які на погляд багатьох наших громадян є більш надійними порівняно з іншими банками, а з іншого – про недостатній рівень фінансової грамотності та низьку схильність до ризику значної частини населення. Разом з тим, зростання в 2023 році частки вкладів фізичних осіб в приватних банках і її зниження в банках іноземних банківських груп може свідчити про певну зміну пріоритетів у фінансовій поведінці населення в

умовах воєнного стану.

Концентрація ресурсів у державних банках може призвести до збільшення кредитних ризиків цих банків, оскільки виникає спокуса вирішення проблеми кредитного стимулювання економіки через реалізацію урядових програми підтримки бізнесу саме за рахунок державних банків.

Щодо депозитних портфелів, то в цілому по банківській системі з початку війни вони зросли більше ніж на 700 млрд. грн., а у відносному вираженні майже на 50%. При цьому лєвова частка цього зростання припадає саме на державні банки, залишки коштів клієнтів у яких за цей час збільшились на 73,6%. В перший рік воєнного стану суттєво зросли також депозитні портфелі банків іноземних банківських груп, а в 2023 році і кошти клієнтів у банках з приватним капіталом [1]. Не залишались поза увагою клієнтів і високотехнологічні банки, які пропонують не лише дистанційне обслуговування, а й дистанційне відкриття рахунків.

Слід також зазначити той факт, що в структурі коштів фізичних осіб протягом всього періоду воєнного стану переважають кошти на вимогу. З одного боку, це дає можливість банкам зменшувати свої процентні витрати, оскільки такі ресурси мають мінімальну вартість або взагалі для банків є безкоштовними, що є чинником підвищення ефективності банківської діяльності. З іншого боку, кошти на вимогу є нестабільним банківським ресурсом, а їхнє зростання призводить до підвищення ризику ліквідності банку. Разом з тим, багатьом банкам протягом 2023 року вдалось наростити обсяги строкових депозитів фізичних осіб, що забезпечило їм можливість придбання депозитних сертифікатів НБУ з підвищеною ставкою відсотка і збільшення своїх процентних доходів.

Незважаючи на труднощі ведення бізнесу в умовах воєнного стану, діяльність вітчизняних банків характеризується високим рівнем прибутковості. При цьому понад 60% загального прибутку усіх банків припадає на державні банки, а частка їх доходів у загальних доходах банківської системи сягає 70%. Слід зазначити те, що прибуток Приватбанку перевищує сукупний фінансовий

результат банків іноземних банківських груп та приватних банків. Збитковими в 2023 році були лише 4 банки з 63, з яких 1 – банк іноземної банківської групи і 3 – невеликих приватних банки [1].

Дані фінансової звітності вітчизняних банків за 2023 рік свідчать як про рекордні як абсолютні так і відносні показники прибутковості (рентабельність активів та рентабельність капіталу), значення яких перевищують 5% та 50% відповідно [1]. І тут постає цілком логічне запитання про те, що ж забезпечило нашим банкам отримання таких надприбутків і таку високу ефективність їх діяльності. Якщо проаналізувати структуру доходів вітчизняних банків, можна дійти висновку, що закономірно чисті процентні доходи є основною складовою їх чистих сукупних доходів, при цьому чистий процентний дохід багатьох банків перевищує їх прибуток до оподаткування. Це однозначно вказує на те, що саме зростання процентних доходів стало основним чинником, який зумовив отримання банками надприбутків.

Таким чином, серед проблем, які постають перед вітчизняними банками в умовах воєнного стану, можна виокремити зниження доходів відносно витрат, зростання частки непрацюючих кредитів, подальшу міграцію людей за кордон, яка негативно впливає на економічну активність і обсяг операцій в Україні та втрату частини персоналу або через міграцію, або через мобілізацію.

Література

1. Наглядова статистика Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist#4> (дата звернення: 17.06.2024).
2. Еркес О., Калита О., Сундук Т. Банківська система України в умовах війни. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2022. № 144(4). С. 122-133. DOI: [https://doi.org/10.31617/1.2022\(144\)09](https://doi.org/10.31617/1.2022(144)09) (дата звернення: 17.06.2024).

СЕКЦІЯ 3. СТРАТЕГІЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ СТРАХОВОГО РИНКУ

Burcak O.,

*PhD student of the Finance and Banking Department,
Istanbul Ticaret University,
İstanbul, Turkey*

PROPERTY INSURANCE AS A COMPONENT OF THE INSURANCE MARKET

An unconditional component of an effectively functioning financial environment of a state with a market-type economic system is the insurance market. At the same time, quite often the development of the insurance business indicates the level of economic development, because a rationally organized insurance environment is able to significantly reduce the costs of the state budget associated with the compensation of losses due to the occurrence of insurance events, while at the same time creating a kind of «safety cushion» for both business and the population.

Property insurance has a significant role in the history of insurance. In modern conditions the role and necessity of the comprehensive development of property insurance is extremely important, as it has a positive macroeconomic result for the recovery, stabilization and compensation of the consequences of the realization of direct and indirect losses through the insurance system. An effective insurance system is the basis of the stability of the reproductive process, the achievement of social security stability, and acts as a guarantor of the population's well-being.

Property insurance is a reliable and widespread way of reducing the degree of risk in contrast to self-insurance (Table 1).

The current state of activity of insurance companies in the property insurance market depends on a number of key factors that affect their strategies and functioning. Here some of them:

1. Competition: The property insurance market is notoriously competitive, with many insurance companies competing for customers. Competitor analysis includes evaluating their products, rates, level of service and innovative solutions.

Table 1

Advantages and disadvantages of property insurance*

Advantages	Disadvantages
1. Insurance companies create funds specially designated for payment of insurance compensation. 2. Reimbursement of catastrophic risks. 3. Indemnification of losses due to the action of several risks. 4. Deduction for mesh insurance needs than for self-insurance. 5. Targeted use of funds 6. Funds of insurance companies in liquid form. 7. Professional advice from insurers on risk prevention. 8. The activity of insurance companies is regulated by the state. The National Commission, which carries out state regulation in the field of financial services markets, exercises control over the solvency of insurance companies, the reliability of the information provided by them, professional and qualification requirements for persons who conduct insurance activities. There is constant monitoring of compliance by insurance market participants with legal requirements. 9. Individuals applying for insurance services can use the advice of professional market participants: agents, brokers, etc. 10. Insurance companies publish financial statements and audit conclusions, which enables consumers of services to evaluate their activities. 11. Agencies compile ratings of insurance companies, which enables policyholders to decide on the best choice. 12. The legislation provides for the protection of the rights of consumers of insurance services. 13. If the service and decision of the insurer do not satisfy the consumer of the service, he can appeal them by contacting the insurance ombudsman, the court.	1. Refunds, i.e. payment of insurance compensation, are made only to those policyholders who have suffered losses caused by an insured event. 2. Dependence of insurance companies on other sectors of the economy.

*Note. Summarized by the author.

2. Technological innovation: Modern technologies such as artificial intelligence, data analytics and online platforms are influencing how insurance companies provide their services, assess risks and interact with customers. Ensuring the possibility of remote conclusion of insurance policies and the involvement of electronic means will also contribute to increasing the availability of

insurance services [1].

3. Changes in consumer preferences: Increasing awareness among customers about insurance coverage, as well as changes in their preferences (such as increased demand for online sales and flexible insurance packages) are affecting strategies of insurance companies.

4. Risk factors: natural disasters, economic fluctuations and other risk factors can significantly affect payments to insurance companies and the formation of their insurance portfolio.

5. Regulation: Changes in legislation and regulation can affect insurance companies, forcing them to adapt to new requirements and standards.

6. Customer service and reputation: quality of service and reputation play important role in attracting and retaining customers. Social media and customer reviews can influence the image of the insurance company.

7. Risk management strategies: effective risk management is key to the success of insurance companies. Analysis of their strategies risk management allows you to assess readiness for various scenarios.

8. Global and local trends: world and regional trends in finance, economy and societies can determine changes in demand for various types of property insurance. An objective analysis of these factors helps insurance companies to adapt their strategies, improve services and ensure effective risk management in a changing environment.

References

1. Fliegelman A. Wind, Fire, Water, Hail: What Is Going on In the Property Insurance Market and Why Does It Matter? Office of Financial Research U.S. Department of the Treasury. December 14, 2023. URL: <https://www.financialresearch.gov/the-ofr-blog/2023/12/14/property-insurance-market/> (application date: 11.05.2024).

Facioni F.,
*Master of Financial Technical Analysis,
Academy of Finance and Business Vistula,
Warsaw, Poland*

TRAVEL INSURANCE AS A TYPE OF COMPULSORY INSURANCE FOR TRAVEL

Travel insurance is a type of insurance policy that covers the risks associated with travel. It is an integral part of preparing for a trip, as it helps to protect yourself from various troubles that may arise during the trip. In order to avoid unforeseen situations and ensure safety during your stay abroad, you need to take care of insurance.

Travel insurance is a special type of insurance policy that provides financial protection and support to travelers in case of unforeseen situations during a trip. These can be medical expenses, lost luggage, flight cancellations, legal assistance and other unpleasant circumstances.

Travel insurance can include different types of coverage, depending on the needs of the traveler:

1. Medical insurance: covers the costs of medical care, hospitalization, medication and medical evacuation in case of illness or injury.
2. Accident Insurance: Provides compensation in the event of injury or death due to an accident.
3. Baggage insurance: covers loss or damage to luggage during travel.
4. Trip cancellation insurance: reimburses expenses in case of cancellation or interruption of a trip due to serious reasons, such as illness, injury or death of a close relative.
5. Legal insurance: provides assistance in obtaining legal advice and support abroad.

The need for travel insurance is to provide comprehensive protection to travelers against various risks associated with travel. Insurance guarantees financial

security, access to medical care, protection against loss of luggage and legal support, allowing you to enjoy your trip without unnecessary worries.

1. Financial security: insurance allows you to avoid high costs for medical care and other unexpected expenses.

2. Psychological comfort: having an insurance policy reduces the level of stress associated with possible risks during the trip.

3. Emergency Assistance: Insurance companies often offer 24/7 support, helping to resolve issues at any time of the day.

The choice of travel insurance depends on several factors that should be taken into account before concluding a contract with an insurance company:

1. Type of trip: whether it is a beach holiday, active tourism, business trip or extreme sports. Each type of trip requires a certain set of insurance coverage.

2. Country of destination: the conditions and level of medical services can vary significantly depending on the country. It is worth making sure that the policy covers expenses in the relevant medical facilities.

3. Duration of stay: Standard policies are usually offered for short-term trips, while for long-term trips, you should opt for a more extensive insurance option.

4. Personal needs and health: if there are chronic diseases or special activities are planned, this must be taken into account when choosing a policy.

Paying attention to the specifics of the trip, you should make sure that the insurance policy includes all the necessary components:

- medical expenses and evacuation: covering the costs of treatment and transportation in case of serious illness or injury;

- repatriation costs: if necessary, return to the homeland due to medical or other extraordinary circumstances;

- compensation for losses: compensation for lost luggage, documents or other personal belongings;

- trip cancellation protection: reimbursement of expenses in case of trip cancellation for unforeseen reasons;

- legal support: provision of legal assistance and consultations abroad;

- liability insurance: coverage of costs in case of damage to third parties or their property.

If an unforeseen situation occurs during your trip, you should know what steps to take:

1. Contact the insurance company: report the incident as soon as possible.
2. Keep all documents: keep all receipts, medical reports and other documents that may be needed to prove the insured event.
3. Get medical help: if necessary, go to the nearest medical facility.

Travel insurance is an integral part of preparing for a trip abroad. A correctly chosen insurance policy provides financial and psychological security, allowing you to enjoy your trip without unnecessary worries. Travel insurance covers the risks associated with unforeseen situations and is an important element of responsible travel preparation.

References

1. Mamchur R. Development of the Ukrainian voluntary insurance market : monography. Kyiv : Comprint, 2021. 263 p.
2. Thourot P., Fougure F. L'Assurance franfaise en 20 leçons. Paris : Economica, 2006. 313 p.

Шавурська О. В.,
*к.е.н., доцент кафедри управління та адміністрування,
 Житомирський інститут ПрАТ «ВНЗ «МАУП»,
 м. Житомир, Україна*

ДІАГНОСТИКА СТАНУ РИНКУ СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Страхування як галузь національної економіки, що істотно впливає на соціально-економічної стабільності суспільства розвиток страхового ринку є похідною від соціально-економічної розвиток країни. Держава зацікавлена в

розвитку страхового ринку, і це зумовлено багатьма чинниками: забезпечення економічної безпеки національної економіки; зниження навантаження на державний бюджет за умов відшкодування непередбачених втрат природного та техногенного характеру; підвищення соціального захисту населення та суб'єктів господарювання; перерахування соціальних виплат з бюджету на страхові виплати. Розвиток страхового ринку пов'язаний із забезпеченням фінансової безпеки країни

Воєнні дії на території України призвели до скорочення доходів існуючих та потенційних споживачів страхових послуг, внаслідок чого відбулося скорочення попиту на страхування та обсяг залучених страхових премій. На страховому ринку загострилася конкуренція, зросла концентрація ринку, зменшилися інвестиційні можливості, що призвело до зниження платоспроможності та фінансової стійкості страхових компаній.

Таким чином, розвиток страхового ринку є невід'ємною частиною безпеки небанківського фінансового сектору [2] у Методичних рекомендаціях щодо розрахунку рівня економічної безпеки України затверджено Наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 р. № 1277. У цьому випадку є розрахунок двох показників оцінки розвитку страхового ринку в Україні: рівень проникнення страхування (страхові премії до ВВП) та частка страхових премій, отриманих трьома найбільшими страховими компаніями в загальній сумі страхової премії отримані (крім страхування життя). До 2013 року працювала інша методика розрахунку рівня економічної безпеки і в Україні використовувався національний рівень [1], в якому були додаткові показники страхового ринку.

На думку, ці методичні підходи можна комбінувати для оцінки макроекономічних показників розвитку страхового ринку. Для оцінки розвитку страхового ринку як забезпечення економічної безпеки України використовуємо такі показники [1, 2]:

- показник «страхове проникнення»;
- співвідношення суми страхових премій і валового внутрішнього

продукту;

- розмір страхової премії на душу населення;
- співвідношення страхових виплат і розміру отриманої страхової премії;
- обсяг страхової премії в масштабах регіонального та міжнародного страхових ринків.

Для характеристики діагностики стану ринку страхування в Україні складено матрицю SWOT-аналізу (табл. 1).

Таблиця 1

SWOT-аналіз ринку страхування в Україні *

Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Збалансування страхових інтересів суб'єктів страхового ринку. 2. Наявність програм з перестрахування ризиків. 3. Впровадження інноваційних страхових продуктів	1. Висока вартість страхових продуктів. 2. Законодавчі колізії в нормативних актах. 3. Невисока конкуренція між страховиками. 4. Низький рівень страхових виплат. 5. Низький рівень капіталізації, платоспроможності та ліквідності страховиків.
Можливості	Загрози
1. Розширення асортименту послуг. 2. Збільшення обсягів страхового покриття сільськогосподарських ризиків. 3. Здійснення державної підтримки щодо страхування. 4. Розвиток сучасної інфраструктури страхового ринку. 5. Зростання інвестиційної привабливості страховика	1. Вихід на вітчизняний ринок потужних конкурентів. 2. Зростання ризиків через війну в Україні. 3. Низький рівень капіталізації страховиків. 4. Можливе застосування санкцій з боку органів нагляду за надмірне перестрахування. 5. Посилення податкового навантаження, що значно зменшує чистих прибуток. 6. Зниження рівня конкурентоздатності вітчизняного ринку страхування

*Примітка. Складено автором на основі [1, 3].

У 2023 році негативний вплив на ринок страхування в Україні продовжувало спричинювати повномасштабне вторгнення росії проти України, яке розпочалось 24 лютого 2022 року та триває дотепер. В умовах війни страховий ринок втрачає через окупацію частини території, зменшення кількості потенційних клієнтів через багатомільйонний потік біженців закордон [3]. Проте у 2023 році ринок страхування в Україні певним чином пристосовувався до роботи в умовах воєнного стану: обсяги ринку навіть незначно зросли порівняно із 2022 роком. Практично всі страховики підлаштували свої продукти до умов воєнного часу та продовжували укладати

нові договори страхування в усіх каналах продажу.

Отже, аналіз сучасного стану та проблем розвитку вітчизняного страхування ринок демонструє певні досягнення та численні недоліки. За поступальний розвиток страхування ринку України необхідно: підвищити рівень капіталізації страхових компаній; збільшити свої фінансові стійкість, конкурентоспроможність та інвестиційна привабливість; підвищення добробуту громадян і покращення стану корпоративних і державних фінансів; розробити види довгострокового та накопичувального особистого страхування; збільшити обсяг і частка страхових виплат; розвивати сучасну інфраструктуру страхового ринку; збільшити прозорість страхового ринку.

Література

1. Бондаренко Н. В., Пономаренко О. В., Голобойченко Б. А., Клименко В. О. Страхування як стратегічний механізм для забезпечення сталого розвитку підприємств аграрного сектору економіки. *Актуальні питання у сучасній науці*. 2024. № 4 (22). С. 86-100.
2. Житар М. О. Тенденції розвитку страхового ринку України в умовах воєнного стану. *Економіка та суспільство*. 2024. Вип. 61. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-61-24>.
3. Ключові тенденції страхового ринку України у 2023-2024 роках. Упевнений рух до Європейського Союзу. URL: <https://www.nasu.com.ua/klyuchovi-tendencziyi-strahovogo-rynku-u/>

СЕКЦІЯ 4. ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ

Berzan M.,
financial analyst, PayU Global,
Chisinau, Moldova

FORMATION AND IMPLEMENTATION OF INVESTMENT STRATEGY ON THE SECURITIES MARKET

The central place in the wide spectrum of transactions of banks with securities is occupied by investment transactions. That is why clarifying the essence of the strategic management of investment activities of banks as well as the development of measures aimed at increasing the effectiveness of the formation and implementation of investment activity strategies of banks is extremely important.

In the modern economic environment the banking system is one of the key elements of the financial market, and its stability and development is a necessary condition for the development of the national economy. Banking institutions, accumulating and redistributing temporarily free funds, are able to provide a significant share of investment resources necessary for the development of the economy. The investment activity of banks ensures an increase in the profitability of banking operations, an increase in the liquidity of banks and the protection of their financial resources from inflationary depreciation.

The relevance of this topic lies in the fact that under the unfavorable conditions of global financial crises, political and military events, production reduction and significant inflationary pressure, investment activity as a unity of the processes of investing financial, material and intellectual resources and forming the flow of income in the future can effectively develop only on the basis rational and adequate investment strategy, which will make it possible to effectively implement its priority areas and resist risks. The development of strategies for the investment activities of banks is a difficult process caused by various circumstances.

In particular, the formation of the strategy should be carried out on the basis of a thorough prospective analysis and forecasting of trends in both the external and internal environment, a flexible management structure. On the basis of a theoretical generalization of various approaches, the strategy of the bank's investment activity will be understood as a comprehensive program of actions in the field of investment activity aimed at achieving the goals and tasks set by the bank with the aim of maximally meeting the needs of clients in services and taking into account the interests of the banking institution in the conditions of changes in the external economic environment. This definition, in our opinion, fully reflects both the essence of the concept of «strategy» and the conditions of the bank's investment activities, covers its features in modern economic conditions, components and focus on staff and clients. Its application has not only important theoretical, but also practical significance, as it determines the direction and content of the process of development and implementation of the strategy of credit and investment activity, reveals the importance for the bank of the correct course of action in conditions of financial instability and uncertainty.

The investment strategy is formed by the bank, based on the needs of borrowers and investors, in addition, it determines the types, conditions, volume and structure of the bank's investment operations, methods and actions regarding their implementation.

A high-quality and balanced strategy should bring the bank closer to a clear coordination of its work in a certain direction or field of activity, given definition and individuality. That is why the formation of an investment activity strategy should be based on the methodological principles of strategic management in the bank and operational analysis of actual data.

It is worth noting that the development of the bank's strategy is a comprehensive program of actions aimed at achieving the desired position of the bank in the market of banking services. Depending on the bank's management style, two options for strategy formation are possible. In the first variant of strategy formation, the bank has an authoritarian management style, in which the strategy and

general plans are embodied in the plans of the divisions. In the second option, a democratic management style is characteristic, in which the bank's strategy and plan are formed on the basis of the plans of the divisions, and then implemented in them. In any case, strategy is, to a greater extent, formulated and developed by top management, while its implementation concerns all members of the organization.

The investment activity strategy is a component of the financial strategy covering the functional level of bank management. The choice of strategies at all levels of management (both general corporate, competitive, and functional) is influenced by a large number of factors, which should be grouped into the following groups: external environmental factors, internal environmental factors, and other influencing factors (time and risk factors). At the same time, in practice, the number and combination of factors influencing the choice of strategy may be different for each bank, and only those of them that, in the opinion of the bank's management, are the most significant in relation to the achievement of strategic goals are taken into account.

Thus for the correct and economically justified management of investment activities, the bank needs to develop and approve internal instructional documents that determine its investment activity policy. From the experience of foreign banking practice, we can conclude that it is advisable to formulate the policy of investment activity as a program or memorandum. Reflecting the goals of investment activities, this program determines the main directions of investments and sources of their financing, the mechanism of decision-making and implementation, the characteristics of assets and their ratio for the formation of the optimal structure of the investment portfolio.

References

1. Securities and banking: bridges and walls. *European Central Bank*. URL: <https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2002/html/sp020221.en.html> (application date: 12.05.2024).

Іроденко Р. М., здобувач
*Науковий керівник: Чуницька І. І.,
д.е.н., професор кафедри фінансових
ринків та технологій,
Державний податковий університет,
м. Ірпінь, Україна*

ПІДХОДИ ДО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКІВ КАПІТАЛУ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ

Швидкий розвиток цифрових технологій змінив ведення бізнесу у кожній галузі, насамперед, на ринках капіталу. У сучасному світі цифровізація завдяки більшій прозорості і зниженню витрат призвела до збільшення обсягів торгівлі фінансовими активами, такими як ф'ючерси, акції та іноземні облігації. Торгівля борговими активами (в першу чергу, облігаціями) ведеться в електронному вигляді на біржах або інших цифрових майданчиках, таких як платформи. Це супроводжується оцифруванням торгових процесів за допомогою технології розподіленої книги (далі – DLT), впровадження центральними банками цифрових валют (далі – CBDC), що містить суттєвий потенціал підвищення ефективності ринків позикового капіталу.

Дотепер на ринках боргового капіталу інституційні суб'єкти, включаючи банки, платіжних агентів, реєстраторів та клірингові системи, відігравали вагомий роль. Проте поява нових технологій, зокрема DLT, та використання CBDC, надало поштовху до підвищення ефективності та прозорості процесів обігу і торгівлі борговими інструментами на ринку капіталу [1]. По-перше, цифрові технології можуть полегшити формування бази даних на початку процесу випуску і розміщення боргових цінних паперів. Завдяки тому, що кожен учасник процесу буде працювати з одним джерелом даних, немає потреби в численних перевірках і узгодженнях, що зменшує час обробки даних та операційний ризик. По-друге, технологічні онлайніві та цифрові платформи можуть підвищити ефективність процесів і забезпечити спрощену комунікацію з контрагентами ринку щодо торгової документації, створення коду ISIN тощо.

По-третє, використання CBDC може значно скоротити час обробки внутрішніх і транскордонних платежів, сприяючи швидшому розрахунку та, відповідно, знижуючи кредитний ризик на ринках. Нарешті, використання DLT спроможне підвищити прозорість ринку, дозволяючи емітентам та іншим інвесторам знати особу власника певних цінних паперів. Натомість за відсутності чіткої та прозорої інформації про бенефіціарних власників і можливості безпосереднього зв'язку з ними емітенти змушені проходити дорогу, складну і громіздку процедуру погодження.

Сьогодні найбільший прогрес в поширенні цифрових технологій торгівлі борговими цінними паперами спостерігається в ЄС, Німеччині та Великобританії. Перші дві юрисдикції вже ухвалили відповідні зміни та почали застосовувати нові правила: Акт про цифрові ринки в ЄС (The Digital Markets Act (DMA)) [2], та статтю 19а Закону про обмеження конкуренції в Німеччині. Що стосується Великої Британії, то її Законопроект про цифрові ринки конкуренцію та споживачів проходить активне обговорення в Парламенті і за попереднім розкладом очікує набрання чинності восени 2024 року [1].

Ці законодавчі ініціативи мають багато спільного між собою, але деякі деталі суттєво відрізняються. Серед спільних рис – у всіх трьох юрисдикціях нові правила мають форму попереднього (*ex ante*) регулювання для компаній із ринковою владою – «компаній зі стратегічним ринковим статусом» у Великій Британії, «компаній, що мають першочергове значення для конкуренції на різних ринках» у Німеччині, «гейткіперів» у ЄС. Визначення кола компаній, на які розповсюджуються ці правила, залежить від низки гнучких кількісних та якісних критеріїв (в Німеччині – лише якісних), які не потребують глибокого економічного аналізу з обов'язковим визначенням меж ринків та розрахунком часток на них. Всі три юрисдикції також мають схожий підхід до самих правил, під які підпадатимуть обрані компанії. Нові правила призводять до повного переформатування бізнесу GAFA, посилюють контроль за їхніми злиттями і відкривають нові можливості для бізнес-користувачів та кінцевих споживачів. На думку деяких експертів, результатом застосування нових правил може бути

не лише деконцентрація цифрових ринків, а й повна зміна уявлення про цифрові товари та послуги вже в найближчі роки [3].

Щодо відмінностей між законодавчим ініціативами у зазначених країнах, то вони головним чином пояснюються бажанням ЄС максимально дистанціюватись від антимонопольного законодавства і запровадити окреме регулювання для секторів фінансового ринку, яке могло б швидко та ефективно реагувати на виклики цифровізації. Це проявляється в набагато меншій кількості формальних процедур, яких повинен дотримуватись уповноважений орган ЄС (Єврокомісія) порівняно з уповноваженими органами в Німеччині та Великобританії (Федеральним картельним управлінням і Офісом з питань конкуренції та ринків).

Реформування підходів до регулювання ринків капіталу в умовах цифровізації є лише першими проявами глобальних регуляторних трансформацій. Розуміючи необхідність змін, можливість запровадження подібного регулювання вивчають багато інших країн (серед яких США, Китай, Корея, Індія, Бразилія, Індонезія, Туреччина та Японія), а також певні зміни відбуваються і в Україні.

Література

1. Глущенко С. GAFA та нові підходи до цифрових ринків в світі і в Україні від Чиказького оптимізму до Брюсельського прагматизму URL: https://www.asterslaw.com/ua/press_center/publications/gafa_ta_novi_pidkhodi_do_t_sifrovikh_rinkiv_v_sviti_i_v_ukraini_vid_chikazkogo_optimizmu_do_bryuselskogo_pragmatizmu/
2. REGULATION (EU) 2022/1925 OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL of 14 September 2022 on contestable and fair markets in the digital sector and amending Directives (EU) 2019/1937 and (EU) 2020/1828 (Digital Markets Act) Official Journal of the European Union. Vol 65.2022. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=OJ:L:2022:265:FULL>.
3. Шибун О. Закон ЄС про цифрові ринки в комплаєнс діяльності Liga

Закон URL: https://biz.ligazakon.net/analitics/226112_zakon-s-pro-tsifrov-rinki-v-komplans-dyalnost.

П'янов С. В., здобувач
Науковий керівник: **Сушкова А. С.**,
*старший викладач кафедри правового забезпечення
підприємницької діяльності та фінансової безпеки,
Харківський національний університет внутрішніх справ,
м. Харків, Україна*

ОПТИМІЗАЦІЯ ОПОДАТКУВАННЯ ЧЕРЕЗ ІНСТИТУТИ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТИВАННЯ: АНАЛІЗ СТРУКТУРИ АКТИВІВ ВЕНЧУРНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ФОНДІВ

У провідних країнах світу інститути спільного інвестування відіграють важливу роль у залученні інвестиційних ресурсів для розвитку економіки. В Україні відносини у сфері спільного інвестування регулюються Законом України «Про інститути спільного інвестування» від 05.07.2012 р. № 5080-VI [1]. Згідно з пунктом 10 статті 1 Закону [1] інститут спільного інвестування – це корпоративний або пайовий фонд. Ці фонди здійснюють діяльність із спільного інвестування на основі залучення та об'єднання коштів інвесторів з метою подальшого їх вкладення в цінні папери, корпоративні права, нерухомість та інші активи для отримання прибутку.

Згідно даних Української асоціації інвестиційного бізнесу [2] в Україні спостерігається постійне збільшення кількості інститутів спільного інвестування. Динаміка зміни кількості інститутів спільного інвестування в Україні має такий вигляд (сформовано авторами на основі [2]): 1093 (2010 р.); 1123 (2011 р.); 1220 (2012 р.); 1248 (2013 р.); 1186 (2014 р.); 1149 (2015 р.); 1134 (2016 р.); 1167 (2017 р.); 1230 (2018 р.); 1326 (2019 р.); 1478 (2020 р.); 1711 (2021 р.); 1742 (2022 р.); 1772 (2023 р.). Як можна помітити з наведених вище даних, за період з 2010 по 2023 роки кількість інститутів спільного

інвестування в Україні суттєво зросла. Якщо на кінець 2010 року їх було 1093, то вже на кінець 2023 їх кількість становила 1772. Таким чином, за період, що розглядається, кількість інститутів спільного інвестування в Україні збільшилася більш, ніж на 62%. Слід зазначити, що збільшення кількості інститутів спільного інвестування відбувається в Україні також і під час дії воєнного стану. Так, за останні два роки кількість інститутів спільного інвестування збільшилася на 61.

На наш погляд, важливим є аналіз динаміки зміни кількості інвестиційних фондів в Україні у розрізі видів інститутів спільного інвестування. З цією метою ми проаналізували зміну за період із 2010 по 2023 роки кількості інвестиційних фондів наступних видів:

- відкриті диверсифіковані пайові інвестиційні фонди (далі по тексту – ПФ);
- відкриті спеціалізовані ПФ;
- інтервальні диверсифіковані ПФ;
- інтервальні спеціалізовані ПФ;
- закриті диверсифіковані ПФ;
- закриті недиверсифіковані невенчурні ПФ;
- закриті спеціалізовані ПФ;
- закриті кваліфікаційні ПФ;
- закриті недиверсифіковані венчурні ПФ;
- закриті недиверсифіковані невенчурні корпоративні інвестиційні фонди (далі по тексту – КІФ);
- закриті кваліфікаційні КІФ;
- закриті недиверсифіковані венчурні КІФ.

Результати показали, що кількість більшості видів інститутів спільного інвестування за аналізований період зменшилася. Істотне зростання кількості спостерігається лише за венчурними інвестиційними фондами. Тому більш детально розглянемо зміну кількості венчурних інвестиційних фондів за період із 2010 по 2023 роки.

Динаміка зміни кількості венчурних (закритих недиверсифікованих венчурних КІФ та закритих недиверсифікованих венчурних ПІФ) інститутів спільного інвестування в Україні має наступний вигляд (сформовано авторами на основі [2]): 827 (2010 р.); 867 (2011 р.); 973 (2012 р.); 1031 (2013 р.); 1006 (2014 р.); 996 (2015 р.); 1002 (2016 р.); 1035 (2017 р.); 1105 (2018 р.); 1207 (2019 р.); 1362 (2020 р.); 1595 (2021 р.); 1627 (2022 р.); 1654 (2023 р.). Таким чином, кількість венчурних інвестиційних фондів в Україні за аналізований період збільшилася рівно вдвічі – з 827 на кінець 2010 року до 1654 на кінець 2023 року. Слід зазначити, що за аналізований період (крім останнього року) постійно збільшувалася і питома вага кількості венчурних інвестиційних фондів у загальній кількості інститутів спільного інвестування в Україні: 75,66% (2010 р.); 77,20% (2011 р.); 79,75% (2012 р.); 82,61% (2013 р.); 84,82% (2014 р.); 86,68% (2015 р.); 88,36% (2016 р.); 88,69 (2017 р.); 89,84% (2018 р.); 91,03% (2019 р.); 92,15% (2020 р.); 93,22% (2021 р.); 93,40% (2022 р.); 93,34% (2023 р.). Тобто на кінець 2023 року 93,34% усіх інститутів спільного інвестування в Україні є венчурними фондами.

Спробуємо розібратися, з чим пов'язаний такий екстремально високий відсоток саме венчурних інвестиційних фондів у загальній структурі інститутів спільного інвестування в Україні. Адже це явище абсолютно не властиве інвестиційній сфері країн із ринковою економікою. На наш погляд, відповідь на це питання міститься в пункті 4 статті 48 Закону [1], де зазначається, що до складу активів венчурних фондів можуть входити боргові зобов'язання. Такі зобов'язання можуть бути оформлені векселями, заставними, договорами відступлення прав вимоги, позики та в інший спосіб, не заборонений законодавством. Венчурні фонди мають право надавати кошти у позику. При цьому позики за рахунок коштів венчурних фондів можуть надаватися тільки юридичним особам, за умови що не менш як 10% статутного капіталу відповідної юридичної особи належить таким венчурним фондам. Після отримання від венчурних фондів процентної позики підприємства виплачують фондам відсотки за користування позикою, внаслідок чого зменшується

оподатковуваний прибуток платників податку на прибуток. При цьому слід враховувати, що згідно з підпунктом 141.6.1 пункту 141.6 статті 141 Податкового кодексу України [3], звільняються від оподаткування кошти спільного інвестування, а саме: кошти, внесені засновниками корпоративного фонду, кошти та інші активи, залучені від учасників інституту спільного інвестування, доходи від здійснення операцій з активами інституту спільного інвестування, доходи, нараховані за активами інституту спільного інвестування, та інші доходи від діяльності інституту спільного інвестування (відсотки за позиками, орендні (лізингові) платежі, роялті тощо).

Якщо наше припущення є правильним, то ми зможемо знайти підтвердження цьому, проаналізувавши структуру активів венчурних інвестиційних фондів та порівнявши її зі структурою активів інститутів спільного інвестування інших типів. Структура активів венчурних інститутів спільного інвестування станом на 31.12.2023 року має такий вигляд (сформовано авторами на основі [2]):

- грошові кошти та банківські депозити – 2,21%;
- акції – 1,27%;
- корпоративні облігації – 2,36%;
- облігації державні (у т.ч. ОВДП) – 0,68%;
- векселі – 0,78%;
- інші цінні папери та деривативи – 1,09%;
- нерухомість – 5,20%;
- інші активи (у т.ч. дебіторська заборгованість та корпоративні права) – 86,41%.

Наведені вище дані повністю підтверджують наше припущення, оскільки значна частина (86,41%) всіх активів венчурних фондів припадає на дебіторську заборгованість та корпоративні права. Тобто видані позики – це дебіторська заборгованість венчурних фондів, а вкладення активів в корпоративні права пояснюються обмеженням для видачі позик (не менш як 10% статутного капіталу позикоодержувача повинно належить венчурному

фонду, який видає позику), прописаним у в пункті 4 статті 48 Закону [1]. Для порівняння, на 31.12.2023 року в інтервальних інститутах спільного інвестування на інші активи (у т.ч. дебіторська заборгованість та корпоративні права) припадає 21,04% від загальної величини активів, а у відкритих інститутах спільного інвестування – лише 2,75%.

Як висновок, можна констатувати, що з великою ймовірністю популярність венчурних інвестиційних фондів в Україні так чи інакше пов'язана з їхньою участю у схемах по оптимізації оподаткування для великого та середнього бізнесу.

Література

1. Про інститути спільного інвестування : Закон України від 05.07.2012 р. № 5080-VI. Дата оновлення: 27.04.2024. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5080-17#Text>.
2. Українська асоціація інвестиційного бізнесу. URL : <https://www.uaib.com.ua/analituaib>
3. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. Дата оновлення: 01.04.2024. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>.

Пшенична М. В.,
*к.е.н., доцент кафедри фінансів та обліку,
 Інститут економіки та менеджменту
 ЗВО «Відкритий міжнародний університет
 розвитку людини «Україна»,
 м Київ, Україна*

АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЦІВ ЦІННИМИ ПАПЕРАМИ НА ФОНДОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ: ВПЛИВ ТЕХНОЛОГІЙ ТА ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Динамічний вплив зовнішнього середовища та обмеження, пов'язані зі зростанням конкуренції і швидкістю змін на фінансовому ринку, ставлять перед

вітчизняними підприємствами, що займаються біржовою діяльністю, нові вимоги. Одночасно стрімкий розвиток інноваційних цифрових технологій призводить до того, що торгівельні відносини переходять у цифровий формат. Вітчизняні торговці цінними паперами активно адаптуються до цього цифрового трансформаційного процесу, оскільки біржова діяльність стає не лише ключовим елементом, але й стратегічно важливим фактором сучасної ринкової інфраструктури.

Сьогоднішні тенденції в економіці, які характеризуються укрупненням та консолідацією світового капіталу, розвитком товарних ринків і глобалізацією економічних відносин, відкривають новий етап у біржовій діяльності – розширення застосування електронних біржових торгів.

Варто зазначити, що до початку кризи пандемії, коли більшість бізнес-відносин перейшли на дистанційний режим, розвиток електронної біржової торгівлі в Україні вже визначався як важливий фактор у сфері економіки та фінансів [1, с. 190]. Подальші події, зокрема введення військового стану, лише посилили цю тенденцію. Наразі діяльність торговців цінними паперами тісно пов'язана зі створенням єдиної біржової інфраструктури, яка об'єднує різні ринки і дозволяє проводити торгівлю в електронному форматі, спрощуючи при цьому процедуру торгів та зменшуючи час на проведення операцій.

В свою чергу, технології інформаційних систем використовуються для здійснення різних фінансових транзакцій, таких як купівля та продаж цінних паперів, товарів та інших фінансових інструментів [2]. Адаптація до електронних методів торгівлі вимагає значних зусиль, але відкриває нові можливості для учасників ринку та сприяє розвитку біржової діяльності в цілому.

При розгляді електронних методів біржової торгівлі як глобального тренду фінансової роботи, важливо звернути увагу на декілька ключових аспектів:

1. Електронні торгові платформи (цифрові біржі та ECN (Electronic Communication Network)) – новітні діджитальні мережі, що фасилітують

електронну взаємодію учасників ринку та є ключовим інструментом для проведення торгівлі різними класами активів, такими як акції, облігації, товари, криптовалюти та інші. Перехід до цифрового формату не лише спрощує процес взаємодії та торгівлі, але й сприяє налагодженню прямого взаємозв'язку між учасниками без посередництва брокера, забезпечує підвищення ліквідності та зростання обсягів децентралізованої торгівлі.

2. Алгоритмічна торгівля (Algorithmic Trading) – являє собою використання комп'ютерних програм для автоматизованого введення та виконання торгових замовлень, аналізу ринкових алгоритмів та керування ризиками, що дозволяє знижувати можливі втрати. Такий підхід дозволяє трейдерам ефективно управляти своїми позиціями на ринку та максимізувати потенційні прибутки.

3. Мобільна торгівля через застосунки для смартфонів та планшетів – популярний інструмент моніторингу ринку у реальному часі, що відкриває перед трейдерами можливість проводити угоди та користуватися доступом до своїх інвестиційних портфелів без обмежень місця та часу, а також приймати обґрунтовані рішення щодо управління своїми активами.

4. API (Application Programming Interface) – інтерфейси для автоматизованої взаємодії між програмними продуктами та фінансовими платформами, що дозволяють розробникам створювати власні програми, які можуть автоматизувати різні аспекти торгівельного процесу.

5. High-Frequency Trading (HFT) – торгівля на високій частоті як один з передових напрямків у біржовій діяльності, де використовуються потужні комп'ютери та складні алгоритми для виконання великого обсягу торгових операцій з миттєвою реакцією на ринкові умови та швидким виконанням замовлень. Основою для успішної торгівлі на високій частоті є чітко визначена технологія, яка включає в себе розробку та використання алгоритмів торгівлі, створення швидкодіючих торгових платформ, а також надійне управління ризиками.

6. Автоматизована обробка замовлень (Automated Order Execution) –

процес автоматичного виконання торгових замовлень через використання передбачуваних алгоритмів та стратегій торгівлі, що розроблені на основі аналізу ринкових даних, технічних індикаторів та інших факторів. Ці алгоритми можуть автоматично виявляти можливості для угод, визначати оптимальні часи для входу та виходу з позицій, а також керувати ризиками та обмежувати втрати.

Таким чином, сучасні тенденції розвитку електронних методів торгівлі вимагають від торговців цінними паперами не лише вирішення технічних питань в контексті вибудовування цифрової архітектури продажів, але й визначають пріоритетність стратегічної перебудови систем регулювання і контролю, забезпечення безпеки та захисту конфіденційної інформації як невід'ємної складової конкурентоспроможності вітчизняних суб'єктів на глобальному фондовому ринку.

Література

1. Ступнікер Г. Л., Каширнікова І. О., Зозуля Н. В. Фінансово-економічні особливості формування та функціонування вітчизняного біржового ринку. *Економічний простір*. 2023. № 188. С. 190-194.
2. Бобровник В. М., Белінська Я. В. Сучасний стан торгівлі цінними паперами на світовому фондовому ринку. *Інфраструктура ринку*. 2022. Вип. 62. С. 10-14.

**СЕКЦІЯ 5. МЕТОДИ ТА ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ
ФІНАНСОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

Catrino J.,
Docente,
Departamento de Engenharia Civil da
Universidade de Coimbra,
Coimbra, Portugal

**SPECIAL REGIMES OF TAXATION
AS A REGULATOR BUSINESS ACTIVITIES**

The formation of an effective domestic taxation system is an important component of the process of building the market economy of Ukraine and its integration into global economic relations. Taxation plays a key role in providing the necessary financial resources for the implementation of state functions, such as ensuring defense capability, social protection, infrastructural development, education, health care and other spheres of society.

An effective taxation system has several important aspects. First, it must be fair and transparent, which means that taxes must be distributed among citizens and businesses according to their ability to pay. This could include a progressive tax scale, where higher income earners pay a higher proportion of taxes. In addition, it is important to have clear and accessible tax rules to avoid corruption and abuse.

Secondly, an effective taxation system should stimulate economic growth and entrepreneurship. This can be achieved by setting rational tax rates, reducing the tax burden on enterprises, especially small and medium-sized enterprises, and promoting the development of the investment climate.

Thirdly, it is important to have an effective system of control and enforcement of tax legislation. an effective system of control and implementation of tax legislation includes the development of an effective administrative structure, provision of professional training of tax service employees, establishment of effective inspection and audit mechanisms, as well as immediate response to cases of violations of tax

legislation. Small and medium-sized enterprises are the basis for the economy of countries that are developing and have a direction vector for European integration. The growing importance of small businesses has forced most EU countries to recognize the need to create a special tax policy that deserves special attention for the development of a domestic model of small business taxation. The tax system in every country is one of the main components of the economic structure, which, on the one hand, ensures the financial stability of the state, and on the other hand, serves as the main tool for implementing its economic strategy. Taxes are not only the main source of formation of state and local budgets, but also act as a driver of radical changes, acting as a financial regulator of production and an important tool for supporting the social sphere.

Small business is a very sensitive and vulnerable sector of the economy, which is particularly susceptible to negative factors such as financial difficulties, economic cycles, inflation and tax pressures. It is important to pay special attention to the development of small entrepreneurship, given its unique and key role in the market economy. In countries with developed market economies, the share of small business in GDP is significant: in Great Britain – 50-54%, in Germany – 50-53%, in Italy – 57-60%, in France – 55-62%, in the USA – 50-52%, in Japan – 52-55%.

Support of small enterprises in foreign practice can have the following main directions:

1. Financial support:

- access to loans: Provision of preferential loans or guarantees to reduce the risks of banks and credit institutions.

- subsidies and grants: Financial assistance for startups and small businesses for the development of innovations and business expansion.

2. Tax benefits and simplifications:

- reduction of tax rates: Reduction or abolition of taxes for a certain period for new or small enterprises.

- tax holidays: Temporary exemption from paying taxes for new businesses, allowing them to get back on their feet.

- simplified taxation system: Simplification of tax reporting and accounting procedures to reduce administrative pressure.

3. Support of innovations and technologies:

- incubators and accelerators: Creation of start-up support centers where entrepreneurs can receive advice, financial assistance and access to a network of contacts.

- research grants: Providing grants for research and development of new products and technologies.

4. Infrastructure development:

- industrial parks: allocation of special zones with infrastructure for small enterprises.

- technology parks and clusters: Creation of regional clusters where enterprises can cooperate and exchange experience and technologies.

5. Educational and consulting programs:

- educational programs: Conducting courses and trainings in entrepreneurship, business management and marketing.

- consulting services: Provision of free or subsidized consulting on legal, financial and management issues.

6. Protection of small business interests:

- lobbying: representing the interests of small businesses at the state level through associations and unions.

- protection against unfair competition: Implementation of legislative measures to protect small businesses from monopolies and oligopolies.

These areas of support contribute to the creation of favorable conditions for the development of small enterprises, which, in turn, contributes to general economic growth and social well-being.

References

1. Amin M., Ohnsorge F., Okou C. Casting a shadow: Productivity of formal firms and informality. Policy Research Working Paper. N. 8945. World Bank,

Washington DC. 2019

2. Braunerhjelm P., Eklund J.E., Thulin P. Taxes, the tax administrative burden and the entrepreneurial life cycle. *Small Business Economics*. 56. 2019. P. 681-694.

Petrushka O.V.,
Ph.D. in Economics,
Associate Professor of Department
of Finance named after S.I. Yuriy,
West Ukrainian National University,
Ternopil, Ukraine

DIRECTIONS OF COMBATING CORPORATE FRAUD IN MODERN CONDITIONS

The development of the national economy depends on the state of financial and economic operations of economic entities. The success of any company, moreover, depends not only on the ability to effectively manage financial resources, but also to promptly identify external and internal risks that threaten financial stability in the market. One of the dangers of modern business development is corporate financial fraud. Corporate financial fraud at the modern stage manifests itself in various forms. It is constantly transforming and acquiring new features depending on the dynamics of economic trends.

The growth of the majority of corporate financial crimes and, as a result, the manifestation of negative consequences from them necessitates the need to study the ways and mechanisms of detection and prevention of fraudulent actions.

Bright examples of financial abuses in the ownership of assets in modern times are frauds with money and fraudulent schemes for the ownership of assets that are humanitarian aid, conclusion of loss-making agreements for the release of company management, acquisition by the company of non-existent goods and services, registration of «dead souls» at enterprises and appropriation of their wages, making payments to individual employees that are not provided for by legislation or

employment contract, etc. [1, p. 278].

Many domestic companies put enormous resources into combating fraud, but this does not solve the problem fundamentally and leaves many opportunities for crimes to be committed. Global practice is aimed at preventing fraud by creating a «corporate spirit». Moreover, it is important to clearly understand what economic crime prevention measures are aimed at: eliminating the motive or justification for corporate fraud. Moreover, when creating a system for combating corporate fraud, it is necessary to follow criteria: the formation and implementation of anti-fraud measures should not cost more than the losses from the occurrence of existing fraud risks [2, p.65]. It is also worth remembering that a large company can afford to create a structure of economic security, after which it is expensive, impractical and does not meet the above criteria for a small enterprise.

Currently, there are many ways to combat corporate fraud and take actions to detect it in time, but not all of them have a positive result. The most effective, in our opinion, are complex measures that combine the following areas:

1) effective control procedures - the creation of corporate control aimed at the elimination of internal profits associated with corporate fraud, the development of measures aimed at prevention, early detection of fraud risks and the formation of an effective internal control system [3, p.182-184; 4], application of tools ensuring economic security and conducting internal investigations.

2) personnel policy - formation of an impeccable corporate culture, certification of personnel, formation of a personnel reserve, creation of favorable working conditions, etc. During personal communication at meetings and corporate meetings, explain to employees the importance of ethical business conduct, broadcast the management's position on corruption and fraud. Conduct internal training for employees on the topic of ethical practices and punish those who initiated fraud. A regulated system of training and advanced training of employees of all structures and levels plays an important role in ensuring the economic security of the enterprise.

3) creation of a corporate security service - a separate division of specialists of various profiles (economic, legal, IT sphere), whose competence will include the

accumulation of information and control over the company's activities in various business processes. An important task of the corporate security service is to obtain information about the preparation of illegal actions, about the proven fact of fraud.

Therefore, one of the key tasks of business is to combat corporate fraud, first of all, by creating such an environment in central companies that would eliminate the manifestation of illegal activities.

Currently, there is a growing need for an effective integrated system approach, which should combine internal control mechanisms and a system of regulatory norms of corporate culture, which are advanced means of combating corporate fraud in global practice.

Solving this problem allows not only to increase the efficiency of companies' activities, but also to reduce their costs, reduce corruption, and fraudulent actions in companies bring significant losses to society as a whole.

References

1. Danylyuk M. O., Danylyuk-Chernikh I. M., Matsuk Z. A. Contradictions and financial frauds in the real sector of the economy. *Business Inform.* 2022. No. 1. P. 274-279.
2. Shevtsov V. M. Corporate fraud in Ukrainian companies. *Handbook of the economist.* 2019. Issue 6. P. 64-68.
3. Teslia S. M., Kypatsa O. S. Methods of prevention and elimination of financial frauds at enterprises of Ukraine. *Bulletin of Lviv University. The series Economic.* 2019. Issue 56. P. 175-184.
4. De Koker L. Financial action task force standards and financial inclusion: what should be done – and what should not be done – to improve the alignment between integrity and inclusion policy objectives? 2020. DOI: 10.2139/ssrn.3679779.

Sitak I.,

*PhD in Economics, Associate Professor of Department of Management,
Institute of Economics, Management & International business,
National Technical University “Kharkiv Polytechnic Institute”,
Kharkiv, Ukraine*

Stepnicka N.,

*PhD, Professor, Department of Economics and Finance,
Jan Kochanowski University,
Kielce, Poland*

Sadowska B.,

*PhD, Professor, Department of Accounting,
Institute of Economics and Finance, University of Szczecin,
Szczecin, Poland*

INNOVATIVE METHODS OF FINANCIAL MANAGEMENT FOR BUSINESS ENTITIES

Innovations in financial management encompass the implementation of new or significantly enhanced methods, processes, products, or services aimed at improving the efficiency, flexibility, and competitiveness of financial operations and business activities [1]. Financial analysis and planning using innovative methods significantly increase the efficiency of financial management. The implementation of modern technological solutions allows companies to improve competitiveness, reduce costs, and ensure a high level of customer service. In the future, the role of innovative methods in financial analysis and planning will only grow, opening new opportunities for the development and improvement of financial processes.

Traditional and innovative approaches to financial management differ significantly in terms of methodology and practical application. Traditional approaches are based on classical principles of financial analysis, planning, and control, utilizing standard tools such as accounting, budgeting, and financial analysis, and are oriented towards stability and predictability [1].

Innovative approaches are based on the implementation of new information technologies and methods that enhance the efficiency and flexibility of financial management. They promote process automation, improve the accuracy of forecasting,

and facilitate the real-time monitoring of financial indicators.

The key difference between traditional and innovative approaches lies in their level of adaptability to changes in the external environment. Traditional methods require considerable time for adaptation, whereas innovative approaches ensure rapid response thanks to modern technologies such as big data analytics, which allow for timely strategy adjustments.

Risk management also differs: traditional methods focus on minimizing losses through the evaluation of past data, while innovative approaches transform risks into new opportunities through proactive management and advanced technologies such as machine learning.

Comparing traditional and innovative approaches to financial management reveals that both have their advantages and disadvantages. Traditional methods provide stability, while innovative approaches open up new horizons for development. The optimal solution is to integrate both approaches to achieve maximum efficiency in financial management.

Information technologies play a crucial role in modern financial management, ensuring efficiency, accuracy, and promptness in financial operations and analysis. They enable the automation of processes, minimize errors, and enhance the transparency of financial flows. Key technologies used in financial management include big data, artificial intelligence, blockchain, and cloud computing [2].

Financial analysis and planning using innovative methods significantly change the approaches to managing the financial activities of business entities. Innovative methods are based on the use of modern information technologies such as big data, artificial intelligence, blockchain, and cloud computing, which enhance the accuracy and efficiency of financial analysis and planning.

The use of big data in financial analysis enables the processing of large volumes of information, identifying hidden patterns and trends, which facilitates informed financial decision-making. Through big data analytics, companies can more accurately forecast revenues and expenses, assess risks, and determine effective development strategies. Artificial intelligence, particularly machine learning and

neural networks, is applied to automate financial analysis, reducing the time required for data processing and increasing the accuracy of forecasts. This is especially important in the investment sector, where accurate forecasts can significantly impact portfolio profitability.

Blockchain technologies ensure the security and immutability of financial transactions, which is particularly crucial for financial institutions and companies. The use of blockchain reduces operational costs, enhances transparency and trust in financial operations, and provides fast and reliable information exchange between market participants. Cloud computing offers the ability to store and process large volumes of data without the need to invest in expensive infrastructure. It provides flexibility, scalability, and accessibility of financial services, allowing companies to quickly adapt to changing market conditions.

Innovative methods also promote the development of financial technologies (fintech), which integrate financial services with advanced technologies. Fintech companies offer innovative solutions for payments, lending, investments, and financial management, enabling consumers to receive higher-quality and more accessible financial services. Mobile applications and other digital platforms provide access to financial services in real-time and enhance their convenience.

The implementation of information technologies significantly transforms financial management, making it more efficient, transparent, and flexible, enhancing the competitiveness of companies and reducing costs. In the future, their role will continue to grow, opening new opportunities for the development of financial processes.

References

1. Mazaraki, A. and Volosovych, S. "Fintech in the system of social transformations", *Visnyk KNTEU*, 2018. vol. 2, pp. 5–16
2. Liha Net "Fintech in the past, present, future ... and Ukrainian realities". 2020. URL: <https://uanews.liga.net/economics/articles/finteh-v-minulomu-teperishnomu-maybutnomu-i-ukrainskih-realiyah>

Zhytar M.,
*Doctor of Economics, Professor,
Professor of the Department of Finance,
Borys Grinchenko Kyiv Metropolitan University,
Kyiv, Ukraine*

THE SYSTEM OF ENSURING PERSONNEL SECURITY OF ENTERPRISES

A prerequisite for the enterprise's security in the personnel sector is the continuous development of personnel security. Personnel security is developed in areas defined as its structural elements. According to the definition of personnel security as, on the one hand, the state of protection from potential threats and, on the other hand, the state of efficient use of resources and development of the enterprise, ensuring the enterprise's security is the first aspect of a two-axis system of personnel security management. Knowledge of personnel security management in preventing, countering threats and overcoming the consequences of crisis situations related to these threats is discrete – the more perfect the personnel security system, the more complete the knowledge of individual threats. The advancement of the personnel security system results in the specialization of threat knowledge, while the threat management system is becoming increasingly discrete. This is due to the fact that with poor personnel and methodical support of personnel security, the enterprise has to deal with threats arising at the general level using general, versatile measures of prevention and counteraction to personnel threats. These measures, due to their versatility, cannot fully protect against specific threats, but their advantages are the ease of organization and administration, low expenses [1].

The management of threats to personnel security and its development are two areas of ensuring personnel security of the enterprise and economic security of the enterprise as a whole, which together most fully reflect the interests of the enterprise and individual employees. Interests of the enterprise are ensured by increasing labor productivity, devotion of employees, their loyalty and attention to the needs of the enterprise, skillful work with the brand, customers and counterparties, which

ultimately means the increase in income and revenues. The assurance of the employee's interests is formed in the process of preventing and neutralizing social and economic threats accompanying professional activities of all employees. Interests of the state are ensured insofar as efficient, developed personnel security of the enterprise can exist only on legal grounds and means the elimination of any violations of regulatory and legal documents, honesty and transparency in enterprise and state relations, the growth of tax revenues and enterprise responsibility [2-3].

According to the abovementioned, the efficient management of enterprise's personnel security, taking into account the interests of the state, can be based on the following principles [2-3]:

1. The principle of integrity. This principle considers the enterprise, its mission, goals and objectives, economic and personnel security holistically in connection with the environment. Each aspect of personnel security management depends on a range of internal and external environmental factors.

2. The principle of purposefulness. Enterprises often do not pay proper attention to management activity not directly related to the generation of income from entrepreneurial activity. Under such conditions, managers deal with implicit sources of increasing profits or minimizing losses in a formal, chaotic way.

3. The principle of planning. Personnel security management should be based on strategic and operational plans developed in advance and approved by heads of the enterprise. Strategic plans for personnel security management should be long-term and define global activities to form and strengthen personnel security throughout the enterprise. Operational planning should be consistent with strategic plans and, at the same time, flexible enough to meet the current needs of the enterprise.

4. The principle of consistency. All objectives of personnel security management should be carried out consecutively, in accordance with the stipulated deadlines and schedules for their implementation; measures to form and strengthen personnel security should be implemented in accordance with the plans of personnel security and specific features of human resource management of a particular enterprise.

5.The principle of dynamism. Observance of this principle prevents dogmatization and rigidity of work on personnel security. Personnel security management should meet the requirements of time and development of productive forces and economic relations, the environment of the enterprise and changes in its internal economic systems.

6.The principle of transparency and availability. Goals, objectives, methods and features of personnel security management activities should be clear and available to all employees without exception. Observance of this principle implies the creation of efficient mechanisms for informing stakeholders, placement of accessible databases, development, implementation and maintenance of effective communication systems, feedback on all personnel security issues.

7.The principle of vertical and horizontal integration. The strategy, goals, methods and approaches to personnel security management should be duly coordinated with the top management of the enterprise and all managers responsible for the formation and use of human resources, as well as be fully reported to heads of departments, branches and projects.

8.The principle of controllability, which consists of identifying individuals responsible for compliance with the remaining principles of personnel security management, regulations, rules, procedures, standards of personnel security, the proper implementation of measures to form and strengthen personnel security, implementation of innovative, rationalization projects in this area.

References

1. Argyris Ch. Organization and Innovation. Chris Argyris. Homewood: Irwin, 1970. 274 p.
2. Морозюк Н. В. До систематизації методик оцінки розвитку територіальних соціально-економічних систем. *Вісник Сумського національного аграрного університету*. 2021. Вип. 3. С. 10-13.
3. Zhytar M. Features of the Formation and Management of the Personnel Security System of Enterprises. *The Baltic Scientific Journals «Socio World»*. 2023. № 1. P. 12-22.

Богацька Н. М.,
*к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки
та міжнародних відносин,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Державного торговельно-економічного університету,
м. Вінниця, Україна*

ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ ЯК ІНСТРУМЕНТ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Успіх компанії на ринку визначається її конкурентоспроможністю та фінансовим станом компанії, який значною мірою впливає основні сфери діяльності: відносини з партнерами, банками та інвесторами. Основним критерієм оцінки фінансового стану на ринку є сума отриманого прибутку.

Наразі бізнес-операції стикаються з труднощами через проблеми у зовнішньому середовищі. Економіка України за останні 3 роки зазнала значних втрат через війну та карантинні обмеження, які діяли на території України. У 2022 році економіка скоротилася на третину, адже на початку війни росія захопила українські порти на узбережжі Чорного моря. Через ці порти Україна експортувала власні товари та отримувала імпортовані. Як зазначає джерело [1, с. 121], наприкінці 2022 року отримання імпорту через чорноморські порти скоротилися на 30%. Також від початку війни діяла заборона на імпорт товарів, крім товарів для армії: озброєння, військового спорядження, ліків, палива та товарів для життєдіяльності населення [2], проте із кожними новими змінами у Постанову Кабінету Міністрів України від 26 лютого 2022 року додавалися нові товарні групи та сировина для можливості імпорту, що забезпечило зменшення кризи.

Отже, важливість проведення фінансового аналізу є актуальною на сьогодні, оскільки компанії працюють в умовах воєнного стану, ринкової нестабільності та кризи, після карантинних обмежень, із інфляцією в Україні та світі.

Приріст прибутку – головне завдання будь-якого бізнесу, будь то

комерційне чи промислове. Прибутковість та обсяг продажів підприємства безпосередньо впливає на розвиток підприємства. Крім того, на ринку компанії потребують докладати великих зусиль для підвищення конкурентоспроможності продукції, підвищення прибутковості та підтримки стабільності ринку. Стабільна робота бізнесу залежить не тільки від управління процесами та людьми, а й від успішного аналізу фінансового стану бізнесу [3]. Тому для визначення впливу карантинних обмежень та військових дій на території України необхідно досліджувати фінансовий стан підприємства.

Фінансовий аналіз є важливим інструментом, який дозволяє виявити слабкі місця в діяльності підприємств та визначити варіанти їх усунення. Для проведення систематичної та всебічної оцінки фінансового стану компанії слід використовувати різноманітні методи та прийоми. Це дає змогу критично оцінити фінансові показники компанії в часі, як статично, так і динамічно (кілька періодів), щоб визначити проблемні місця у фінансовій діяльності та як фінансові ресурси можна використовувати більш ефективно.

Для повноцінної оцінки фінансового стану підприємства Міністерство економіки України розробило власний алгоритм фінансового аналізу, який також враховує показники неплатоспроможності та загроз ймовірності банкрутства підприємств.

Першим етапом дослідження фінансового стану підприємства є аналіз фінансових результатів. Це дасть можливість оцінити наскільки збільшились/зменшилися прибутки та витрати компанії у порівнянні з минулими роками. Проте даний аналіз не враховує факторів ризику, які можуть діяти на підприємство за досліджуваний період. Тому для достовірності змін фінансових результатів, необхідно прикріплювати факти зміни іншими показниками. Другий етап дослідження – традиційний коефіцієнтний метод, який включає сукупність показників, які оцінюють різні сторони господарської діяльності підприємства та оцінює якість використання основних засобів, ліквідність та платоспроможність, рентабельність, фінансовий стан та ділову

активність.

Третій етап дослідження – аналіз методів, для визначення фінансового стану. У нашому випадку метод агрегатних моделей – ця модель заснована на економіко-математичних розрахунках, які включають в себе показники із фінансового звіту. Даний метод порівнює сума власних обігових коштів, із нормальними джерелами формування запасів та із сумою запасів і витрат [4, с. 41]. Залежно від співвідношення показників можна визначити тип поточної фінансової стійкості.

Отже, відповідно до аналізу інструментів дослідження фінансового стану підприємства, можемо зробити відповідні висновки, що показники представлені у розробленому нами алгоритмі взаємопов'язані між собою та відображають фінансовий стан, рентабельність та рівень ділової активності. Аналіз фінансового стану характеризує як господарську діяльність, так і фінансову, що в подальшому дасть можливість збільшити потужності та конкурентоспроможність підприємства.

Література

1. Павлюченко О. Л., Шабатура Т. С. Економіка України за рік війни. *Проблеми та напрями розвитку економіки України в умовах війни*: збірник матеріалів Наукового студентського форуму. Одеса, 2023. С. 119-122.
2. Про окремі питання щодо забезпечення здійснення імпорту : постанова Кабінету Міністрів України від 24.02.2022 р. № 153 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/153-2022-%D0%BF#Text> (дата звернення 16.06.2024).
3. Богацька Н. М. Проблеми та перешкоди ефективної господарсько-фінансової діяльності підприємства. *Ефективна економіка*. 2021. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&R=9533>.
4. Стратійчук В. М., Богацька Н. М. Основні засоби та аналіз їх ефективності в бізнес-процесах підприємства. *Молодий вчений*. 2013. № 2. С. 39-42.

Дорогань О. І., здобувач
Науковий керівник: **Мєшкова-Кравченко Н. В.**,
*старший викладач кафедри економіки,
підприємництва та економічної безпеки,
Херсонський національний технічний університет,
м. Хмельницький, Україна*

УПРАВЛІННЯ РЕНТАБЕЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА СФЕРИ ПОШТОВОГО ЗВ'ЯЗКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Поштовий зв'язок не втрачає наразі свою актуальність, при цьому суттєво видозмінюється, враховуючи конкуренцію на ринку і динамічні зміни зовнішнього середовища.

Рентабельність як ключовий показник ефективності діяльності підприємства дозволяє оцінити стан підприємства в досліджуваному періоді, відслідкувати динаміку і перспективи розвитку.

Для успішного розвитку будь-якого підприємства та забезпечення ефективності його діяльності необхідно постійно працювати над пошуком максимізації прибутку та шляхів підвищення рівня рентабельності підприємства [1, с. 50].

Підприємство «Нова пошта» вважається успішним з огляду на кількість виконаних замовлень, фінансові показники, чітку позицію соціальної відповідальності, стрімке зростання асортименту послуг, достатньо широку мережу пунктів та відділень обслуговування як у межах України, так і в інших країнах світу.

У 2022 році порівняно з 2021 роком чистий дохід ТОВ «Нова пошта» збільшився на 13,64%, однак чистий прибуток зменшився на 17,86% - це є наслідком руйнівних факторів, викликаних збройною агресією російської федерації по відношенню до України, її громадян та бізнесу. Проте слід зазначити, що у 2023 році підприємство «Нова пошта», мобілізавши усі свої ресурси, продемонструвало неабияку стійкість всупереч складним умовам: чистий дохід зріс на 53,96%, чистий прибуток – на

85,73% порівняно з попереднім роком, як результат – рентабельність діяльності підприємства у 2022 році – 9,23%, у 2023 році – 11,32% [2]. Наведені показники свідчать про відмінну здатність ТОВ «Нова пошта» адаптуватися до мінливого економічного, політичного та соціального середовища шляхом функціонування у режимі активного розширеного відтворення та запровадження при цьому сучасних інноваційних методів та підходів.

Та попри успіх важливим і невід’ємним процесом діяльності залишається постійний пошук напрямів підвищення рентабельності підприємства, які повинні бути націлені на те, щоб у певний спосіб або збільшувати чистий дохід, або працювати над скороченням витрат, що виникають у ході діяльності. Слід зазначити, що підприємства, що надають послуги, повинні бути перш за все орієнтовані на потреби споживачів.

Основними критеріями при виборі постачальника послуг поштового зв’язку є: якість обслуговування і доставки, а саме: зручна локація та умови обслуговування; надійність і гарантія виконання послуг в зазначені терміни; високий рівень сервісу; цінова доступність послуг [3, с. 260].

За результатами дослідження діяльності ТОВ «Нова пошта» слід виокремити такі напрямки зростання рівня рентабельності: подальше розширення мережі пунктів обслуговування як у межах України, так і на території інших країн світу, зокрема європейських; збільшення кількості поштоматів, як пунктів самообслуговування; оптимізація логістичних процесів; співпраця з українськими та закордонними компаніями; підбір кваліфікованих та добросовісних співробітників, залучення їх до процесу вдосконалення діяльності; повернення бонусної системи для клієнтів; адаптована програма повторного використання брендovаних пакувальних коробок «Нова пошта».

Напрямок підвищення рентабельності підприємства за рахунок впровадження та адаптації програми повторного використання брендovаних картонних коробок є екологічно доцільним, і реалізація даної пропозиції не

потребує суттєвих ресурсів. Згідно оприлюдненої інформації, кількість вантажів, які були доставлені у 2023 році компанією «Нова пошта», складає 412 млн. шт., принаймні 25% вантажів різних габаритів пакується у брендovanі картонні коробки. Орієнтовно 20% наведеної кількості вантажів, запакованої у брендovanі коробки, могли б бути проведені за алгоритмом даної програми. Таким чином, варто вважати, що протягом року діяльності близько 20,6 млн. відправлень, здійснених підприємством «Нова пошта» було б запаковано у картонні коробки повторного використання. Установивши обсяг бонусного нарахування клієнтам за повернення у відділенні використаної коробки на рівні 3 грн., а операторам відділень – 2 грн., підприємство матиме змогу зменшити витрати на закупівлю коробок на 2 грн. орієнтовно для 5% загального річного обсягу здійснених відправлень.

На основі результатів, отриманих у ході проведення таксономічного аналізу основних показників рентабельності з урахуванням запровадження програми повторного використання брендovаних пакувальних коробок підприємства «Нова пошта», було встановлено, що очікуваний інтегральний показник рентабельності є більшим на 1,73% ніж показник попереднього року, даний напрям підвищення рентабельності підприємства є доцільним.

Література

1. Гаватюк Л. С., Пілат А. К. Удосконалення системи управління рентабельністю як умова ефективного функціонування підприємств. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2020. № 2. С. 47-50.
2. Фінансова звітність ТОВ «Нова пошта» : веб-сайт ТОВ «Нова пошта». URL: <https://novaposhta.ua/partners/id/10014> (дата звернення: 29.05.2024).
3. Пасічник М. С., Мина Ж. В., Мина М. А. Інформаційне забезпечення послуг «Нової пошти» та інновації в сфері поштового зв'язку. *Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія: Філологія. Журналістика*. 2023. Т. 34 (73). № 5. С. 257-261.

Зимовець В. В.

*д.е.н., старший науковий співробітник,
головний науковий співробітник відділу публічних фінансів,
Державна установа «Інститут
економіки і прогнозування НАН України»,
м. Київ, Україна*

ПРИХОВУВАННЯ ДОХОДІВ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ: ПРИЧИНИ, ТЕНДЕНЦІЇ І НАСЛІДКИ

Історично під впливом макрофінансових, інституціональних та політичних чинників в Україні сформувалась специфічна практика фінансування бізнесу, заснована на приховуванні доходів та акумуляції ліквідних капіталів за межами фінансової системи [1, с. 5]. Основна причина приховування доходів бізнесу – це високий ризик втрати капіталу, спричинений інституційними чинниками [2, с. 22] та макрофінансовою нестабільністю. За останніми оцінками (2021 р.) рівень тіньової економіки в Україні за інтегральним показником становив 32% ВВП і був маломінливим у довгостроковому періоді (коливався у діапазоні від 30 до 36%) [3]. Показник загального рівня тіньової економіки, який визначається відповідно до «Методичних рекомендацій розрахунку рівня тіньової економіки» [4], не виокремлює приховані бізнесу доходи бізнесу і його складно застосувати для визначення параметрів та оцінювання результативності фіскальної політики. Метою цієї роботи є розробка підходу, обчислення масштабів приховування доходів бізнесу та оцінювання його наслідків для економіки України.

Приховані (тіньові) доходи бізнесу – це доходи, які умисно не задекларовані у фінансовій звітності (ухилення від оподаткування) або свідомо занижені за допомогою завищення витрат (уникнення оподаткування). У посібнику ОЕСР (2002) приховані доходи бізнесу визначено як «заниження обсягів виробництва та/або надходжень для уникнення сплати податків» [5, с. 146]. Тіньові доходи бізнесу є основою тіньової економіки, що підтверджується емпіричними даними [6, с. 11].

Для оцінювання масштабів приховування доходів бізнесу було застосовано показник прихованого (незадекларованого) доходу, який обчислювався шляхом ділення розрахункового розміру тіньового прибутку, обчисленого згідно з Методичними рекомендаціями [4]. Отримані результати співставлялись з умовним оборотом, розрахованим як сума задекларованих чистих продажів і чистих збитків. Порівняння отриманих результатів, розрахованих на основі репрезентативної вибірки підприємств (від 255 до 287 підприємств у різні роки, на які припадає частка від 25,8 до 33,2% агрегованих активів великого і середнього бізнесу) і по агрегованих даних Укрстату, дало змогу встановити співпадання тенденцій.

До фінансової кризи 2008-2009 рр. рівень приховування доходів бізнесу не перевищував 2%, а упродовж 2008-2013 р. підвищився до 7%. Основною причиною підвищення вказаного рівня були хронічно високі макрофінансові ризики на тлі слабкого прогресу у формуванні сприятливого для бізнесу інституціонального середовища. Загалом можна зробити висновок про достатньо стійку частку прихованого доходу у діапазоні 5-7% загальних доходів бізнесу (чистих продажів). У періоди загострення війни в 2014-2015 рр. і 2022 р. показник підвищувався, що пояснюється як неможливістю виокремлення збитків унаслідок війни, так і зростанням систематичного ризику. У перший рік повномасштабного вторгнення рівень приховування доходів бізнесу оцінюється у розмірі 10% продажів. Загалом з початку повномасштабного вторгнення обсяг виведення капіталу за межі фінансової системи України оцінюється у 40 млрд. дол. США.

Негативні наслідки приховування доходів (крім недоотримання податків) спричинені тим, що частина не використаних на споживання прихованих доходів акумулюється у формі тіньових ліквідних капіталів переважно за межами фінансової системи країни (рахунки в іноземних банках, готівкова іноземна валюта). Масштаби послаблення фінансової системи України унаслідок приховування частини доходів бізнесу є загрозливими. За нашими оцінками унаслідок приховування доходів бізнесом на початок 2023 р. обсяги

акумульованих тіньових ліквідних капіталів становили біля 30% ВВП.

Приховування доходів бізнесу послаблює фінансову систему країни, що є особливо небезпечним під час війни. Хоча в окремих випадках тіньовий капітал може використовуватися для підтримки життєздатності бізнесу під час війни, на секторальному рівні це не працює через позасистемне розміщення тіньових ліквідних капіталів. Тому завдання протидії приховуванню доходів набуває особливої вагомості і є критично важливим під час війни.

Література

1. Зимовець В., Даниленко А., Терещенко О. та ін. Фінансові ризики ведення бізнесу в Україні: сектор нефінансових корпорацій. Київ: ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України», 2022. URL: <http://ief.org.ua/docs/sr/309.pdf>.
2. Фінансова політика в умовах тінізації та дисбалансів на ринку праці: методологія та інструментарій. Київ: НаУКМА, 2020. URL: <https://ekmair.ukma.edu.ua/server/api/core/bitstreams/d21088ea-ecca-4754-8607-e489f948a12f/content>
3. Загальні тенденції тіньової економіки в Україні у 2021 р. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Download?id=74e86de5-126a-4849-94d5-7d4ea048e4b8>
4. Методичні рекомендації розрахунку рівня тіньової економіки. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Download?id=9aced229-54e0-4021-be56-417ab6d47685>
5. Handbook on Measuring the Non-observed Economy. URL: <https://www.wiego.org/sites/default/files/publications/files/OECD-MeasuringtheNonObservedEconomy.pdf>.
6. Gyomai, G., Van de Ven, P. The non-observed economy in the system of national accounts. *OECD Statistics Brief*. 2014. № 18. URL: <https://www.oecd.org/sdd/na/Statistics%20Brief%2018.pdf>
7. Фінансові результати до оподаткування підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства. URL: https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/fin/fin_new/fr_op_ek_vsmm_2010_2020_ue.xlsx

Левковець Н. П.,
*к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів,
обліку та аудиту,
Національний транспортний університет,
м. Київ, Україна*

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЛІКВІДНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасні економічні умови господарювання вимагають від керівництва підприємств нових підходів до забезпечення ліквідності підприємства з урахуванням швидкої зміни зовнішнього середовища, воєнного стану та ризику негативного впливу на результати фінансово-господарської діяльності і необхідності розробки відповідних захисних заходів. При цьому потрібно застосовувати системний підхід та в комплексі формувати цілісну політику управління платоспроможністю.

Формування політики забезпечення ліквідності підприємства має ґрунтуватися на таких базових принципах фінансового менеджменту: системності, плановості, цільової спрямованості, стратегічної орієнтованості, варіативності [1].

Згідно з принципом плановості та системності, потрібно комплексно поєднувати всі напрями, прийоми та методи фінансового менеджменту з метою підтримки фінансової рівноваги підприємства як в короткостроковому періоді (за рахунок збалансованого управління його грошовими потоками та підтримки достатньої ліквідності його оборотних коштів), так і в довгостроковому періоді (за рахунок формування ефективної політики фінансування господарської та інвестиційної діяльності і оптимізації структури капіталу), що є головною умовою постійної платоспроможності.

Враховуючи принцип цільової спрямованості, завдання оптимізації грошового обігу на підприємстві може стати пріоритетною у випадку, коли в поточній фінансово-господарській діяльності намітилися проблеми з

технічною платоспроможністю і потрібно вживати серйозні заходи щодо прискорення оборотності коштів та підвищення ліквідності його активів. Разом з тим, виходячи з принципу стратегічної орієнтованості, тактичні задачі підтримки платоспроможності підприємства повинні вирішуватися з урахуванням стратегії його довгострокового розвитку, що передбачає упереджуюче управління грошовими потоками з метою забезпечення такої структури активів, яка б позитивно впливала на його інвестиційний розвиток.

За принципом варіативності необхідно прогнозувати різноманітні варіанти розміщення грошових коштів з метою пошуку таких альтернатив, які дозволяють оптимально поєднати задачі забезпечення ліквідності та платоспроможності з досягненням належної прибутковості активів при допустимому рівні ризику.

При формуванні політики забезпечення ліквідності підприємства необхідно враховувати, що вона характеризується достатньою часткою власного капіталу у складі джерел фінансування для гарантування постійної можливості підприємства погашати свої зобов'язання. Достатній рівень частки власного капіталу залежить від обраного менеджментом стандарту фінансування – традиційного або функціонального.

Коли вирішується проблема забезпечення необхідного приросту активів джерелами фінансування, найбільш сприятлива для підприємства ситуація з позиції забезпечення перспективної платоспроможності складається, якщо приріст нерозподіленого прибутку, амортизаційних відрахувань, інших власних джерел фінансування дорівнює приросту необоротних активів і необхідних запасів. Приріст решти елементів активів може бути забезпечений збільшенням поточних зобов'язань підприємства.

Таким чином, головним завданням в забезпеченні ліквідності підприємства є доведення до необхідних розмірів власних оборотних коштів та

робочого капіталу.

Для ефективного забезпечення ліквідності підприємства необхідно визначити, які види діяльності і які елементи активів чи пасивів сприяли зростанню або зменшенню грошових коштів, оборотних активів, власного оборотного та робочого капіталу і в якій мірі. При цьому оцінка платоспроможності підприємства має зосереджуватися, насамперед, на вивченні й аналізі причин фінансових утруднень підприємства. Як правило, причинами неплатоспроможності є:

- невиконання плану з випуску й реалізації продукції; порушення структури й асортименту продукції, зниження її якості;
- недовиконання плану прибутків й як результат – дефіцит власних джерел самофінансування;
- неплатоспроможність самих покупців і замовників; низька оборотність оборотного капіталу; відволікання коштів у наднормативні запаси сировини, матеріалів, готової продукції;
- інфляційні процеси й податкова політика, зокрема високий відсоток оподатковування [2].

При розробці політики управління ліквідністю підприємства потрібно враховувати особливості необоротних та оборотних активів як об'єкта фінансового управління.

Література

1. Бердар М. М. Фінанси підприємств: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2021. 352 с.
2. Масленніков Є. І. Методи управління ліквідністю підприємства. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. 2019. Т. 16. Вип. 3. С. 71-84.

Мельник І. В., здобувач
Науковий керівник: **Новосьолова О. С.**,
*к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, обліку та оподаткування,
Херсонський національний технічний університет,
м. Хмельницький, Україна*

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ЧИННИКА ЗРОСТАННЯ ЇХ ВАРТОСТІ: МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ

Інвестиційна привабливість є домінуючим чинником активізації інвестиційних процесів на макроекономічному рівні, що особливо проявляється в сучасних складних умовах господарювання. Економіка України з часів незалежності пройшла довгий шлях. Якщо до війни головними проблемами для малого та великого бізнесу були судова система, корупція та отримання доступу до закордонних ринків товарів та капіталу, сьогодні вони стикаються з набагато більш фундаментальними проблемами, зокрема: зруйнована інфраструктура, відсутність попиту та брак доступу до фінансування та страхування тощо. Також при аналізі прямих іноземних інвестицій важливо проаналізувати індекс інвестиційної привабливості України, який із 2008 року вимірюється ЕВА (European Business Association) [1]. Для формування рейтингу проводиться опитування представників бізнесу за такою шкалою: 1 бал – дуже погані інвестиційні перспективи, 3 бали – нейтральна оцінка, 5 – дуже хороші перспективи для інвесторів (рис. 1).

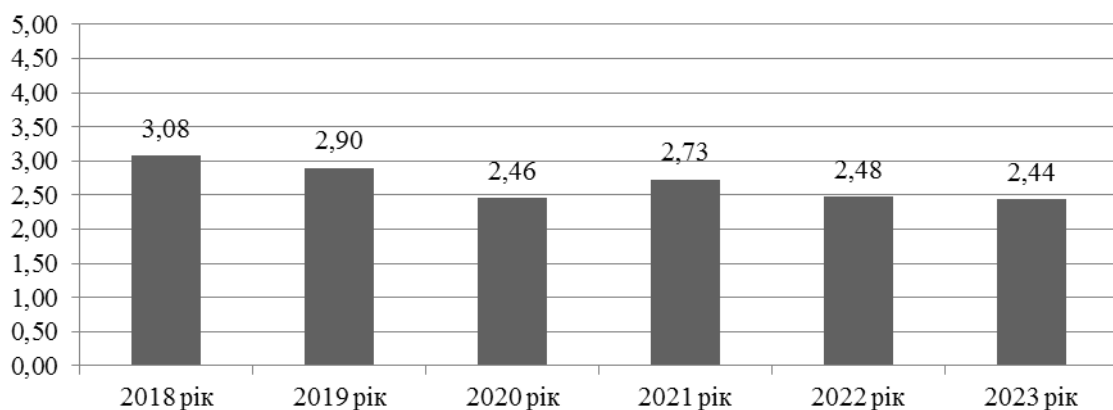


Рис. 1. Індекс інвестиційної привабливості України у 2018-2023 роках *

*Примітка. Складено автором за даними джерел [1].

Аналізуючи дані рис. 1, можна констатувати, що інтегральний показник індексу інвестиційної привабливості України дещо відновився у другій половині 2023 року – до 2,44 бала з 5 можливих. Це зіставно зі значеннями 2020 року під час активної фази пандемії COVID-19, свідчать результати дослідження Європейської Бізнес Асоціації. У першій половині року Індекс впав на пів пункту – до 2,17 бала.

Оцінка поточного стану інвестиційного клімату залишається найнижчою серед усіх компонентів індексу. Половина топ-менеджерів вважає інвестиційний клімат несприятливим. Повномасштабна воєнна агресія росії проти України продовжує очолювати перелік чинників негативного впливу на інвестиційний клімат, на другому місці опинились атаки на українську енергосистему, а на третьому – корупція. Серед небагатьох позитивних змін бізнес-лідери найвище оцінили надання Україні статусу кандидата на вступ до ЄС, скасування мит і квот на український експорт і «транспортний безвіз» з ЄС [1]. Нами було виділені вагомі негативні та позитивні фактори, які впливають на інвестиційну привабливість країни, регіонів та підприємств зокрема (рис. 2).

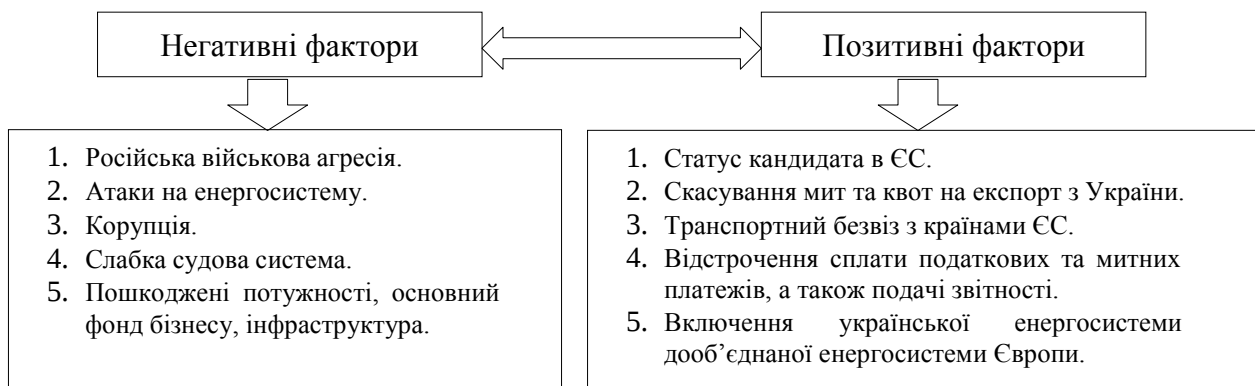


Рис. 2. Чинники впливу на інвестиційну привабливість країни *

*Примітка. Складено автором за даними джерел [1].

Таким чином, формування сприятливого інституційного середовища в Україні, спрямованого на стимулювання інвестиційної діяльності, є на часі. У Національній економічній стратегії на період до 2030 року, прийнятій у 2021 році, завдання залучення прямих іноземних інвестицій визначене, як одне

з головних. Зокрема зазначено, що «першочерговим етапом є формування конкурентоспроможних умов для бізнесу та інвестицій, а також відновлення довіри до державних інститутів. Це дасть змогу перемогти у конкуренції за капітал на світовому ринку та як результат залучити інвестиції для модернізації секторів економіки». При цьому серед стратегічних орієнтирів визначено збільшення чистого притоку прямих іноземних інвестицій не менше ніж до 15 млрд. дол. США на рік починаючи з 2025 року [2; 3].

Основними проблемами, що перешкоджають визнанню України як інвестиційно привабливої держави, можна визначити такі:

- суттєве податкове навантаження; ставка податку на прибуток в Україні (18%) та ставка податку на додану вартість (20%) є вищими, ніж у багатьох країнах Центрально-Східної Європи; проте з огляду на високу, порівняно з країнами ЄС прибутковість вкладення капіталу ця різниця не є значною перешкодою для інвестицій; водночас стримуючими чинниками для поліпшення інвестиційного клімату є інші податки та податкові платежі;
- корупція на всіх ланках влади, непрозорість процедур прийняття рішень органами виконавчої влади;
- недієздатність механізмів забезпечення ринкових прав і свобод інвесторів, а також низький рівень захисту інвесторів;
- військовий стан України, адже через окуповані території йде великий відтік капіталів; також існує великий ризик для інвестора, зокрема іноземні інвестори стикаються з невизначеністю щодо того, наскільки їхні інвестиції в Україну охороняються в час збройного конфлікту й військової окупації.

Література

1. Павлиш О. Індекс інвестиційної привабливості України через війну сягнув мінімуму з 2013 року. *Економічна правда*. 2022. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2022/08/8/690164/> (дата звернення: 14.04.2024).
2. The investment initiative of the Government of Ukraine. *Advantage Ukraine*. 2022. URL: <https://advantageukraine.com> (дата звернення: 12.05.2024).

3. Ukraine Reconstruction May Cost \$1.1 Trillion, EIB Head Says. *Bloomberg*. URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2022-06-21/ukraine-reconstruction-may-cost-1-1-trillion-eib-head-says> (дата звернення: 25.04.2024).

Мельникова М. В.,
д.е.н., доцент, провідний науковий співробітник
відділу проблем перспективного розвитку ПЕК,
Інститут економіки промисловості НАН України,
м. Київ, Україна

ПРО ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ УЧАСНИКАМИ ПРОМИСЛОВОГО СИМБІОЗУ

Актуальність розгляду проблем залучення інвестицій учасниками промислового симбіозу та використання для цього відповідних фінансових інструментів обумовлено переходом на принципи циркулярного виробництва для вирішення завдань ефективного управління промисловими відходами в напрямку їх переробки і зменшення утилізації у відвалах, а також прийнятою в рамках Стратегії розвитку індустріальних парків на 2023-2030 роки (розпорядження КМУ № 176-р від 24.02.2023 р.) концепцією еко-індустріальних парків. Звичайно промисловий симбіоз пов'язується з діяльністю еко-індустріальних парків та визначається як засіб забезпечення взаємовигідної міжгалузевої взаємодії між підприємствами шляхом рециклінгу виробництва (мінімізації відходів за рахунок максимізації переробки первинних і вторинних ресурсів), що дозволяє отримати екологічні і економічні ефекти та сприяє підвищенню комфортності умов життя населення [1; 2]. Для отримання цих ефектів учасники промислового симбіозу реалізують проекти розбудови потужностей для переробки відходів, включаючи вторинні енергетичні ресурси (відновлювані джерела енергії), створення інфраструктурних об'єктів та мереж передачі електричної або теплової енергії. Інвестування цих проектів в Україні

здійснюється в даний час в основному за кошти міжнародної фінансової допомоги, зокрема в рамках Глобальної програми з еко-індустріальних парків UNIDO на 2021-2024 роки за фінансової підтримки уряду Швейцарії. Однак зарубіжний досвід [1; 2] свідчить про те, в рамках промислового симбіозу фінансування проєктів, які забезпечують отримання екологічних ефектів, може здійснюватися за допомогою фінансових інструментів розвитку «зелених» технологій, відновлюваної енергетики та екологічно-відповідальних практик. Шляхи використання зазначених фінансових інструментів детально розглянуто в роботах [3; 4; 5]. Спираючись на них надамо пропозиції щодо можливостей використання фінансових інструментів учасниками промислового симбіозу для реалізації проєктів, пов'язаних з отриманням екологічних та економічних ефектів як в рамках еко-індустріальних парків, так і в умовах організації міжгалузевої взаємодії підприємств на засадах циркулярного виробництва без створення еко-індустріального парку. Практика такої міжгалузевої взаємодії (промислового симбіозу) достатньо широкого використовувалася в українських промислово розвинутих містах: Дніпрі, Запоріжжі, Кривому Розі, Маріуполі. Так, зокрема міжгалузева взаємодія (за моделлю промислового симбіозу) з переробки доменних шлаків для потреб дорожнього господарства й благоустрою та використання супутньої енергії (скидного енергетичного потенціалу технологічних процесів) здійснювалася між металургійними комбінатами та підприємствами міського господарства. Однак ця взаємодія здійснювалася переважно в рамках реалізації регіональних та міських програм на засадах дії соціально-відповідального бізнесу на території присутності.

Практику організації міжгалузевої взаємодії на засадах промислового симбіозу між містоутворюючими, містообслуговуючими та містобудівними підприємствами слід продовжити в період повоєнного відновлення. Тому для розширення виробництва шляхом переробки відходів (вторинних ресурсів) як екологічно відповідального бізнесу доцільно використання відповідних фінансових інструментів. До таких фінансових інструментів фахівці [3; 5] відносять «зелені» кредити, «зелений» лізинг, «зелені» фіскальні та

інвестиційні фонди, «зелені» облігації.

Зважаючи на те, що в промисловому симбіозі зазвичай беруть участь органи місцевого самоврядування [2], особливої уваги заслуговує фінансовий інструмент «зелені» муніципальні облігації, які випускаються муніципалітетами та дозволяють забезпечити фінансування проєктів спрямованих на вирішення завдань сталого соціо-еколого-економічного розвитку. В довоєнний період органи місцевого самоврядування великих українських міст мали досвід щодо випуску муніципальних облігацій для реалізації інфраструктурних проєктів, особливо в період підготовки до ЄВРО-2012, тому цей досвід слід поширити на випуск «зелених» муніципальних облігацій. Для забезпечення привабливості «зелених» муніципальних облігацій доцільно розглянути практику надання податкових пільг емітентам облігацій в США, Індії та Бразилії. Крім того, можливо адаптувати досвід США щодо субсидування емісії «зелених» облігацій органом місцевого самоврядування для можливості надання податкового кредиту інвесторам або зниження відсоткової ставки. Саме забезпечення привабливості «зелених» муніципальних облігацій як фінансового інструменту залучення інвестицій повинно стати предметом подальших досліджень.

Література

1. Maranesi C., De Giovanni P. Modern Circular Economy: Corporate Strategy, Supply Chain, and Industrial Symbiosis. *Sustainability*. 2020. Vol. 12(22). URL: <https://doi.org/10.3390/su12229383>
2. Domenech T., Davies M. Structure and morphology of industrial symbiosis networks: The case of Kalundborg. *Procedia Social and Behavioral Sciences*. 2011. Vol. 10. P. 79-89 DOI:10.1016/J.SBSPRO.2011.01.011
3. Chițimiea A., Minciu M., Mantam A.-M., Ciocoiu C. T., Veith C. The Drivers of Green Investment: A Bibliometric and Systematic Review. *Sustainability*. 2021. Vol. 13 (6). URL: <https://doi.org/10.3390/su13063507>
4. Дзюбак К. М. Фінансові інструменти формування зеленої економіки

Modern Economics. 2023. № 39. С. 26-32. DOI:[https://doi.org/10.31521/modecon.V39\(2023\)-04](https://doi.org/10.31521/modecon.V39(2023)-04)

5. Тарасова О. Особливості сталого інвестування в розвиток екологоорієнтовної економіки. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2022. № 6. Т. 2. С. 168-177.

Осадча Т. Ю., здобувач
Науковий керівник: **Боровік Л. В.**,
д.е.н., доцент, професор кафедри економіки,
підприємництва та економічної безпеки,
Херсонський національний технічний університет,
м. Хмельницький, Україна

ПОВОЄННИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ: ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ДЕРЖАВНИХ ПРОГРАМ

Відновлення та розвиток підприємництва післявоєнного періоду є не менш важливим, як і під час війни. Діджиталізація, пошук нових сфер діяльності, удосконалення ведення бізнесу – ці та інші напрями дають поштовх для розвитку підприємницької діяльності в Україні.

В умовах сучасних викликів держава постійно шукає нові форми та методи для покращення роботи підприємництва та підвищення розвитку вітчизняної економіки. Як зазначає Д. Пілевич, що найбільшою складністю у державному регулюванні підприємництва є оптимізація вибору інструментів, принципів, методів, можливостей та стимулів з урахуванням внутрішніх та зовнішніх вимог та пріоритетів стратегічного розвитку. Варто також звернути увагу на те, що загальноприйнятим є поєднання певних адміністративних та економічних інструментів державного регулювання. Серед економічних інструментів можна виділити інструменти фіскальної та грошово-кредитної політики, а також державне підприємство. До адміністративних інструментів варто віднести вплив нормативно-правового регулювання [1].

Важливим та актуальним залишається питання щодо розробки і введення в дію державних програм, проектів, грантів тощо для підтримки розвитку підприємництва в країні, що у свою чергу посприяє створенню нових робочих місць, збільшенню надходжень до бюджету та покращить рівень життя населення.

На рис. 1 представлено основні державні програми для розвитку підприємницької діяльності в країні.



Рис. 1. Державні програми для розвитку підприємницької діяльності в Україні *

* Примітка. Складено авторами за даними джерел [2; 3; 4]

Для подальшого розвитку економіки країни влада забезпечує

підприємства різноманітними програмами для їх розвитку та удосконалення. Створюються грантові проекти для різних сфер діяльності, консультаційні заходи у онлайн та офлайн форматах, розробляються навчальні курси для всіх охочих створювати, розвивати та підтримувати власну справу задля розвитку національної економіки.

Ще одним із напрямів покращення розвитку підприємництва є створення сприятливого інвестиційного клімату. Стабільність економічної, законодавчої та політичної складових мають стати тими головними генераторами, які сприятимуть залученню іноземних та вітчизняних інвесторів. Забезпечення високого рівня конкурентоспроможності вітчизняної економіки можливе за рахунок вчасного оновлення і вдосконалення виробничо-технічної бази, підвищення кваліфікації фахівців, впровадження сучасних технологій виробництва, актуальних систем менеджменту, новітніх систем управління якістю, а також підвищення експортного потенціалу [5].

Всі ці складові мають створити необхідні умови для ефективної діяльності підприємництва у воєнний час та для повоєнного відновлення економіки країни.

Література

1. Пілевич Д. Державне регулювання розвитку підприємництва: системний підхід. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2022. № 1(29). С. 22-30. DOI: [https://doi.org/10.25140/2411-5215-2022-1\(29\)-22-30](https://doi.org/10.25140/2411-5215-2022-1(29)-22-30).
2. Офіційний сайт Дія.Бізнес. URL: <https://business.diia.gov.ua/> (дата звернення: 18.06.2024).
3. Офіційний сайт єРобота. URL: <https://erobota.diia.gov.ua/> (дата звернення: 18.06.2024).
4. Офіційний сайт Фонду розвитку підприємництва. URL: <https://bdf.gov.ua/> (дата звернення: 18.06.2024).
5. Боровік Л. В., Осадча Т. Ю. Залучення інвестицій як напрям активізації

розвитку підприємництва в Україні. *Вісник Херсонського національного технічного університету*. 2024. № 1(88). С. 397-402. DOI: <https://doi.org/10.35546/kntu2078-4481.2024.1.56>.

Плеша В. І., здобувач
Науковий керівник: **Мельничук В. В.**,
*к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки,
фінансів і обліку,
ПВНЗ «Європейський університет»,
м. Київ, Україна*

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

В Україні система освіти є надзвичайно важливою для суспільства, що спонукає державу активно регулювати діяльність освітніх закладів. Така ситуація створює низку проблем, серед яких особливе значення має ефективне управління фінансами та господарською діяльністю, особливо в умовах демографічних та фінансових криз.

На тлі зниження попиту на освітні послуги та обмеженої платоспроможності абітурієнтів, керівництво кожного освітнього закладу стикається з завданням забезпечення фінансової стабільності та конкурентоспроможності у довгостроковій перспективі. Багато недержавних закладів не вирішують ці питання належним чином через недостатню кваліфікацію керівництва та відсутність системних підходів до прийняття рішень. У державних закладах фінансовий облік ведеться спеціалізованими підрозділами, однак управлінський облік розвинений слабше, а прогнозування майбутніх подій, яке може забезпечити контролінг, здебільшого відсутнє [1, с. 169].

Навіть в ситуаціях підвищеного попиту на освітні послуги, з тимчасових причин чи внаслідок стабільної тенденції зростання, є необхідність стабільного

функціонування, планування та розпорядження ресурсами організацій, що надають освітні послуги.

Контролінг як система управління вже впроваджується в багатьох організаціях та підприємствах України, включаючи спільні підприємства, дочірні підприємства та холдинги. Особливості надання освітніх послуг обумовлюють потребу створення окремої підсистеми фінансового контролінгу. Це потребує окремого дослідження для усвідомленого фінансового керування, прогнозування, бюджетування та інших процедур, необхідних для досягнення цілей управлінськими рішеннями.

Контролінг розглядається як система перевірки успішності просування підприємства до своєї мети та прийняття коригуючих дій у випадку відхилень. Він включає функції стратегічного та оперативного управління фінансами, зокрема прогнозування, планування, облік, аналіз та контроль. Фінансовий контролінг є підсистемою контролінгу, що здійснює управління фінансами підприємства, використовуючи методи та інструменти фінансового менеджменту, бюджетування, планування, внутрішнього контролю та ризик-менеджменту [2, с. 197].

Адміністрація освітніх закладів повинна адаптувати концепцію фінансового контролінгу до конкретних цілей на певний період часу. Для успішного впровадження фінансового контролінгу доцільно дотримуватися певної послідовності дій: прийняття рішення про впровадження, діагностика існуючої системи управління, розробка концепції оптимальної системи управління, запровадження фінансового контролінгу в діяльність, закріплення позицій та зростання значущості та обсягу його функцій. Однак існують об'єктивні проблеми, які можуть виникнути під час впровадження фінансового контролінгу організаціями-надавачами освітніх послуг: скептичне ставлення керівництва, відсутність досвіду у формулюванні бажаних результатів, недостатність економічних знань у менеджерів та складність залучення кваліфікованих працівників.

Рішення щодо впровадження системи фінансового контролінгу у

організаціях-надавачах освітніх послуг повинно бути обдуманим і гармонізуватися з основними пріоритетами розвитку освітньої організації. Керівництво повинно довести факт підвищення ефективності функціонування системи управління на основі фінансового контролінгу.

Формування системи фінансового контролінгу має відбуватися послідовно і поетапно, враховуючи реальні можливості організації. Фінансовий контролінг спрямований на об'єднання всіх напрямів менеджменту з метою підвищення вартості учасника ринку освітніх послуг та створення умов для цього підвищення, досягнення поставлених цілей та оптимального розподілу ресурсів.

Особливості структури та діяльності організацій, що надають освітні послуги, потребують окремого дослідження. Побудова підсистеми фінансового менеджменту має базуватися на специфічних структурних елементах та механізмах, характерних для цієї сфери. Система фінансового контролінгу та її формування мають базуватися на реальних потребах та задачах контролінгу, впровадження повинні співвідноситися з реаліями функціонування у цій сфері, враховувати специфіку діяльності та вплив зовнішніх факторів, таких як ліцензування, акредитація, державні замовлення, загальнодержавні події та інновації в різних галузях, які впливають на розвиток різних спеціальностей, та інші особливості галузі освітніх послуг.

Література

1. Підкамінний І. М., Підкамінна О. В. Фінансовий контролінг у вищих навчальних закладах. *Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія: Економіка*. 2012. Вип. 11. С. 167-173
2. Коковіхіна О. О. Необхідність фінансового контролінгу як системи ефективного правління діяльністю підприємства залізничного транспорту. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2012. № 38. С. 196-199.

Прищенко В. В., здобувач
 Науковий керівник: **Пінчук Т. А.**,
*к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів,
 обліку та оподаткування,
 Херсонський національний технічний університет,
 м. Хмельницький, Україна*

ОЦІНКА ОСОБЛИВОСТЕЙ ФІНАНСУВАННЯ ТА ФОРМУВАННЯ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Проведемо оцінку капіталу на прикладі конкретного підприємства – ТОВ «ГКС УА». Основний вид діяльності – 68.20 Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна. Товариство зареєстровано за адресою: 73003, Україна, Херсонська область, місто Херсон, вул. Ярослава Мудрого, буд. 46.

В таблиці 1 представлено склад та структуру власних та залучених джерел фінансування майна.

Таблиця 1

Склад та структура джерел фінансування майна ТОВ «ГКС УА»
у 2021-2023 роках*

Показник	2021 рік	2022 рік	2023 рік	Відхилення 2023/2021 роки
Джерела формування майна, тис. грн.:	486244	436427	432809	-53435
Власний капітал, тис. грн.:	-60478	-168452	305820	+366298
у % до майна	-12,4	-38,6	70,7	+83,1
Залучені кошти, тис. грн.:	546722	604879	126989	-419733
у % до майна	112,4	138,6	29,3	-83,1

*Примітка. Складено автором за даними джерела [1].

Дані таблиці 1 свідчать, що джерела формування майна підприємства зменшилися у досліджуваному періоді на 53435 тис. грн. Власний капітал ТОВ «ГКС УА» збільшився на 366298 тис. грн, і на кінець 2023 року становив – 305820 тис. грн., а залучений – зменшився на 419733 тис. грн. і за підсумками 2023 року становив – 126989 тис. грн. У 2021-2022 роках власний капітал

товариства мав від'ємне значення, що говорить про значне накопичення непокритих збитків у попередні роки діяльності. Проте у 2023 році ТОВ «ГКС УА» вдалося істотно поліпшити структуру джерел фінансування, досягнувши позитивного значення власного капіталу. Детальний аналіз складу та структури пасивів товариства дозволить з'ясувати джерела фінансування, за рахунок яких ТОВ «ГКС УА» зміг залучити додаткові кошти.

У таблиці 2.2 представлено детальну структуру пасиву балансу ТОВ «ГКС УА» за останні 3 роки.

Таблиця 2

Склад та структура пасивів ТОВ «ГКС УА» у 2021-2023 роках*

Показник	2021 рік		2022 рік		2023 рік		Відхилення 2021/2023 роки, в.п.
	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	питома вага, %	
1	2	3	4	5	6	7	8
I. Власний капітал							
Зареєстрований (пайовий) капітал	523	0,1	523	0,1	589	0,1	0,0
Капітал у дооцінках	814	0,2	814	0,2	814	0,2	0,0
Додатковий капітал	-	-	-	-	470579	108,7	+108,7
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-61815	-12,7	-169789	-38,9	-166162	-38,4	-25,7
Усього за розділом I	-60478	-12,4	-168452	-38,6	305820	70,7	+83,1
II. Довгострокові зобов'язання							
Інші довгострокові зобов'язання	351070	72,2	470638	107,8	-	-	-72,2
Усього за розділом II	351070	72,2	470638	107,8	-	-	-72,2
III. Короткострокові зобов'язання							
Короткострокові кредити банків	60298	12,4	173	0,0	853	0,2	-12,2
Поточна кредиторська заборгованість за:	109287	22,5	126612	29,0	118856	27,5	+5,0
довгостроковими зобов'язаннями	58888	12,1	78945	18,1	81997	18,9	+6,8
товари, роботи, послуги	35260	7,3	46206	10,6	35495	8,2	+0,9
розрахунками з бюджетом	416	0,1	89	0,0	149	0,0	-0,1
зі страхування	164	0,0	-	-	-	-	0,0

Продовження табл. 2

1	2	3	4	5	6	7	8
розрахунками з оплати праці	559	0,1	49	0,0	6	0,0	-0,1
за одержаними авансами	14000	2,9	1323	0,3	1209	0,3	-2,6
Поточні забезпечення	94	0,0	103	0,0	108	0,0	0,0
Доходи майбутніх періодів	296	0,1	226	0,1	138	0,0	0,0
Інші поточні зобов'язання	25677	5,3	7127	1,6	7034	1,6	-3,7
Усього за розділом III	195652	40,2	134241	30,8	126989	29,3	-10,9
Підсумок	486244	100,0	436427	100,0	432809	100,0	-

*Примітка. Складено автором за даними джерел [1].

Отже, структура пасивів підприємства у досліджуваному періоді зазнала суттєвих змін. Протягом 2021-2022 років ТОВ «ГКС УА» мало від'ємне значення власного капіталу, тому діяльність товариства переважно фінансувалася за рахунок інших довгострокових зобов'язань – за їх рахунок покривалося 72,2% від усіх пасивів у 2021 році. У 2022 році значення довгострокових зобов'язань зросло ще більше – до 107,8%, однак вже у 2023 році усі інші довгострокові зобов'язання ТОВ «ГКС УА» було погашено повністю. Що ж стосується короткострокових зобов'язань, то їхня частка була значно менша за довгострокові: у 2021 році – 40,2%, у 2022 році – 30,8%, а у 2023 році – 29,3%, тобто загальне зменшення склало 10,9 в.п. Найвагомішою статтею короткострокових зобов'язань були кредиторська заборгованість та короткострокові кредити банків, хоча частка останніх у пасивах у 2023 році істотно зменшилася.

У 2023 році варто відзначити суттєве поліпшення структури капіталу ТОВ «ГКС УА», оскільки підприємство за рахунок додаткового внесення капіталу змогло погасити значну частину своїх зобов'язань. Подібні внески не торкаються власне статутного капіталу, а тому не впливають на розміри частини учасників у статутному капіталі, вказаній в засновницьких документах. І найважливішим аспектом є те, що при внесенні додаткового капіталу у бухгалтерському обліку доходи не виникають, тому не потрібно коригувати фінансовий результат до оподаткування платника.

Література

1. Фінансова звітність ТОВ «ГКС УА» за 2021-2023 роки. *Clarity Project*.
URL : <https://clarity-project.info/edr/14121018/finances> (дата звернення:
11.05.2024).

Рудий М. С., здобувач
Науковий керівник: **Дацій Н. В.,**
д. держ. упр., професор,
*Поліський національний університет,
м. Житомир, Україна*

ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА ЕКОНОМІЧНУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

Глобалізація демонструє відносно стійкий і швидкий прогрес завдяки технологічному прогресу зі збільшенням швидкості та масштабу, що дозволяє взаємодіяти між усіма п'ятьма континентами. Глобалізація дозволяє підприємствам або іншим організаціям створювати вплив і розвивати діяльність у багатьох регіонах. Глобалізація поєднує валовий внутрішній продукт (далі – ВВП), індустріалізацію та індекс людського розвитку. Розвинені країни виграють від глобалізації виробництва, міжнародної торгівлі та фінансових ринків.

Глобалізація розширює ділові операції в усьому світі і цьому сприяють комунікації, технологічний прогрес, соціально-економічний, політичний і екологічний розвиток. Це дає організаціям вищу конкурентну позицію та нижчі операційні витрати для збільшення продукції, послуг і споживачів.

Такий підхід до конкуренції досягається через диверсифікацію ресурсів, нові інвестиційні можливості та нову сировину та ресурси. Диверсифікація зміцнює інститути шляхом зниження організаційних факторів ризику, розподілу інтересів у різних сферах, використання ринкових можливостей і придбання компаній горизонтально та вертикально.

Індустріально розвинені країни – це країни з високим рівнем економічного розвитку та відповідністю певним соціально-економічним критеріям, заснованим на валовому внутрішньому продукті, індустріалізації та індексі людського розвитку (далі – ІЛР), як визначено Міжнародним валютним фондом (далі – МВФ), Організацією Об'єднаних Націй (далі – ООН) та Світової організації торгівлі (далі – СОТ) [2].

Складові глобалізації:

1. Індустріалізація – це процес, який спричинений технологічними інноваціями, який призводить до соціальних змін та економічного розвитку шляхом перетворення країни на розвинену націю.

2. Глобальні стратегії. Підприємства, які конкурують у всьому світі, повинні розробляти стратегії для збалансування прав та інтересів окремої людини та суспільства. Ця зміна дозволяє підприємствам конкурувати в усьому світі та означає кардинальні зміни для бізнес-лідерів, працівників і менеджменту.

3. Диверсифікація. Зменшення ризику за допомогою диверсифікації можна досягти шляхом залучення компанії до міжнародних фінансових установ і партнерства з місцевими та транснаціональними компаніями.

4. Реорганізація. Підприємства повинні реорганізуватися на міжнародному, національному та субнаціональному рівнях у сфері виробництва, міжнародної торгівлі та інтеграції фінансових ринків. Трансформація виробничих систем впливає на класову структуру, процес праці, застосування техніки, структуру й організацію капіталу. Розширення бізнесу більше не означатиме зростання зайнятості.

5. Глобалізація товарних і фінансових ринків означає посилення економічної інтеграції у сфері спеціалізації та ефекту масштабу, що призводить до торгівлі фінансовими послугами через потоки капіталу та транскордонну діяльність [1].

Дерегуляція – це лібералізація рахунків капіталу та фінансових послуг у продуктах, ринках і географічних положеннях. Вона об'єднує банки,

пропонуючи широкий спектр послуг, дозволяє виходити на ринок новим постачальникам і збільшує транснаціональну присутність на багатьох ринках і більше транскордонної діяльності.

Вплив глобалізації на економічне зростання країни залежить від торгівлі, потоків капіталу, ВВП на душу населення та прямих іноземних інвестицій (далі – ПІІ). Дослідження вивчали вплив кількох компонентів глобалізації на зростання з використанням часових рядів перехресних даних про торгівлю та портфельні інвестиції. Загалом економісти підтримують глобалізацію як основну позицію для зростання [2].

Торгівля та прямі іноземні інвестиції також призводять до вищих темпів зростання. Глобалізація надає можливості для зменшення макроекономічної волатильності виробництва та споживання за допомогою диверсифікації ризиків.

Менш заможні країни з числа промислово розвинутих країн можуть не мати такого ж високого позитивного впливу від глобалізації, як заможні країни, виміряного такими факторами, як ВВП на душу населення. Внутрішня промисловість у деяких країнах може опинитися під загрозою через порівняльну або абсолютну перевагу інших країн у певних галузях. Ще одним занепокоєнням є надмірне використання природних ресурсів для задоволення вищих потреб у виробництві.

Отже, глобалізація надає можливості для зменшення макроекономічної нестабільності виробництва та споживання за допомогою диверсифікації ризику. Ефект глобалізації вказує на те, що фінансова інтеграція сприяє розвитку виробничої бази нації та призводить до збільшення спеціалізації виробництва. Глобалізація може забезпечити компаніям конкурентоспроможність і знизити продуктивність.

Література

1. Бут-Гусаїм О. Г. Умови та вплив глобалізаційних перетворень на діяльність бізнес-структур. *БІЗНЕС ІНФОРМ*. 2024. № 1. С. 29-45.

2. Тертичка В. В., Делія О. В. Глобальний вимір функціонування та впливу середовища державної політики. *Публічне управління і адміністрування в Україні*. 2023. Вип. 34. С. 60-64.

Цілінко В. Ю., здобувач
Науковий керівник: **Стефанович Н. Я.**,
*старший викладач кафедри фінансів,
обліку та оподаткування,
Херсонський національний технічний університет,
м. Хмельницький, Україна*

ОЦІНКА МАЙНОВОГО СТАНУ ТОВ «ГКС УА»

Фінансове становище підприємств залежить від великої кількості взаємопов'язаних чинників, зміна умов діяльності відбуваються все частіше, тому для підтримки стабільного стану і подальшого розвитку підприємствам необхідно постійно удосконалювати свою діяльність. Важливу роль у реалізації цього завдання має аналіз господарської діяльності, за допомогою якого виробляється стратегія і тактика розвитку, на основі яких формується виробнича програма, обґрунтовуються плани і управлінські рішення, здійснюється контроль над їх виконанням, виявляються резерви підвищення ефективності діяльності, оцінюються результати діяльності підприємства, його підрозділів і працівників.

Суб'єктом нашого дослідження є ТОВ «ГКС УА» - це багатогалузевий концерн, який об'єднує підприємства енергетичного комплексу, сільського господарства та інвестиційну діяльність в інших галузях економіки. Наразі основним видом діяльності досліджуваного товариства є 68.20 - Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна. Підприємство є засновником 48 організацій та підприємств, частина із них сьогодні знаходяться на тимчасово окупованій території. ТОВ «ГКС УА» є правонаступником Товариства з обмеженою відповідальністю «Група компаній

«Содружество».

Отже, на рис. 1 відображено динаміку розміру балансу ТОВ «ГКС УА» у 2021-2023 роках. Можемо побачити, що валюта балансу підприємства має тенденцію до зменшення, що означає відповідне скорочення вартості майна підприємства, тому необхідно з'ясувати, зміни за якими саме статтями балансу призвели до такого підсумкового результату.

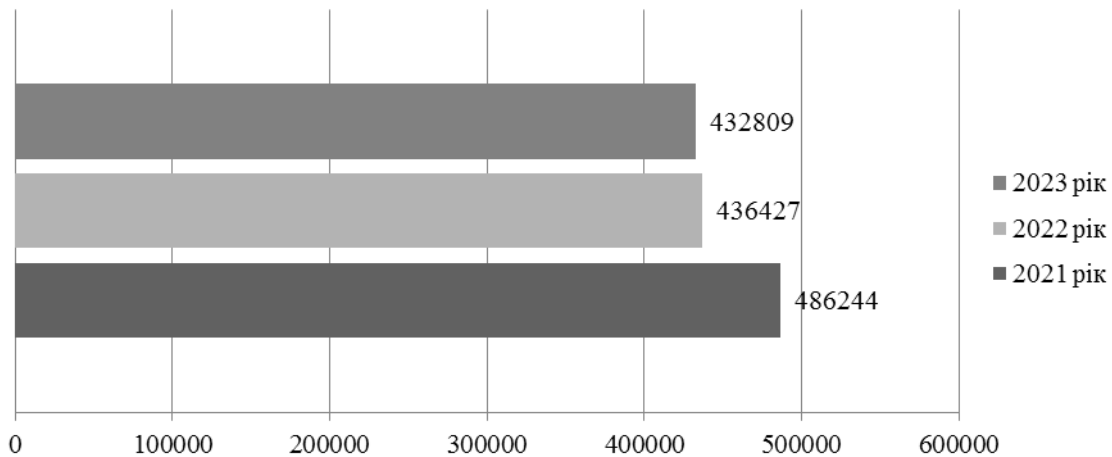


Рис. 1. Динаміка валюти балансу ТОВ «ГКС УА», тис. грн.*

*Примітка. Складено автором за даними джерела [1].

Основною причиною зниження валюти балансу варто вважати загальноекономічну ситуацію, викликану військовою агресією проти України, окупацію частини території нашої держави (так, частина підприємств, співвласником яких є ТОВ «ГКС УА», залишаються на Лівобережжі Херсонської області), зменшення ємності внутрішнього споживчого ринку, проблеми із експортом через руйнування логістичних маршрутів тощо.

У таблиці 1 наведено склад та структуру активів ТОВ «ГКС УА» за 2021-2023 роки.

Таким чином, переважну частку майна товариства складали оборотні активи, хоча їх питома вага поступово скорочувалася: у 2021 – 67,53%, у 2022 році – 64,78%, а у 2023 році – 64,68%, тобто скорочення склало майже 3 в.п. Відповідно частка необоротних активів зростала із 32,47% до 35,32%.

Серед оборотних активів найвагомішу частку за підсумками 2023 року

складали грошові кошти та їх еквіваленти – трохи більше 30%, а також запаси – майже 20%, а отже ці дві статті становили практично половину усіх активів підприємства. Досить істотною була і питома вага дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги – понад 10%, відмітимо, що частка дебіторської заборгованості значно знизилася в аналізованому періоді (на понад 6 в.п.) в той час як частка грошових коштів та їх еквівалентів зросла (на понад 10 в.п.).

Таблиця 1

Склад і структура активів ТОВ «ГКС УА» у 2021-2023 роках*

Показник	2021 рік		2022 рік		2023 рік	
	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	питома вага, %
I. Необоротні активи						
Нематеріальні активи	104	0,02	66	0,02	13	0,00
Незавершені капітальні інвестиції	549	0,11	1875	0,43	1909	0,44
Основні засоби	19508	4,01	17497	4,01	19422	4,49
Інвестиційна нерухомість	28206	5,80	26227	6,01	24271	5,61
Довгострокові фінансові інвестиції	101587	20,89	99649	22,83	98171	22,68
Інші необоротні активи	7931	1,63	8413	1,93	9064	2,09
Усього за розділом I	157885	32,47	153727	35,22	152850	35,32
II. Оборотні активи						
Запаси	101094	20,79	85921	19,69	85930	19,85
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	82459	16,96	90912	20,83	46586	10,76
Дебіторська заборгованість за розрахунками	32895	6,77	7255	1,66	6801	1,57
Інша поточна дебіторська заборгованість	13294	2,73	7838	1,80	8100	1,87
Гроші та їх еквіваленти	96123	19,77	90399	20,71	132129	30,53
Витрати майбутніх періодів	141	0,03	4	0,00	86	0,02
Інші оборотні активи	2353	0,48	371	0,09	327	0,08
Усього за розділом II	328359	67,53	282700	64,78	279959	64,68
Підсумок балансу	486244	100,00	436427	100,00	432809	100,00

*Примітка. Складено автором за даними джерел [1].

Таким чином, варто відзначити відсутність різких змін у структурі розподілу активів підприємства між оборотними та необоротними у досліджуваному періоді.

Література

1. Фінансова звітність ТОВ «ГКС УА» за 2021-2023 роки. *Clarity Project*.
URL : <https://clarity-project.info/edr/14121018/finances> (дата звернення: 11.05.2024).

Шаталов В. О., здобувач
Науковий керівник: **Новосьолова О. С.**,
*к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, обліку та оподаткування,
Херсонський національний технічний університет,
м. Хмельницький, Україна*

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ

На сучасному етапі розвитку національної економіки України, в умовах політичної кризи та політичної нестабільності важливою задачею для будь-якого підприємства постає адаптація до нових, складних і жорстких умов господарювання. Основним завданням управління підприємств є підвищення платоспроможності підприємства, а також відновлення та зміцнення рівня фінансової стійкості. При співпраці з підприємством практичного значення набуває його платоспроможність, вона дає йому можливість стабільно фінансувати власну діяльність, що відображається у забезпеченості фінансовими ресурсами та характеризує надійність фінансових відносин з іншими фізичними та юридичними особами.

Платоспроможність вважається головною умовою господарської діяльності. Вона характеризується здатністю суб'єкта здійснювати планові платежі та термінові грошові зобов'язання за рахунок наявних в нього грошей і тих грошових засобів та активів, які можуть бути легко реалізовані. До таких платоспроможних засобів суб'єкта відносяться грошові засоби, товари відвантажені, цінні папери, готова кінцева продукція, розрахунки з покупцями, а також інші активи, що можуть бути легко реалізовані. До платежів та

зобов'язань відносяться заборгованість з оплати праці, короткотермінові та прострочені кредити банків, постачальників та інших кредиторів, а також першочергові платежі.

Платоспроможність суб'єкта господарювання виступає як індикатор його фінансової стійкості, що показує забезпеченість обігових активів суб'єкта господарювання довгостроковими джерелами формування. Рівень поточної платоспроможності (або неплатоспроможності) вказує на ступінь забезпеченості (чи незабезпеченості) обігових активів суб'єкта довгостроковими джерелами.

Необхідно відзначити, що при розробці ефективних управлінських заходів щодо підвищення платоспроможності необхідно враховувати, що платоспроможність як економічну категорію характеризують такі моменти:

- стан платоспроможності обумовлюється наявним розміром грошових активів, але не обмежується ним;

- платоспроможність – це не тільки здатність термінового погашення зобов'язань в момент оцінки за рахунок наявних грошей, а й здатність підприємства забезпечувати генерування (утворення) грошових потоків, які за обсягами та термінами відповідають зобов'язанням та платіжним потребам підприємства;

- платоспроможність – це не статична (моментна) характеристика. Найбільшу цінність має динамічна платоспроможність;

- платоспроможність не слід ототожнювати лише з можливістю повернення боргів, оскільки платоспроможність передбачає можливість здійснення усіх платіжних потреб, які необхідні для нормального процесу господарської діяльності;

- виконання платіжних зобов'язань та потреб може здійснюватись за рахунок не тільки власних, але й позикових коштів. Використання останніх не є свідченням неплатоспроможності підприємства, якщо воно має потенційні можливості обслуговування та повернення позикових коштів.

Регулювання платоспроможності складається з аналізу та управління

руху грошових потоків, тобто передбачає цілеспрямований вплив на процеси обертання грошових коштів, а отже, і їх витрачання та перерозподіл [1, с. 321].

Управління платоспроможністю у сучасних умовах являє собою певну систему, яка охоплює практично всі елементи фінансового менеджменту. Формування політики управління платоспроможністю має ґрунтуватися на таких базових принципах фінансового менеджменту, як системність, плановість, цільова спрямованість, стратегічна орієнтованість, варіативність [1, с. 332].

Згідно з принципом плановості та системності, потрібно комплексно поєднувати всі напрями, прийоми та методи фінансового менеджменту з метою підтримки фінансової рівноваги підприємства як у короткостроковому періоді (за рахунок збалансованого управління його грошовими потоками та підтримки достатньої ліквідності його оборотних коштів), так і в довгостроковому періоді (за рахунок формування ефективної політики фінансування господарської та інвестиційної діяльності й оптимізації структури капіталу), що є головною умовою постійної платоспроможності.

Ураховуючи принцип цільової спрямованості, завдання оптимізації грошового обігу на підприємстві може стати пріоритетним у випадку, коли у поточній фінансово-господарській діяльності намітилися проблеми з технічною платоспроможністю і потрібно вживати серйозні заходи щодо прискорення оборотності коштів та підвищення ліквідності його активів. Разом з тим, виходячи з принципу стратегічної орієнтованості, тактичні задачі підтримки платоспроможності підприємства повинні вирішуватися з урахуванням стратегії його довгострокового розвитку, що передбачає упереджуюче управління грошовими потоками з метою забезпечення такої структури активів, яка б позитивно впливала на його інвестиційний розвиток.

Література

1. Соколова Е. О., Чернявська Г. О. Проблеми управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства. *Збірник наукових праць ДЕТУТ. Серія «Економіка і управління»*. 2016. Вип. 35. С. 330-338.

СЕКЦІЯ 6. ОБЛІК, АУДИТ І АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ

Бородіна М. В., здобувач
Науковий керівник: **Пінчук Т. А.**,
*к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів,
обліку та оподаткування,
Херсонський національний технічний університет,
м. Хмельницький, Україна*

СТРУКТУРА ТА АЛГОРИТМ ПОДАННЯ ОБ'ЄДНАНОГО ЗВІТУ З ЄСВ ТА ПДФО (ПОДАТКОВИЙ РОЗРАХУНОК)

Зміни, які відбулися в 2021 році, стосуються об'єднання звітності з ЄСВ (єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування) і податкової звітності. Це стало можливим завдяки змінам до Податкового кодексу України [1] та Закону «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [2]. Згідно з цими змінами, звітність з ЄСВ тепер подається разом зі звітністю з податку на доходи фізичних осіб (далі – ПДФО). Це стосується не тільки зарплатної звітності, але й податкових декларацій про майновий стан і доходи, а також звітності з єдиного податку. Головною метою цих змін було зменшення кількості звітності для бухгалтерів і уніфікація правил заповнення декларацій з ЄСВ та ПДФО/ВЗ.

Об'єднаний звіт (він же – Податковий розрахунок) замінив, а точніше поєднав між собою два колишні звіти: Звіт з ЄСВ (форма Д4) та колишній Податковий розрахунок (форма 1ДФ). Повна назва результату цього поєднання – Податковий розрахунок сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь платників податків – фізичних осіб, і сум утриманого з них податку, а також сум нарахованого єдиного внеску [3].

Як показав час, таке об'єднання не було однозначно позитивним, адже обсяг звітування по факту не зменшився та ще й виникли нові проблеми:

- по факту об'єднаний звіт – це колишній за обсягом Звіт з ЄСВ, до якого включили Додаток 4ДФ, що є майже копією форми 1ДФ;
- окремі таблиці Звіту з ЄСВ стали окремими Додатками в об'єднаному звіті;
- розбивка даних у Додатку 4ДФ по ПДФО й ВЗ стала щомісячною (раніше була щоквартальною);
- військовий збір (ВЗ) став персоніфікованим – гр. 5 і 5а Додатка 4ДФ (раніше він був загальною сумою);
- додали до Додатка Д1 (копії таблиці 6 колишнього Звіту з ЄСВ) нову графу 25 – для виправлення помилок коректурним способом. Такий спосіб виправлення – через додавання/віднімання рядків в уже поданих деклараціях – досить поширений у податкових документах та вже використовувався у колишній формі 1ДФ. Цим досягнута уніфікація виправлення помилок з ЄСВ та з ПДФО/ВЗ (Додаток 4ДФ). Таким чином, загальний обсяг роботи залишається не меншим, аніж до об'єднання.

За побудовою об'єднаний податковий розрахунок включає:

- основну частину. Це заголовний блок з реквізитами й даними про роботодавця, проміжний блок з інформацією про додатки та загальною статисткою по працівникам, а також зведена інформація про нарахований ЄСВ, яка складається з 3-х розділів. Останній блок є найбільшим та, по-суті, є копією Таблиці 1 колишнього Звіту з ЄСВ (навіть номери рядків співпадають);
- 6 додатків. Вони практично всі стосуються ЄСВ, окрім Додатка 4ДФ, що призначений для звітування за ПДФО/ВЗ.

Звіт подається в електронній або паперовій формі до органу ДПС за основним місцем обліку.

Заповнення Податкового розрахунку здійснюється на основі Порядку його складання [3]. Цей же наказ містить і актуальну форму (бланк) цього звіту. Окрім платежів з ЄСВ, ПДФО/ВЗ із заробітної плати Податковий розрахунок включає також і виплати та податки по особам, які: здійснюють роботу за цивільно-правовими договорами (далі – ЦПД); є самозайнятими особами. Це

фізичні особи-підприємці (далі – ФОП) або особи, які здійснюють незалежну професійну діяльність. Вони показують лише виплачений дохід, так як податки такі особи сплачують самостійно; отримують грошове забезпечення /допомогу по соціальним програмам, наприклад по догляду за дітьми або особами з інвалідністю. Таким чином, до Податкового розрахунку потрапляють усі доходи, які нараховуються/виплачуються підприємством або ФОП фізособам незалежно від того, чи був з ними укладений трудовий договір та чи вони оподатковувалися. Звіт подається завжди, коли суб'єкт зобов'язаний законодавством виступити податковим агентом щодо таких доходів і утримати ПДФО/ВЗ чи нарахувати ЄСВ.

Загальний алгоритм дій для подання звіту за допомогою програми або через Кабінет платника податків наступний:

- заповнення та перевірка всіх додатків;
- формування (на основі додатків) та перевірка податкового розрахунку;
- накладання електронного цифрового підпису та печатки;
- відправлення пакету звіту до податкової служби;
- отримання повідомлення (перша та друга квитанція).

Об'єднаний Податковий розрахунок з ЄСВ та ПДФО/ВЗ має статус податкової декларації, а тому на нього поширюються традиційні для них штрафи.

Література:

1. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. Дата оновлення: 01.04.2024. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення: 05.06.2024).

2. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування : Закон України від 08.07.2010 р. № 2464. Дата оновлення: 29.01.2024. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2464-17#Text> (дата звернення: 05.06.2024).

3. Про затвердження форми Податкового розрахунку сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь платників податків - фізичних осіб, і сум утриманого з них податку, а також сум нарахованого єдиного внеску і Порядку заповнення та подання податковими агентами Податкового розрахунку сум

доходу : Наказ Міністерства фінансів України від 13.01.2015 р. № 4. Дата оновлення: 16.02.2024. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0111-15#Text> (дата звернення: 05.06.2024).

Бутрій Д. І., здобувач
Науковий керівник: Шрам Т. В.,
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів,
обліку та оподаткування,
Херсонський національний технічний університет,
м. Хмельницький, Україна

ОЦІНКА ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Для функціонування підприємства досить важливе значення має управління й аналіз дебіторської заборгованості. Аналіз стану дебіторської заборгованості є невід'ємною складовою фінансової оцінки підприємства. Несвоєчасне прийняття управлінських рішень щодо погашення дебіторської заборгованості призводить до зниження ділової активності і платоспроможності [1].

Розглядаючи фінансовий стан підприємства, доцільно вивчати динаміку, склад, структуру, а також причини, строки існування і давності створення дебіторської заборгованості.

Оцінка динаміки та структури поточної дебіторської заборгованості ТОВ «ГКС УА» за 2021-2023 роки представлена в таблиці 1.

Таблиця 1

Оцінка стану дебіторської заборгованості ТОВ «ГКС УА» за 2021-2023 рр.

Показник	2021 р.		2022 р.		2023 р.		Відхилення 2022 р. від 2021 р.		Відхилення 2023 р. від 2022 р.	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1. Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	82459	64,10	90912	85,76	46586	77,00	+8453	+21,66	-44326	-8,76

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
2. Дебіторська заборгованість за розрахунками:										
2.1. за виданими авансами	27455	21,34	6596	6,22	5430	8,97	-20859	-15,12	-1166	+2,75
2.2. з бюджетом	2984	2,32	659	0,63	388	0,64	-2325	-1,69	-271	+0,01
3. Інша поточна дебіторська заборгованість	15750	12,24	7838	7,39	8100	13,39	-7912	-4,85	+262	+6,00
Разом поточна дебіторська заборгованість	128648	100	106005	100	60504	100	-22643	х	-45501	х

Виходячи з даних, що наведені в таблиці, можна зробити висновок, що за три аналізовані роки загальна сума поточної дебіторської заборгованості ТОВ «ГКС УА» зменшилася більш ніж вдвічі (з 128648 тис. грн. у 2021 році до 60504 тис. грн. у 2023 році). Аналіз руху дебіторської заборгованості по складу дав змогу встановити, що її зменшення виникло переважно за рахунок зменшення дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги знизилась у 2023 році в порівнянні з 2022 роком на 44326 тис. грн. або 48,76%. Дебіторська заборгованість за виданими авансами знизилась у 2022 році в порівнянні з 2021 роком на 20859 тис. грн. або на 75,98%, а в 2023 році в порівнянні з 2022 роком її зниження дорівнює 1166 тис. грн. або 17,68%.

Особливу увагу в процесі аналізу дебіторської заборгованості доцільно звернути на статтю «Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги», яка має найбільшу питому вагу в загальній сумі дебіторської заборгованості. Станом на 2021 рік її частка складала 64,10%, а у 2022 році – 85,76%, тобто зросла на 21,66%, але у 2023 році її частка стала 77,00%, тобто знизилась на 8,76%. Питома вага дебіторської заборгованості показує, яка частина оборотних засобів підприємства зосереджена в розрахунках [2].

Скорочення дебіторської заборгованості оцінюється позитивно, якщо це відбувається за рахунок скорочення періоду її погашення. Якщо ж дебіторська заборгованість зменшується у зв'язку зі зменшенням відвантаження продукції, то це свідчить про зниження ділової активності підприємства [3].

Дебіторська заборгованість може бути цінним інструментом для покупців, якщо нею управляти ефективно. Розуміючи переваги та ризики, пов'язані з дебіторською заборгованістю, покупці можуть використовувати її для оптимізації своїх витрат та покращення своєї конкурентоспроможності.

Кількісний аналіз дебіторської заборгованості, безумовно, важливий, але він не дає повної картини. Для ефективного управління діяльністю підприємства необхідно доповнити його якісним аналізом. Якісний аналіз дебіторської заборгованості – це не просто додатковий інструмент, а необхідна складова ефективного управління активами підприємства. Він дозволяє виявити приховані ризики, оптимізувати кредитну політику та покращити фінансовий стан підприємства в цілому.

Література

1. Мулик Т. О. Аналітичне забезпечення дебіторської заборгованості в системі управління підприємства. *Агросвіт*. 2022. № 9-10. С. 69-78.
2. Облікові та звітні матеріали ТОВ «ГКС УА» за 2021-2023 роки. URL: <https://www.sodruzhestvo.ua> (дата звернення: 12.06.2024).
3. Кручак Л. В. Аналіз стану дебіторської та кредиторської заборгованості суб'єкта господарювання. *Економічний аналіз*. 2016. Т. 25. № 2. С. 93-98.

Варенич Е. М., здобувач
Науковий керівник: **Шрам Т. В.,**
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів,
обліку та оподаткування,
Херсонський національний технічний університет,
м. Хмельницький, Україна

РОЗКРИТТЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ

«ВИПЛАТИ ПРАЦІВНИКАМ» В КОНТЕКСТЕ ПСБО ТА МСБО

Виплати працівникам – це комплексне поняття, яке охоплює не лише доходи, отримані внаслідок виконання трудових обов'язків, але й соціальні

гарантії та інші пільги, що сприяють підвищенню їхнього благополуччя.

Систематичне узагальнення інформації про облік та оподаткування виплат працівникам, а також регулярне оновлення відповідних політик та процедур є ключовими факторами успішного функціонування будь-якого підприємства в сучасних динамічних умовах.

Питання розуміння сутності виплат працівникам, їх структури та обліку є актуальними і досить важливою основою для обґрунтування та відображення їх на рахунках бухгалтерського обліку та у фінансовій звітності.

В українській нормативній базі питання обліку та звітності за виплатами працівникам регулюються Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 26 «Виплати працівникам». Необхідно зазначити, що чіткого визначення поняття «виплати працівникам» ПСБО 26 не надає, тільки деталізує, які виплати до якої групи включаються, та дає визначення окремих термінів. Виплати працівникам, відповідно до П(С)БО 26, поділяють на п'ять груп (рис. 1).

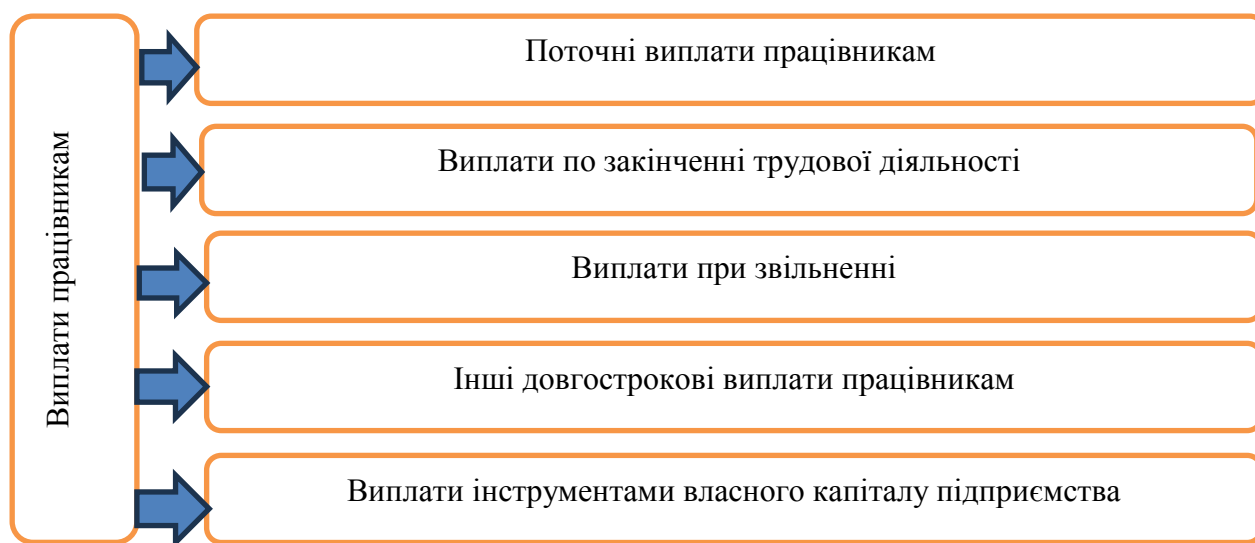


Рис. 1. Структура виплат працівникам підприємств відповідно до П(С)БО 26 «Виплати працівникам» [1]

Відомо, що розробка національних стандартів ґрунтується на відповідних міжнародних стандартах. Питання відображення в обліку та звітності виплат працівникам регулюються Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку 19

«Виплати працівникам», окрім компенсаційних виплат інструментами власного капіталу, які регулюються окремим стандартом – МСФЗ 2 «Платіж на основі акцій».

Слід зазначити, що визначення поняття «виплати працівникам» наведене лише в МСБО 19. Згідно із цим стандартом, виплати працівникам – це всі форми компенсації, що їх надає суб'єкт господарювання в обмін на послуги, надані працівниками [2].

Наочно структуру виплат працівникам підприємств відповідно до МСБО 19 «Виплати працівникам» можемо спостерігати на рис. 2.

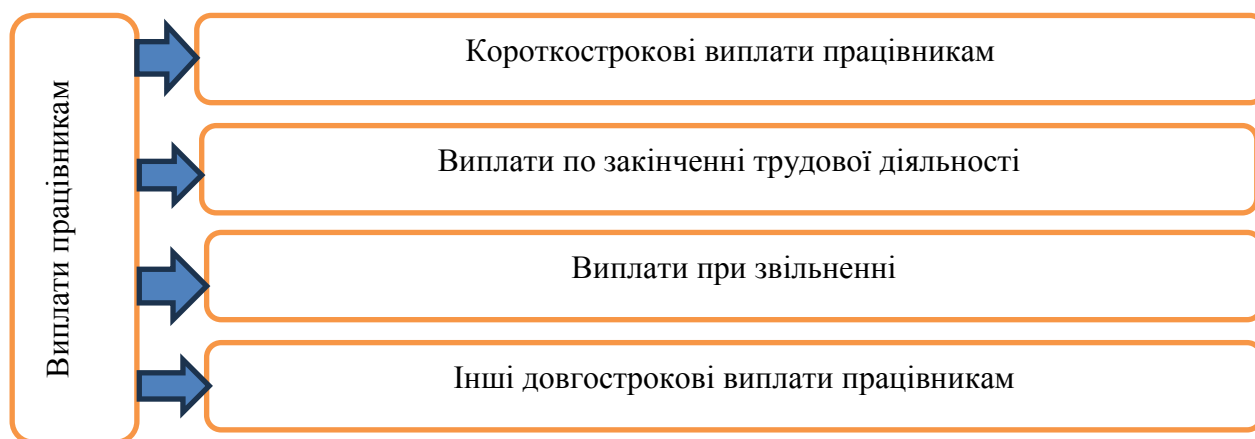


Рис. 1.2. Структура виплат працівникам підприємств відповідно до МСБО 19 «Виплати працівникам» [2]

Для визначення єдності та відмінності між складниками виплат працівникам та регулюючими нормативними актами ПСБО 26 і МСБО 19 розглянемо структуру таких виплат згідно з Міжнародними та Національними стандартами бухгалтерського обліку (табл. 1).

Таблиця 1

Структура виплат працівникам за МСБО 19 та П(с)БО 26

Структура виплат працівникам	
За МСБО 19	За П(С)БО 26
1	2
1. Короткострокові виплати працівникам, такі як вказані далі, якщо очікується, що вони будуть повністю сплачені у повному	1. Поточні виплати працівникам – виплати, що підлягають сплаті протягом дванадцяти місяців після закінчення періоду, у якому

Продовження табл. 1

1	2
обсязі протягом дванадцяти місяців після закінчення річного звітного періоду, у якому працівники надавали відповідні послуги:	працівники виконують відповідну роботу:
1.1. заробітна плата;	1.1. заробітна плата за окладами та тарифами;
1.2. внески на соціальне забезпечення;	1.2. інші нарахування з оплати праці;
1.3. оплачені щорічні відпустки;	1.3. виплати за невідпрацьований час:
1.4. оплачена тимчасова непрацездатність;	1.3.1. щорічні відпустки;
1.5. участь у прибутку та преміюванні;	1.3.2. інший оплачуваний невідпрацьований час;
1.6. негрошові пільги теперішнім працівникам:	1.4. премії та інші заохочувальні виплати;
1.6.1. медичне обслуговування;	
1.6.2. надання житла;	
1.6.3. надання автомобілів;	
1.6.4. надання безкоштовних чи субсидованих товарів або послуг.	
2. Виплати після закінчення трудової діяльності:	2. Виплати після закінчення трудової діяльності:
2.1. пенсії(наприклад, пенсії та разові виплати при виході на пенсію);	Здійснюються за кожною програмою виплат після закінчення трудової діяльності
2.2. інші виплати після закінчення трудової діяльності:	
2.2.1. страхування життя після закінчення трудової діяльності;	
2.2.2. медичне обслуговування після закінчення трудової діяльності.	
3. Інші довгострокові виплати працівникам:	3. Інші виплати працівникам
3.1. додаткові оплачувані періоди відсутності на роботі:	3.1. інші довгострокові виплати працівникам
3.1.1. довгострокові відпустки за вислугу років;	
3.1.2. оплачувані академічні відпустки;	
3.2. виплати з нагоди ювілеїв чи інші виплати за вислугу років;	
3.3. виплати за тривалою непрацездатністю.	
4. Виплати при звільненні	4. Виплати при звільненні
	5. Виплати інструментами власного капіталу підприємства

Отже, дані, наведені в таблиці, свідчать, що національний та міжнародний стандарти передбачають 4 однакові групи виплат працівникам, зокрема: поточні виплати, виплати при звільненні, виплати по закінченні трудової діяльності та інші довгострокові виплати працівникам. Спільним є

також визнання того, що за часом сплати виплати працівникам можуть бути поточними або довгостроковими.

Однак, на відміну від міжнародного стандарту, у національному відокремлена ще група виплат інструментами власного капіталу. У той же час, склад таких виплат не окреслено. У цілому слід відмітити, що склад виплат працівникам у міжнародному стандарті окреслено більш ретельно, однак не всеосяжне.

Що стосується національного стандарту, то склад виплат працівникам за передбаченими групами наведено дуже поверхово. Крім того, вітчизняний стандарт не містить вичерпної інформації відносно ведення обліку виплат працівникам, відображення цієї інформації у формах фінансової звітності підприємства тощо.

Таким чином, вважаємо, що чітке визначення поняття та складу виплат працівникам дозволить покращити ведення бухгалтерського обліку та формування фінансової звітності, допоможе уникнути помилок та неузгодженостей в обліку виплат працівникам, що сприятиме достовірності фінансової інформації.

Література

1. Про затвердження Національного Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 26 «Виплати працівникам» : Наказ Міністерства фінансів України від 28.10.2003 р. № 601. Дата оновлення: 03.11.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1025-03#Text> (дата звернення 07.06.2024).

2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 19 «Виплати працівникам»: міжнародний документ переклад від 03.05.2022 р. URL: https://www.mof.gov.ua/storage/files/%D0%9C%D0%A1%D0%91%D0%9E%2019_ukr_2022.pdf (дата звернення 10.05.2024).

Гашенко М. О., здобувач
Науковий керівник: **Пінчук Т. А.**,
*к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів,
обліку та оподаткування,
Херсонський національний технічний університет,
м. Хмельницький, Україна*

ОЦІНКА ТА ОБЛІК ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Один з найцінніших ресурсів для компаній - основні засоби - постраждав внаслідок військових дій. Об'єкти інфраструктури та активи були частково знищені або пошкоджені, а деякі залишились на тимчасово окупованих територіях. Крім того, певні активи були використані або вилучені для потреб оборони держави.

У разі підтвердження факту знищення майна важливим аспектом є отримання точних даних про наявність, стан та вартість основних засобів. Для цього компанії повинні провести інвентаризацію своїх активів. Інвентаризація можлива лише за умови фізичного доступу до активів якомога швидше після нанесення шкоди військовими діями. Під час інвентаризації необхідно документувати всі виявлені пошкодження та зафіксувати їх за допомогою фото- та відеозйомки [2].

Якщо доступ до активів тимчасово неможливий, інвентаризація проводиться після усунення перешкод, з огляду на перший день місяця, наступного за місяцем, у якому було усунуто ці перешкоди [3].

Після завершення роботи інвентаризаційна комісія складає відповідні документи на основі встановлених фактів. За результатами роботи комісії керівник підприємства ухвалює рішення щодо подальшої долі активів. Це може включати списання об'єктів основних засобів, які більше не можуть бути використані, проведення ремонтних робіт або ліквідацію зруйнованого майна, а також облік матеріалів, запчастин і брухту, що залишились після знищення основних засобів.

Результати інвентаризації відображаються у протоколі комісії і,

відповідно, в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності в місяці, коли інвентаризація була завершена [3].

Отже, списання основних засобів підприємства можливе лише при проведенні інвентаризації з належним документальним оформленням, у разі неможливості її проведення, активи мають обліковуватися на балансі підприємства до проведення інвентаризації таку позицію займає Міністерство фінансів України та Державна податкова служба України [4].

Багато підприємств мають активи, які наразі знаходяться на тимчасово окупованих територіях, що ускладнює проведення інвентаризації. Через відсутність безпечного та безперешкодного доступу до цих активів неможливо виконати інвентаризацію, що є вимогою чинного законодавства. Без проведення інвентаризації списати такі активи неможливо.

На даний момент це питання повністю не врегульоване. Проте, правила ведення бухгалтерського обліку надають підприємствам інструменти для вирішення цієї проблеми. Зокрема, відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», активи є ресурсами, які контролюються підприємством у результаті минулих подій і від використання яких очікується отримання економічних вигод у майбутньому [5]. Таким чином, активи вважаються такими, що контролюються підприємством і можуть принести економічну вигоду. Якщо контроль над основними засобами втрачено, вони втрачають статус активу.

Контроль над активами включає в себе можливість обмеження доступу інших осіб до економічних вигод, які ці активи можуть приносити. Для вирішення питання оцінки активів, які знаходяться на тимчасово окупованих територіях, можна застосувати підхід зменшення їх корисності. Це передбачає оцінку негативного впливу форс-мажорних обставин та визначення суми витрат, що виникають через зменшення корисності таких об'єктів основних засобів відповідно до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 28 «Зменшення корисності активів» або Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 36 «Зменшення корисності активів», залежно від того, який стандарт застосовується на підприємстві [4].

У цьому випадку основні засоби не списуються з балансу, а відображаються серед інших витрат із відповідним збільшенням суми зносу. Бухгалтерська проводка буде виглядати так: дебет 972 «Витрати від зменшення корисності активів» кредит 131 «Знос основних засобів». Можна списати як повну суму, в результаті чого основні засоби будуть відображені в балансі з нульовою вартістю, або залишити умовну вартість, наприклад 1 гривню.

Якщо після усунення причин зменшення корисності активів відновлюється їх корисність, це буде відображено наступними бухгалтерськими проводками: дебет 131 «Знос основних засобів» кредит 742 «Дохід від відновлення корисності активів». Таким чином, нарахування бухгалтерської та податкової амортизації не здійснюється, що забезпечує достовірний баланс у частині необоротних активів. Інформація про такі основні засоби також розкривається в примітках до річної звітності.

Після закінчення воєнного стану в Україні, коли буде забезпечено безперешкодний доступ до активів, підприємство зможе провести інвентаризацію, за результатами якої зможе ухвалити рішення про відновлення корисності основних засобів або їх списання. [3].

Література

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» : Наказ Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92. Дата оновлення 29.07.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00#Text> (дата звернення: 23.05.2024).

2. Колісник О. П., Приходько К. К. Облік і контроль основних засобів в умовах воєнного стану. *Проблеми сучасних трансформацій. Серія : Економіка та управління*. 2023. № 7. URL: <https://doi.org/10.54929/2786-5738-2023-7-09-03> (дата звернення: 13.06.2024).

3. Зменшення корисності активів: Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 28, Мінфін від 24.12.2004 р. № 817. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0035-05#Text> (дата звернення: 18.05.2024).

4. Що бізнесу робити з активами, які залишились в окупації. URL: https://biz.ligazakon.net/analytcs/213503_shcho-bznesu-robiti-z-aktivami-yak-zalishen-v-okupats

5. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XI. Дата оновлення: 01.01.2024. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 20.05.2024).

Гришман І. В., здобувач
Науковий керівник: **Шрам Т. В.**,
*к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів,
обліку та оподаткування,
Херсонський національний технічний університет,
м. Хмельницький, Україна*

ОРГАНІЗАЦІЯ АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ ЗА ВИПЛАТАМИ ПРАЦІВНИКАМ

Аудит розрахунків за виплатами працівникам на підприємстві повинен забезпечити: правильність відображення в документах фактичних затрат праці за встановленими об'єктами обліку; точність показників, від яких залежить нарахування заробітної плати, кількість і якість отриманої продукції, обсяг виконаних робіт; недопущення приписок у виконанні норм виробітку, приховування кількості випущеної продукції, яка має безпосереднє відношення до оплати праці; точне нарахування виплат, належних кожному окремому працівнику; правильність використання фонду оплати праці, як в цілому по підприємству, так і по кожному підрозділу; своєчасне і якісне відображення у звітності витрат на виплати працівникам [1, с. 385].

Метою перевірки розрахунків за виплатами працівникам на підприємстві є дотримання вимог трудового законодавства, а також ефективності і доцільності здійснених господарських операцій та їх відображення на рахунках бухгалтерського обліку в повному обсязі.

Перелік основних питань аудиту зобов'язань за розрахунками за виплатами працівникам на підприємстві наведено в таблиці 1.

**Основні питання програми аудиту зобов'язань
за виплатами працівникам та їх інформаційне забезпечення**

Досліджуване питання	Джерело інформації
Перевірка первинних документів з обліку відпрацьованого часу та оплати праці цього часу, їх наявність та повнота	Накази щодо приймання, звільнення, табелі обліку робочого часу, штатний розклад підприємства
Перевірка правильності нарахування заробітної плати згідно з посадовими окладами персоналу	Табелі обліку відпрацьованого робочого часу, штатний розклад
Перевірка відповідності об'ємів виконаних робіт та бази для нарахування відрядної оплати праці на підприємстві	Довідки про обсяги виконаних робіт, розцінки та наряди, маршрутні листи
Перевірка правильності нарахування коштів за відпустку працівникам	Накази про надання відпустки, бухгалтерські розрахунки
Перевірка правильності нарахування виплат персоналу за листами непрацездатності	Листи непрацездатності, відомості про заробітну плату попередніх періодів
Перевірка правильності утримань (прибутковий податок, військовий збір, за виконавчими листами)	Журнали, відомості, виконавчі листи з судових органів, бухгалтерські довідки
Перевірка даних реєстрів обліку розрахунків з оплати праці на підприємстві	Журнали, відомості, машинограми тощо
Перевірка даних реєстрів обліку обов'язкового збору на соціальні заходи	Журнали, відомості, звіти про нарахування єдиного соціального внеску за працівників, машинограми

Проте, під час здійснення аудиту розрахунків за виплатами працівника на підприємстві в умовах воєнного стану, потрібно враховувати Закони України «Про правовий режим воєнного стану» [2], «Про організацію трудових відносин в умовах воєнного стану» [3] та інші нормативно-правові документи, які регулюють особливості організації праці та її оплати в такий період. Отже, воєнний стан в Україні вплинув на організацію трудових правовідносин та розрахунків з оплати праці на підприємствах. Для значної кількості суб'єктів господарювання виникло питання перегляду умов оплати праці персоналу у бік зниження рівня заробітної плати через складні економічні обставини.

Закон України «Про організацію трудових відносин в умовах воєнного стану» від 15.03.2022 р. № 2136-IX, введений в дію 24 березня 2022 р.,

визначив обмеження щодо прав громадян на працю в період введення воєнного стану. Внаслідок наведеного для багатьох підприємств виникла необхідність односторонньої зміни умов праці робітників, враховуючи зниження активності господарської діяльності, зменшенні прибутків та інших негативних факторів. Прикладом таких змін може слугувати переведення персоналу на неповний робочий день з відповідним зниженням заробітної плати [3] .

На підприємстві рекомендується систематично здійснювати внутрішній аудит за: дотриманням порядку встановлення та зміни розрядів працюючим з урахуванням вимог тарифно-кваліфікаційного довідника і наявністю робіт відповідних розрядів; правильним використанням працюючих за їх професією та кваліфікацією; за виконанням плану розробки і впровадження технічно обґрунтованих норм виробітку (норм обслуговування) та нормативів; правильним встановленням окладів інженерно-технічним працівникам та іншим працюючим; правильністю доплат за понаднормовані і нічні роботи, оплати за часи відпустки, простоїв і, в разі випуску браку; оплати праці підлітків та учнів, вагітних жінок, матерів-годувальниць, справляння податків і утримань із зарплати тощо; виконанням плану з праці, витрачанням фонду оплати праці у суворій відповідності з обсягом виконаних робіт; своєчасністю виплати заробітної плати відповідно до встановлених термінів.

Література

1. Духновська Л. М., Войцеховська К. В Особливості аудиту з розрахунків оплати праці. *Інфраструктура ринку*. 2019. Вип. 38. С. 384-389.
2. Про правовий режим воєнного стану : Закон України від 12.05.2015 р. № 389-VIII. Дата оновлення: 18.05.2024. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/389-19#Text> (дата звернення 08.06.2024).
3. Про організацію трудових відносин в умовах воєнного стану : Закон України від 15.03.2022 р. № 2136-IX. Дата оновлення: 24.12.2023. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/2136-20> (дата звернення 02.06.2024).

Денисенко Д. Д., здобувач
Науковий керівник: Єремян О. М.,
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів,
обліку та оподаткування,
Херсонський національний технічний університет,
м. Хмельницький, Україна

УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ ТА ВИДАТКАМИ БЮДЖЕТНОЇ УСТАНОВИ

Аналіз доходів та видатків Державної служби України з надзвичайних ситуацій (далі – ДСНС) є актуальним з кількох ключових причин. По-перше, ефективне використання бюджетних коштів, виділених на діяльність ДСНС, є критично важливим для забезпечення того, щоб ці кошти були витрачені з певною метою і максимально ефективно. Це дозволяє не тільки покращити виконання службових завдань, але й підвищити загальну ефективність роботи служби. По-друге, підвищення прозорості бюджетних процесів у ДСНС сприяє зміцненню довіри громадян до роботи цієї служби, адже прозорість і відкритість в управлінні фінансовими ресурсами є основою для суспільного контролю та підтримки. Детальний аналіз доходів та видатків дозволяє ДСНС обґрунтовувати свої бюджетні запити, що є необхідним для отримання додаткових коштів на пріоритетні напрямки діяльності служби. Це обґрунтування важливе для лобювання та забезпечення належного фінансування, що, в свою чергу, допомагає службі виконувати свої функції на високому рівні.

Загалом Державна служба України з надзвичайних ситуацій є центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямована на захист населення і територій від надзвичайних ситуацій. Як бюджетна установа, ДСНС отримує фінансування з державного бюджету на виконання покладених на неї завдань [1, с. 130].

Повномасштабне військове вторгнення російської федерації та інтенсивні бойові дії, що тривають в Україні з кінця лютого 2022 року, призвели до

численних жертв серед цивільного населення, переміщення мільйонів людей, а також масштабних і серйозних руйнувань житлових будинків, підприємств і соціальних закладів. Це також спричинило припинення виробничої та господарської діяльності, завдавши потужного удару по всіх складових економічної, соціальної та фінансової систем української держави.

В умовах воєнного стану Уряд негайно вжив першочергових заходів щодо переорієнтації бюджету країни на військові цілі та здійснення найнеобхідніших соціальних і гуманітарних видатків, спрямованих на підтримку життєдіяльності населення та внутрішньо переміщених осіб, а також забезпечення роботи критичної інфраструктури. Через дефіцит внутрішніх ресурсів у виснаженій війною економіці значна зовнішня допомога від міжнародних партнерів дозволила своєчасно та повністю профінансувати пріоритетні видатки: пенсії та соціальні виплати, зарплати медичних працівників і вчителів, видатки на безпеку та оборону, охорону здоров'я, освіту тощо.

Розпочата рф війна переламала звичні тенденції: видатки державного бюджету зросли з 27,4% ВВП у 2021 році до 54,9% у 2022 році. Це значне зростання в основному зумовлене суттєвим збільшенням фінансування сектору оборони та безпеки. В результаті Державний бюджет України був виконаний із найвищим за всі роки незалежності рівнем дефіциту, що становив 914,9 млрд. грн., однак залишався в межах граничного показника, затвердженого Законом України «Про Державний бюджет України на 2022 рік» [2, с. 1]. Це вплинуло на фінансування різних державних структур, зокрема ДСНС. В умовах війни роль ДСНС значно зросла, оскільки на службу покладено численні завдання з ліквідації наслідків обстрілів, порятунку цивільних, забезпечення безпеки на звільнених територіях та координації гуманітарної допомоги. Фінансовий тиск на бюджет змусив уряд переосмислити розподіл коштів, зокрема щодо доходів і видатків ДСНС. Видатки служби на 2022 рік були збільшені для забезпечення необхідного оснащення, техніки та ресурсів, що дозволило підвищити ефективність рятувальних операцій та реагування на надзвичайні ситуації. Це

фінансування також включало витрати на навчання та підготовку персоналу, що стало критично важливим для ефективного реагування на надзвичайні ситуації, спричинені бойовими діями.

Доцільно зазначити, що доходи ДСНС України складаються з таких основних джерел:

1. Бюджетні асигнування. Це основне джерело доходів ДСНС, яке використовується для фінансування поточної діяльності служби, інвестиційних проєктів та розвитку матеріально-технічної бази.

2. Державні цільові програми. ДСНС може брати участь у державних цільових програмах, спрямованих на вирішення конкретних завдань у сфері цивільного захисту.

3. Платні послуги. ДСНС може надавати платні послуги населенню та юридичним особам, наприклад, проведення навчальних курсів з питань пожежної безпеки або надання консультацій з питань цивільного захисту.

4. Інші надходження. До цієї категорії належать доходи від реалізації майна, оренди майна, благодійних внесків тощо [3, с. 4].

В свою чергу, видатки ДСНС України можна поділити на такі основні категорії:

1. Заробітна плата. Це найбільша категорія видатків, яка використовується для оплати праці особового складу служби.

2. Поточні видатки. До даної категорії належать видатки на канцелярські товари, комунальні послуги, транспортні витрати, харчування тощо.

3. Інвестиційні видатки. Ці видатки використовуються для фінансування будівництва нових об'єктів ДСНС, придбання нової техніки та обладнання, модернізації існуючої інфраструктури.

4. Видатки на розвиток. Ці видатки використовуються для фінансування науково-дослідницьких робіт, підготовки кадрів, підвищення кваліфікації особового складу тощо.

5. Інші видатки. До цієї категорії належать видатки на соціальні виплати, матеріальну допомогу, відрядження тощо [4, с. 11].

Фінансування діяльності ДСНС України забезпечується переважно за рахунок державного бюджету. Кошти спрямовуються на утримання органів служби, проведення аварійно-рятувальних робіт та здійснення заходів цивільного захисту. Водночас ДСНС застосовує сучасні інструменти управління фінансовими ресурсами для забезпечення їх ефективного використання. Доцільно зазначити пропозиції щодо удосконалення управління бюджетною установою в умовах сучасності для мінімізації ризиків (табл. 1).

Таблиця 1

Пропозиції щодо удосконалення управління доходами і витратами
ДСНС України *

Категорії	Ризики	Пропозиції щодо удосконалення
Доходи	Недостатня диверсифікація джерел доходів: більшість доходів ДСНС надходить з державного бюджету, що робить службу залежною від державного фінансування.	Розширення джерел доходів: ДСНС може надавати більше платних послуг населенню та юридичним особам, а також брати участь у державних цільових програмах.
	Неефективне управління активами: ДСНС має значні активи, такі як нерухомість, транспортні засоби та обладнання, які можуть бути використані більш ефективно.	Покращення управління активами: ДСНС може здавати в оренду невикористовувані активи, продавати застаріле обладнання та інвестувати вільні кошти.
Видатки	Неоптимальна структура видатків: деякі категорії видатків, такі як адміністративні витрати, можуть бути надмірно високими.	Аналіз та оптимізація структури видатків: ДСНС може провести аналіз структури видатків та ідентифікувати можливості для економії коштів.
	Неефективне використання бюджетних коштів: деякі бюджетні кошти можуть використовуватися неефективно, наприклад, через неефективні закупівлі або корупцію.	Підвищення прозорості та підзвітності: ДСНС може публікувати інформацію про бюджетні витрати та використовувати електронні системи закупівель.
Управління	Недосконала система бюджетного планування: бюджетне планування ДСНС може бути недостатньо чітким та прозорим.	Вдосконалення системи бюджетного планування: ДСНС може впровадити систему бюджетного планування, що ґрунтується на результатах, та використовувати кращі методи прогнозування.
	Недостатній внутрішній контроль: внутрішній контроль ДСНС може бути неефективним, що призводить до ризиків шахрайства та корупції.	Вдосконалення системи внутрішнього контролю: ДСНС може впровадити більш жорсткі процедури внутрішнього контролю та провести навчання персоналу з питань запобігання шахрайству та корупції.

*Примітка. Складено автором за даними джерел [5, с. 270].

Вдосконалення системи управління доходами та видатками ДСНС України сприятиме більш ефективному використанню бюджетних коштів, підвищенню якості послуг, що надаються службою, та посиленню довіри громадян до роботи ДСНС.

Отже, проаналізувавши все вищезазначене, можна стверджувати, що аналіз доходів та видатків ДСНС України свідчить про те, що служба фінансується переважно з державного бюджету. Бюджетні асигнування є основним джерелом доходів ДСНС, які використовуються для фінансування поточної діяльності служби, інвестиційних проектів та розвитку матеріально-технічної бази. Важливо зазначити, що структура доходів та видатків ДСНС може змінюватися залежно від пріоритетів державної політики у сфері цивільного захисту.

Для забезпечення ефективного та цільового використання бюджетних коштів ДСНС необхідно постійно вдосконалювати систему бюджетного планування та контролю. Також важливо підвищувати прозорість бюджетних процесів ДСНС, щоб сприяти посиленню довіри громадян до роботи служби.

Література

1. Ружанський О. Нормативно-правове забезпечення внутрішнього аудиту в публічному управлінні системою ДСНС України. *Державне управління*. 2023. № 1 (13). С. 123-137. URL: <https://nvdu.undicz.org.ua/index.php/nvdu/article/view/295/270>
2. Міністерство фінансів України. Інформація Міністерства фінансів України про виконання Державного бюджету України за 2022 рік. 2023. С. 1-19. URL: [Інформація_щодо_викон_ДБУ_за_2022_рік_01_03_2023.doc \(live.com\)](#)
3. Ружанський О. Державна служба України з надзвичайних ситуацій. Зведений план діяльності з внутрішнього аудиту на 2024-2026 рр. 2023. URL: <https://dsns.gov.ua/upload/2/0/0/4/6/8/5/zvedenii-plan-na-2024-2026-rik.PDF>
4. Чубань В. С., Пасинчук К. М., Крічкер О. Ю. Економіко-правовий аналіз розподілу видатків державного бюджету України для ДСНС України.

Economics. Finances. LAW. 2021. № 6/1. URL: 4-libre.pdf (d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net)

5. Кравченко Ю., Ружанський О. Внутрішній аудит системи Державної служби України з надзвичайних ситуацій як елемент публічного менеджменту. *Державне управління.* 2022. № 1 (11). С. 260-275. URL: <https://nvdu.undicz.org.ua/index.php/nvdu/article/view/227/239>

Дідковська Л. І.,
к.е.н., старший науковий співробітник,
старший науковий співробітник відділу форм і методів
господарювання в агропродовольчому комплексі,
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАНУ»,
м. Київ, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ЗРОШУВАНОВОГО ЗЕМЛЕРОБСТВА УКРАЇНИ

Високопродуктивне та стале сільгоспвиробництво у посушливих регіонах унеможливорюється без здійснення меліорації земель. У світі зрошується близько 300 млн. га земель (половина з яких розташовані в Індії, Китаї та США), що продукують 40% глобального продовольства. В Україні у 2021 р. фактично поливалося понад 400 тис. га у підприємствах, тоді як у 2023 р. зазначені площі скоротилися до 86,3 тис. га. Згідно з оцінками науковців ІВПіМ НААНУ, до 2100 р. для забезпечення бездефіцитного режиму поливу потребуватиме 25 млн. га. Тобто для підтримки вологості ґрунту на оптимальному рівні та інтенсифікації землеробства доцільним є розвиток гідромеліоративної галузі.

До основних проблем розвитку зрошуваного землеробства належать: порушення технологічної цілісності та розкрадання частин зрошувальної мережі; зношеність об'єктів меліоративних систем та насосного обладнання; дефіцит сучасної дощувальної техніки; втрати води при транспортуванні; брак водообліку та відсутність контролю за обладнанням для перекачки води; неефективне використання бюджетних коштів; проблеми спричинені воєнним

діями (відсутність води, електроенергії, вчасного сервісного обслуговування та імпорتنих комплектуючих для дощувальної техніки, руйнування та розкрадання зрошувальної інфраструктури, замінування полів) тощо. Відновлення та підтримка іригаційної інфраструктури потребуватиме 2,5-3 тис. дол./га.

За таких умов зрошення потребує належної державної підтримки. Зокрема, на 2024 р. заплановано такі програми:

- компенсація організаціям водокористувачів (далі – ОВК) до 50% розміру витрат на відновлення насосних станцій та компенсація сільгосптоваровиробникам до 50% витрат за проведення робіт з реконструкції, модернізації та будівництва меліоративних систем. Розмір допомоги не має перевищувати 26,5 тис. грн./га без урахування вартості дощувальних машин. На 2024 р. з державного бюджету передбачено 200 млн. грн. на підтримку ОВК та сільгоспвиробників, які використовують меліоровані землі. Згідно з останніми змінами (постанова КМУ № 628 від 30.05.2024 р.), у програмі скоротили підтримку краплинного зрошення, що, на нашу думку, потребує корегування, оскільки світові тенденції свідчать про підтримку саме ресурсоощадних способів поливу. У 2023 р. в рамках зазначеної програми фактично отримано лише 10 млн. грн., або 5% із запланованих у бюджеті 201 млн. грн. Це спричинено безпековою ситуацією в країні та відсутністю оборотних коштів у підприємств. Слід зазначити, що у травні 2024 р. презентовано законопроект «Про ДАР», в якому розширено можливості ДАР щодо отримання держпідтримки для ОВК;

- грантові програми підтримки розвитку тепличного господарства та садівництва, ягідництва й виноградарства, на що передбачено 1,4 млрд. грн. Зокрема, «Гранти для тепличного господарства» покривають до 70% вартості будівництва модульної теплиці площею 0,4-2,4 га, але не більше 7 млн. грн., а «Гранти для садівництва, ягідництва та виноградарства» до 70% від витрат на 1 га, але не більше 10 млн. грн./га. В зазначених грантах є вимога облаштування системою зрошення з водозабором;

- часткова компенсація (до 25%) вартості вітчизняної сільськогосподарської техніки та обладнання (в т. ч. дощувальних машин), бюджет якої у 2024 р. становить 1 млрд. грн.;

- позики за державною програмою «Доступні кредити 5-7-9%», де аграрії можуть отримати до 90 млн. грн. Доступне кредитування є доволі популярним серед сільгосптоваровиробників і користується попитом не один рік. Протягом 2024 р. вже залучено понад 20 млрд. грн. Також Мінагропрод працює над відновленням кредитування на територіях наближених до бойових дій через впровадження страхування як елементу застави. Крім того, у 2024 р. розпочав роботу Фонд часткового гарантування кредитів в сільському господарстві, що спрямований на підтримку дрібних, малих та середніх фермерів, які обробляють до 500 га;

- програма підтримки фермерських господарств та інших виробників сільгосппродукції, що мають в обробітку до 120 га. У 2024 р. програмою передбачено 800 млн. грн. для надання субсидій, які було досить швидко вичерпано. Тому наступного року, якщо програму буде продовжено, варто збільшити фінансування зазначеної програми;

- часткова компенсації (до 80%) витрат на розмінування сільгосптериторій. На цю програму у 2024 р. передбачено 3 млрд. грн.

Слід зазначити, що якщо в США, Ізраїлі, Індії зрошувальні системи будуються та експлуатуються за державний кошт, то для Болгарії, Іспанії, Франції характерним є залучення як державних інвестицій, так і вкладень фермерів [1]. Отже, в умовах сучасних викликів, коли внаслідок російської агресії площі під іригацією в Україні скоротилися до рекордно низьких показників, дуже важливою є підтримка розвитку ресурсоощадного зрошуваного землеробства. Враховуючи обмеженість державного бюджету, варто сприяти залученню зовнішніх (міжнародні фінансові інституції (Світовий банк, ЄІБ, ЄБРР), фінансові установи окремих держав) та внутрішніх інвесторів. Крім того, важливим є забезпечення доступності кредитів для всіх сільгосптоваровиробників та впровадження страхування як елементу застави.

Література

1. Нечипоренко О. М. Зрошувальне землеробство – шлях до збереження українського чорнозему. URL: <https://a7d.com.ua/agropoltika/54182-zroshuvalne-zemlerobstvo-shljah-do-zberezhennja-ukrayinskogo-chornozemu.html>

Замотєвська К. Г., *здобувач*
Науковий керівник: Шрам Т. В.,
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів,
обліку та оподаткування,
Херсонський національний технічний університет,
м. Хмельницький, Україна

ПЛАНУВАННЯ АУДИТУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Аудит фінансових результатів передбачає перевірку аудитором кінцевих результатів діяльності та їх впливу на фінансовий стан підприємства. Метою аудиту є перевірка правильності і точності обліку фінансових результатів та формування фінансових звітів, а також дотримання вимог нормативно-правової бази, яка його регулює.

Завдання аудиту результатів діяльності підприємства наведені на рис. 1 [1].

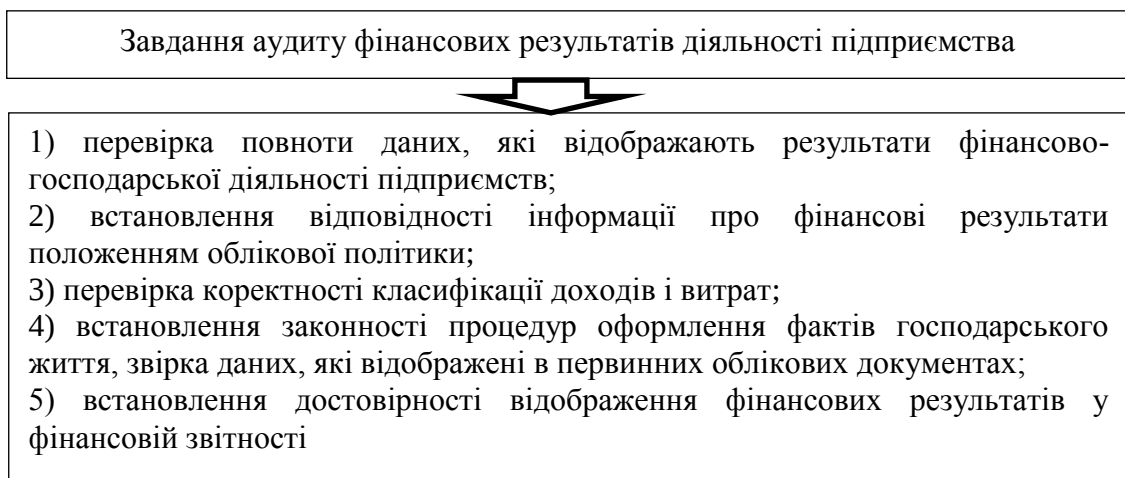


Рис. 1. Завдання аудиту фінансових результатів діяльності підприємства

Зважаючи на трудомісткість визначеної ділянки аудиту, перевірку слід здійснювати за етапами, що дозволить сформулювати цілі і завдання та, відповідно, успішно їх реалізувати.

Планування пропонуємо здійснювати у такій послідовності:

- збір інформації про фінансово-господарську діяльність підприємства, що підлягає перевірці, включаючи його стан по галузі та на ринку;
- аналіз основних економічних показників;
- перевірка взаємоузгодженості показників фінансових звітів;
- оцінка аудиторського ризику;
- оцінка стану системи внутрішнього контролю;
- складання плану та програми перевірки;
- здійснення конкретних аудиторських процедур щодо перевірки фінансових результатів за встановленими критеріями;
- формування робочих документів аудитора за результатами перевірки;
- складання підсумкових аудиторських документів [2].

Наведені етапи аудиторської перевірки дозволяють раціоналізувати весь процес аудиторської перевірки, результатом якої повинні стати зібрані достатні та відповідні аудиторські докази, що підтверджують або ж спростовують достовірність тверджень фінансових звітів в частині інформації про доходи, витрати і фінансові результати.

Література

1. Шинкаренко Д. В., Беренда Н. І. Особливості аудиту та аналізу фінансових результатів. *Причорноморські економічні студії*. 2017. Вип. 16. С. 181-185.
2. Будько О. В., Корнієнко О. В. Аудит фінансових результатів: організація та методичні засади проведення. *Економічний вісник Дніпровського державного технічного університету*. 2022. № 1(4). С. 79-87.

Зубілевич С. Я.,
*к.е.н., професор, професор кафедри обліку і аудиту,
Національний університет водного
господарства та природокористування,
м. Рівне, Україна*

КЛАСИФІКАЦІЯ ІНСТРУМЕНТІВ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ТА ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ЯК ОСНОВА ЇХ ДОСТОВІРНОГО ПОДАННЯ У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ ЗА МСФЗ

Хоча фінансові інструменти вже давно з'явилися в переліку об'єктів фінансового обліку, проте постійно виникають ті чи інші питання їх визнання, обліку, оцінки, подання, які викликають дискусії закордонних та вітчизняних вчених і практиків. Зокрема, таким питанням є класифікація фінансових інструментів як інструменту боргу чи власного капіталу, яка має значні наслідки для їх обліку, оцінки та подання у фінансових звітах. Слід зазначити, що це питання часто лишається поза увагою українських дослідників.

Зауважимо, що класифікація цих фінансових інструментів є прикладом застосування принципу превалювання економічної суті над юридичною формою (п. 18 МСБО 32). Вона впливає на застосування емітентом МСФЗ 2 «Платежі на підставі акцій» та необхідність консолідувати фінансові звіти за МСФЗ 10. Класифікація таких фінансових інструментів також впливає на коефіцієнти капіталу та прибутковості суб'єкта господарювання, оцінку грошових потоків, оскільки пов'язана з включенням інструменту до власного капіталу або зобов'язань, а платежів за інструментом – до відсотків або дивідендів. Відтак, розуміння процесу класифікації та його наслідків є критичним питанням для керівництва емітента фінансових інструментів, і це необхідно брати до уваги під час оцінки альтернативних варіантів фінансування.

Узагальнення чинних критеріїв розрізнення інструментів власного капіталу та зобов'язань за МСБО 32 проведено в таблиці 1. Особливо складні рішення потрібні, коли фінансовий інструмент має відразу ознаки як власного капіталу, так і зобов'язання.

Принципові ознаки інструментів
власного капіталу та зобов'язань за МСБО 32*

Інструменти власного капіталу	Інструменти зобов'язань
Будь-який контракт, який засвідчує залишкову частку в активах суб'єкта господарювання після вирахування всіх його зобов'язань	Існування контрактного зобов'язання емітента надати грошові кошти чи інший фінансовий актив утримувачеві або обміняти фінансові активи чи фінансові зобов'язання з утримувачем за умов, які є потенційно несприятливими для емітента
Сплата дивідендів передбачена на власний розсуд (тобто без зобов'язань, так звані дискреційні дивіденди)	Інструменти з правом погашення за вартістю чистих активів (NAV)
Фіксована сума готівки за фіксовану суму акцій – критерії «фіксованого за фіксоване»	Лише умовне право на уникнення сплати грошових коштів чи передачі іншого фінансового активу
Класифікація не залежить від: – наміру здійснити розподіл – негативного впливу на прості акції – розміру резервів емітента – очікування прибутку за період	Непряме зобов'язання
	Погашення змінною кількістю простих акцій
	Умовний розрахунок за інструментом

*Примітка. Складено автором за даними джерел [1-4].

Розвиток фінансових ринків та зміни в регулюванні фінансового сектору призвели до зростання кількості фінансових інструментів з характеристиками як фінансових зобов'язань, так і власного капіталу, що призвело до різноманітності практик класифікації, зменшило зіставність і зрозумілість фінансових звітів за МСФЗ. Тому Рада з МСБО вирішила уточнити ознаки розрізнення інструментів власного капіталу та зобов'язань (табл. 2).

Таблиця 2

Додаткові чинники класифікації інструментів власного капіталу та
зобов'язань, які запропоновано додати до МСБО 32 *

Положення, які уточнюються	Суть змін
1	2
Похідний фінансовий інструмент, розрахунок за яким буде/може здійснюватися інструментами власного капіталу емітента (наприклад, варіанти конвертації акцій у конвертовані облігації, варанти на акції)	Умова «фіксоване за фіксоване» для класифікації похідного фінансового інструменту, розрахунок за яким буде або може здійснюватися власними інструментами капіталу емітента. Конкретні типи коригувань кількості інструментів власного капіталу або суми готівки для обміну

Продовження табл. 2

1	2
	(наприклад, певні коригування коефіцієнта конвертації або ціни виконання) не порушуватимуть умови
Перекласифікація фінансового інструменту (або його компоненту) як фінансового зобов'язання або інструменту власного капіталу після первісного визнання	Перекласифікація вимагатиметься, якщо зміст контракту змінюється через зміну обставин поза договором (наприклад, зміна функціональної валюти)
Забезпечення умовних розрахунків	Роз'яснення щодо того, чи слід відображати ймовірність настання умовної події під час визнання фінансового зобов'язання. Вказівки щодо значення термінів «ліквідація» та «несправжній»
Наявність зобов'язання щодо придбання власних інструментів капіталу (наприклад, опціонів на продаж неконтрольованих акцій)	Роз'яснення щодо: припинення визнання власних інструментів капіталу, що підлягають цим зобов'язанням; і застосування вимоги до визнання фінансового зобов'язання за теперішньою вартістю суми викупу, якщо розрахунок буде здійснено з використанням іншого типу інструмента власного капіталу. Подальша переоцінка фінансового зобов'язання буде визнана у прибутку чи збитку
Вплив законодавства на договірні умови	Пояснення того, як це впливає на класифікацію
Погашення зобов'язань за рішенням акціонерів	Фактори, які слід враховувати під час оцінки того, чи можна вважати рішення акціонерів рішенням компанії

*Примітка. Складено автором за даними джерел [1-3, 5].

Наслідки запропонованих уточнень та додаткового розкриття інформації за МСФЗ 7 можна буде оцінити після їх застосування підприємствами у фінансовій звітності.

Література

1. Mahesh Narayanasami. Financial liability or equity? URL: <http://surl.li/zpdhme> (дата звернення 20.06.2024).
2. Debt vs. Equity. Demystifying classification. URL: <http://surl.li/svvo fh> (дата звернення 20.06.2024).
3. Chetan Hans, Avinash Musti. Liability or equity? Classification of financial instruments as debt or equity under IFRS. URL: <http://surl.li/zovlpt> (дата звернення 20.06.2024).

20.06.2024).

4. МСБО 32 «Фінансові інструменти: подання». URL: <http://surl.li/gfnsvr> (дата звернення 20.06.2024).

5. Financial Instruments with Characteristics of Equity. Proposed amendments to IAS 32, IFRS 7 and IAS 1. Exposure Draft. November 2023. IASB/ED/2023/5. 2023. 58 p.

Ільяшенко Д. М., аспірант
Науковий керівник: Сідельникова Л. П.,
д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів,
обліку та оподаткування,
Херсонський національний технічний університет,
м. Хмельницький, Україна

РИЗИКИ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ У СФЕРІ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ

У сучасних податкових системах суб'єкти господарювання відіграють провідну роль у мобілізації податків до бюджетів всіх рівнів. Податки, які сплачують юридичні особи, – це не лише податок на прибуток підприємств, однак публічні дебати про оподаткування господарюючих суб'єктів в основному зосереджені саме на корпоративному прибутковому податку. Так, наприклад, одним з ключових питань в дискусії щодо об'єктивності оподаткування є твердження, що транснаціональні компанії не платять свою справедливую частку податків, оскільки вони можуть уникнути оподаткування шляхом переведення прибутку в податкові гавані за допомогою трансфертного ціноутворення.

Трансфертне ціноутворення – це процес встановлення внутрішньофірмових цін (так званих трансфертних), за якими товари, послуги, грошові засоби та інші активи передаються від одного підрозділу компанії до іншого, а також наступний розрахунок фінансового результату діяльності кожного підрозділу з урахуванням цих трансфертних цін. Основною його метою зазвичай є вплив на фінансові показники роботи кожного учасника господарської операції під час

створення та реалізації продукції (товарів, послуг) для збільшення прибутку та досягнення загальної мети бізнес-партнерів.

Механізм трансфертних цін є потужним інструментом управління компанією, який повною мірою поєднує загальні стратегічні й тактичні цілі транснаціональної корпорації і цілі кожного окремо взятого філіалу, підприємства чи підрозділу та скеровує управління ними в єдиному напрямку.

Зазначимо, що трансфертне ціноутворення останнім часом набуває все більшого поширення у приватному секторі української економіки, перебуваючи, разом з тим, серед найобговорюваніших тем у сфері міжнародного податкового права, адже застосування трансфертних цін тісно пов'язане з міжнародним ухиленням від сплати податків.

Згідно зі ст. 39.1.2 Податкового кодексу України, обсяг оподатковуваного прибутку (об'єкта оподаткування), отриманого платником податку, який бере участь в одній чи більше контрольованих операціях, вважається таким, що відповідає принципу «витягнутої руки», якщо умови зазначених операцій не відрізняються від умов, що застосовуються між непов'язаними особами у співставних неконтрольованих операціях [1].

Ст. 39.3 ПКУ регламентує методи встановлення відповідності умов контрольованої операції принципу «витягнутої руки» (рис. 1), які корелюють з Настановами ОЕСР з трансфертного ціноутворення.

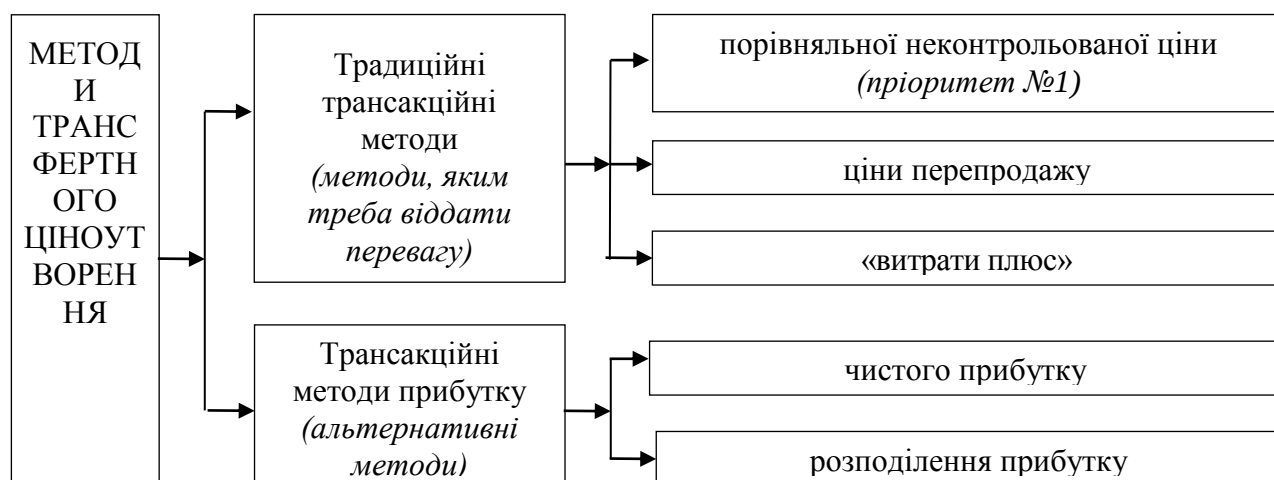


Рис. 1. Методи трансфертного ціноутворення *

*Примітка. Складено автором за даними джерел [1].

Важливо наголосити, що трансфертне ціноутворення перебуває на перехресті міжнародної податкової конкуренції, оскільки воно пов'язане з конкуруючими цілями трьох сторін: метою максимізації доходів національного податкового органу, метою максимізації доходів іноземного податкового органу і метою мінімізації податків суб'єкта господарювання.

Існуючі у світовому фіскальному просторі системи корпоративного прибуткового оподаткування все ще значною мірою організовані на національному рівні. Разом з тим, наразі все більшого розповсюдження набуває практика використання транснаціональними корпораціями можливості уникнення сплати податків законними методами (податкова оптимізація), реорганізувавши свою глобальну діяльність і переміщуючи прибутки в країни з низьким рівнем оподаткування. Такі можливості часто виникають через чинні невідповідності між національним податковим законодавством різних країн, а також лазівки в угодах про уникнення подвійного оподаткування. У цьому контексті важливу роль відіграє зростаюче глобальне економічне значення нематеріальних активів, таких як патенти, авторські права, франшизи, ліцензії, гудвіл, програмне забезпечення, товарні знаки. Крім того, цифрові бізнес-моделі часто дозволяють компаніям працювати в країнах без фізичної присутності, з чим зазвичай пов'язане оподаткування прибутку підприємств. Ці чинники дозволяють ТНК легко перенести частину своєї діяльності в іншу країну та зменшити свій податковий тягар або взагалі уникнути оподаткування.

Отже, можемо стверджувати, що у сучасних реаліях податок на прибуток підприємств є недостатньо ефективним у фіскальному сенсі. Значна кількість вітчизняних підприємств, використовуючи прогалини у законодавстві, навчилася легально знижувати нарахування цього податку майже до нуля. У вітчизняній та світовій фіскальній практиці існує низка розповсюджених схем мінімізації оподаткування, застосування яких дозволяє штучно звузити податкову базу. А якщо економіка відкрита, капітал може уникнути внутрішнього оподаткування, перемістившись за кордон.

Література

1. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. Дата оновлення: 16.06.2024. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення: 18.06.2024).

Колісник Г. М.,
*д.е.н., професор, професор кафедри обліку і аудиту,
Державний вищий навчальний заклад
«Ужгородський національний університет»,
м. Ужгород, Україна*

УПРАВЛІНСЬКИЙ АУДИТ ЯК ВИД НАДАННЯ КОНСАЛТИНГОВИХ ПОСЛУГ

Попередниками консалтингу були завжди аудиторські та юридичні послуги, що надавали аудиторські фірми, тому, згодом аудит та аудиторські компанії, задля розширення бізнесу, почали надавати консалтингові послуги, адже консалтингові послуги носять більш комплексний характер. Сьогодні, надання консалтингових послуг супроводжується нестабільним характером реформ в Україні, а саме, нестабільністю та запутаністю нормативно-правової бази для суб'єктів господарської діяльності та рядом інших важливих причин. Саме тому, в умовах військового стану попитом користуються послуги, спрямовані на скорочення витрат, оптимізацію виробничих процесів, зростання прибутковості, підвищення ефективності процесів управління, знаходження нових фінансових резервів.

Розвиток консультаційного ринку в Україні багато в чому залежить від готовності консалтингових компаній до нововведень, адаптованості набору послуг до потреб клієнтів, постійного моніторингу економічних змін, пошуку нових продуктів і ринків. Майбутнє консалтингу нерозривно пов'язане з підвищенням професіоналізму консультантів, швидкістю, високою якістю виконання замовлень, дотриманням етичних стандартів для задоволення

потреб клієнтів [3].

Оскільки їхні послуги можуть надаватись, як у формі аудиторських перевірок, так і пов'язаних з ними експертиз, консультацій з питань бухгалтерського обліку, звітності, оподаткування, аналізу фінансово-господарської діяльності та інших видів економіко-правового забезпечення підприємницької діяльності. Сутність та необхідність впровадження управлінського аудиту в практичну діяльність як виду консалтингових послуг, є дискусійним питанням, при цьому, за цим видом аудиту існує безліч теоретичних знань та практичних напрацювань, які необхідно застосовувати та надалі розвивати. Управлінський аудит, за своїм значенням, має закордонне коріння.

У вітчизняній економічній літературі дефініція «аудит управлінської діяльності» розглядається через призму: аудиторського контролю – невід'ємної функції управління; користування інформацією лише працівниками управління підприємства; прогнозуванням та аналізом інших функцій управління господарською діяльністю. У зв'язку з цим, можна припустити, що можливості управлінського аудиту будуть розширені, за рахунок появи нових видів та форм проведення, супутніх аудиту послуг [1].

Взаємозв'язок управлінського аудиту та аудиту ефективності, на нашу думку, характеризує таке поняття, як «аудит бізнесу».

Для чого потрібне планування управлінського аудиту [2, с. 87]:

- планування дослідження, що має забезпечити повне розуміння фінансово-господарської діяльності комерційної організації, навколишнього середовища, якою вона здійснюється;

- при проведенні управлінського аудиту та управлінського консультування, аудитор і консультант повинні мати компетентність у різних галузях народного господарства, яка, у свою чергу, забезпечить якісне виконання, як дослідження, так і процесу управлінського консультування;

- при проведенні управлінського аудиту та управлінського консультування повинен забезпечити баланс інтересів, який, у свою чергу,

може бути порушена через негативні наслідки, викликані запропонованою програмою заходів щодо забезпечення досягнення, заявлених раніше інтересів економічних суб'єктів господарювання;

- аудитор та консультант, які здійснюють виконання завдання господарюючого суб'єкта, самостійно обирають способи та методи виконання завдання, які, у свою чергу, не повинні мати певну таємницю від керівництва та власників об'єкта дослідження - організацій;

- при проведенні управлінського аудиту та управлінського консультування аудитор та консультант застосовують методи та технології, що забезпечують підвищення ефективності та якості, що приймаються задля планованих управлінських рішень.

При організації управлінського аудиту важливе значення має процес планування управлінського аудиту. Схему організації процесу планування управлінського аудиту представлено на рис 1.



Рис. 1. Схема організації процесу планування управлінського аудиту *

* Примітка. Розроблено автором за даними джерел [4-5].

Таким чином, ми можемо припустити, що аудит системи управління організацією, досліджуючи сформовану систему менеджменту в організації, є невід'ємною частиною управлінського аудиту. Подальша розбудова методики стратегічного аудиту потребує конкретизації планування стратегічного аудиту його методів та процедур у формі аудиторських доказів.

Відповідно до вимог законодавства галузі аудиторської діяльності, управлінський аудит можна віднести до виду ініціативних перевірок, користувачами якого будуть власники комерційної організації та апарат управління. Однак, через те, що управлінський аудит включає елементи аудиту ефективності, який передбачає проведення аудиторської перевірки, як у приватному (корпоративному) секторі вітчизняної економіки, так і державному, деяких випадках, можна говорити про нього як обов'язковий вид аудиту.

Отже, управлінський аудит, як абсолютно новий напрямок у вітчизняному аудиті, який, у свою чергу, зазнав останнім часом значних зміни, у плані розвитку та удосконалення нормативної, організаційно-методологічної та методичної бази проведення, необхідно класифікувати у розрізі, не тільки основних форм та видів аудиту. На нашу думку, управлінський аудит може мати тісний взаємозв'язок з рядом супутніх аудиторських послуг і його можна розглядати, як різновид консалтингових послуг. Надання консультаційних послуг можна розглядати, як основну практичну функцію, що забезпечує вирішення практичних питань та надання допомоги аудиторами керівництву та власникам організацій, що, у свою чергу, свідчить про високу практичну роль аудиту як виду консалтингових послуг.

Література

1. Дячек С. М., Свірко С. В., Яремчук І. М. Стратегічний аудит як вид предметної діяльності Рахункової палати України. *Проблеми теорії та*

методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. 2020. Вип. 2. С. 9-17.

2. Колісник Г. М., Слюсаренко В. Є. Аудит: навч. посіб. 2-ге вид. перероб. і доп. Київ : Центр учбової літератури, 2016. 342 с.

3. Салямон-Міхєєва К. Д., Салямон В. П. Консалтингові послуги в аудиті. *Ефективна економіка*. 2017. № 10. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5796/>

4. Паршаков В. М. Стратегічний аудит діяльності підприємств видобувної галузі: сутнісна характеристика. *Ефективна економіка*. 2019. № 8. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/8_2019/156.pdf

5. Рудницький В., Свірко С., Гордієнко Л., Поплюйко А., Паршаков В. Концептуалізація стратегічного аудиту діяльності економічних суб'єктів. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*. 2021. № 4(39). URL: <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v4i39.241305/>.

Кравченко Г. К., здобувач
Науковий керівник: **Єремян О. М.**,
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів,
обліку та оподаткування,
Херсонський національний технічний університет,
м. Хмельницький, Україна

ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ОФОРМЛЕННЯ ПОДАТКОВОГО КРЕДИТУ З ПДВ

ПДВ є основним податком, який наповнює державний бюджет і, безперечно, має переваги та недоліки (табл. 1). Але безсумнівним є те, що податок абсолютно нейтральний по відношенню до будь-яких виробництв, і до кількості оборотів, бо обкладається податком лише додана вартість. А сплачує податок, фактично, кінцевий споживач.

Таблиця 1

Переваги та недоліки податку на додану вартість*

Переваги	Недоліки
Платниками податку є всі учасники руху товару від виробника до роздрібного продавця	Складний механізм нарахування та сплати
Відсутність подвійного оподаткування і кумулятивного ефекту	Регресивний вплив на малозабезпечені верстви населення
Як правило, рівні умови серед виробників та продавців щодо сплати податку	При відсутності прозорої системи надходжень до бюджету можлива наявність бюджетної заборгованості
Ритмічність податкових надходжень	Ухилення від сплати податку, в т. ч. за рахунок неузгодженості законодавчих актів з оподаткування, недосконалої системи податкового обліку
Дає можливість стримувати зростання цін	Стимує розвиток виробництва
Стимує кризу перевиробництва, вирівнює можливість отримання надприбутків та регулює процеси споживання	Сприяє вимиванню оборотних коштів підприємства, якщо своєчасно не відбувається його бюджетне відшкодування
Стимулює експорт	Знижує купівельну спроможність населення

*Примітка. Узагальнено автором за даними джерел [1].

При придбанні товарів (робіт, послуг) у підприємства виникає податковий кредит (далі – ПК). До складу податкового кредиту включаються фактично понесені витрати, підтверджені платником податку документально, а саме: фіскальним або товарним чеком, касовим ордером, товарною накладною, іншими розрахунковими документами або договором, які ідентифікують продавця товарів (робіт, послуг) та визначають суму таких витрат.

Для визначення податкового кредиту за купівлю товарів / послуг / необоротних активів, платник ПДВ повинен мати правильно оформлені підтверджувальні документи (табл. 2).

Зазначені документи не надсилаються податковому органу, а підлягають зберіганню платником податку. Згідно з нормами п. 198.3 ст. 198 ПКУ, податковий кредит визнають за всіма покупками незалежно від напряму їх використання [1].

Первинні документи, які є підставою
для відображення суми податкового кредиту*

Назва документа	Вимоги до документа
Податкова накладна	1. Наявність усіх обов'язкових реквізитів, визначених п. 201.3 ст. 201 ПКУ, заповнених без помилок. 2. Наявність реєстрації в ЄРПН.
Митна декларація	У разі ввезення товарів на митну територію України документом, що посвідчує право на віднесення сум податку до податкового кредиту, вважається митна декларація, оформлена відповідно до вимог законодавства, яка підтверджує сплату податку. Для операцій з постачання послуг нерезидентом на митній території України документом, що посвідчує право на віднесення сум податку до податкового кредиту, вважається податкова накладна, складена платником за такими операціями та зареєстрована в ЄРПН, податкові зобов'язання за якою включені до податкової декларації відповідного звітного періоду.
Касовий чек	Повинен містити: - суму отриманих товарів/послуг; - загальну суму нарахованого ПДВ; - фіскальний номер; - податковий номер постачальника.
Бухгалтерська довідка*	Повинна мати всі обов'язкові реквізити відповідно до част. 2 ст. 9 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та п. 2.4 глави 2 Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку № 88.

*Примітка. Узагальнено автором за даними джерел [1, 2].

Для покупця товару, податкова накладна є підставою для визнання податкового кредиту. Без цього документу покупець не має права на податковий кредит. Сума ПДВ обов'язково виділяється окремим рядком у платіжних документах (платіжних дорученнях, платіжних вимогах-дорученнях). Однак, відсутність належним чином оформлених підтвердних документів, визначених п. 198.6 ст. 198 ПКУ може бути перешкодою для визнання податкового кредиту.

Платник податку має на податковий кредит лише один раз на рік за наслідками звітного податкового року. Якщо платник податку не скористався

правом на нарахування податкового кредиту за наслідками звітного податкового року, то таке право на наступні податкові роки не переноситься.

Отже, дані первинного обліку є основою для відображення на рахунках обліку сум податкового кредиту з ПДВ та у податковій звітності підприємства.

Література

1. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення: 15.06.2024).

2. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку : Наказ Міністерства фінансів України № 88 від 24.05.1995 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0168-95> (дата звернення: 15.06.2024).

Кузьменко А. О., здобувач
Науковий керівник: **Єремян О. М.**,
*к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів,
обліку та оподаткування,
Херсонський національний технічний університет,
м. Хмельницький, Україна*

СУТНІСТЬ, СКЛАДОВІ ТА ФУНКЦІЇ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

Власний капітал – це основа для започаткування і здійснення господарської діяльності підприємства, один із найбільш істотних та важливих показників, крім того є джерелом погашення збитків. Управління власним капіталом сприяє ефективній діяльності підприємства, збільшенню прибутку та підвищенню конкурентних переваг підприємства. Це обумовлює необхідність проведення правильного та достовірного обліку, а також здійснення аудиту та аналізу власного капіталу на кожному підприємстві.

Відповідно до економічної теорії «власний капітал» – це фінансові

ресурси, що вкладаються в частину активів, відображені в пасиві балансу підприємства. Фінансові ресурси господарюючого суб'єкта – це кошти, що є у його розпорядженні. Вони використовуються на розвиток виробництва, невиробничої сфери, споживання, а також можуть залишатися у резерві. Фінансові ресурси, що використовуються на розвиток виробничо-торгового процесу – це капітал у грошовій формі.

Власний капітал визначається за двома підходами. Правовий підхід значення власного капіталу полягає, передусім, у тому, що його розмір визначає межі мінімальної матеріальної відповідальності, які суб'єкт господарювання має за своїми зобов'язаннями.

Бухгалтерський підхід має об'єктивний характер, в основі якого лежить положення бухгалтерського обліку відповідно до НП(С)БО 1. В НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», власний капітал визначається як частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань [1]. Загалом як в економічній літературі, так і в нормативно-правових базах наводяться різні визначення власного капіталу. Узагальнюючи їх, можна сказати, що власний капітал – це власні джерела фінансування підприємства, сформовані за рахунок вкладень засновників (учасників) (внесених без визначеного терміну повернення), а також ресурсів (засобів), отриманих у процесі діяльності підприємства (як у результаті власної діяльності, так і безоплатно).

Основними функціями власного капіталу є:

1. Функція заснування та введення в дію підприємства. Власний капітал у частині статутного є фінансовою основою для запуску в дію нового суб'єкта господарювання.

2. Функція відповідальності та гарантії. Як уже було зазначено, статутний капітал є свого роду кредитним забезпеченням для кредиторів підприємства. Власному капіталу в пасиві відповідають чисті активи в активній стороні балансу. Чим більший власний капітал підприємства, зокрема статутний капітал, тим більших збитків може зазнати підприємство без загрози інтересам

кредиторів, отже, тим вищою є його кредитоспроможність.

3. Захисна функція. У той час, як попередня функція характеризує значення власного капіталу та статутного капіталу для кредиторів, захисна функція показує, яке значення має власний капітал для власників. Чим більший власний капітал, тим краще захищеним є підприємство від впливу загрозливих для його існування факторів, оскільки саме за рахунок власного капіталу можуть покриватися збитки підприємства.

4. Функція фінансування та забезпечення ліквідності. Внесками у власний капітал, разом зі спорудами, обладнанням, цінними паперами та іншими матеріальними цінностями, можуть бути грошові кошти. Вони можуть використовуватися для фінансування операційної та інвестиційної діяльності підприємства, а також для погашення заборгованості по позичках. Це, у свою чергу, підвищує ліквідність підприємства з одного боку та потенціал довгострокового фінансування – з іншого.

5. База для нарахування дивідендів і розподілу майна. Одержаний протягом року прибуток або розподіляється та виплачується власникам корпоративних прав у вигляді дивідендів, або тезаврується (спрямовується на збільшення статутного чи резервного капіталу). Нарахування дивідендів, як правило, здійснюється за встановленою ставкою відповідно до частки акціонера (пайовика) в статутному капіталі.

6. Функція управління та контролю. Згідно із законодавством, власники підприємства можуть брати участь в управлінні ним. Найвищим органом управління підприємством є збори акціонерів, які призначають керівні органи та ревізійну комісію. Фактичний контроль над підприємством здійснює власник контрольного пакета його корпоративних прав. Володіння контрольним пакетом дає можливість проводити власну стратегічну політику розвитку підприємства, формувати дивідендну політику, контролювати кадрові питання. Таким чином, статутний капітал забезпечує право на управління виробничими факторами та майном підприємства.

7. Рекламна (репрезентативна) функція. Солідний статутний капітал

(власний капітал) підприємства створює підґрунтя для довіри до нього не тільки з боку інвесторів, а й з боку постачальників факторів виробництва і споживачів готової продукції. Крім того, підприємству із солідним власним капіталом набагато легше залучити кваліфікований персонал [2].

Література

1. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. Дата оновлення: 03.01.2024. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text> (дата звернення: 07.06.2024).
2. Голдан Л. А. Аналітичні підходи до управління власним капіталом на підприємстві. *Приазовський економічний вісник*. 2017. Вип. 2 (02). С. 146-150.

Пажут Є. С., здобувач,
Науковий керівник: **Пінчук Т. А.,**
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів,
обліку та оподаткування,
Херсонський національний технічний університет,
м. Хмельницький, Україна

КЛАСИФІКАЦІЯ ДОХОДІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

Поняття доходів в бюджетних установах має свою специфіку, відмінну від того, як це розуміється для промислових підприємств. Бюджетні установи не спрямовані на отримання прибутку, а забезпечують задоволення соціальних, культурних, наукових та інших потреб суспільства. Однак у зв'язку з фінансовими обмеженнями, установи можуть займатися підприємницькою діяльністю для зменшення дефіциту коштів поряд з основною місією.

Поняття «доходи» є неоднозначним і викликає наявність певного різноманіття у трактуванні цієї категорії. Визначення поняття «доходи» за національним та міжнародним законодавством наведено на рис. 1.



Рис. 1. Визначення поняття «доходи» за національним положенням та міжнародним стандартом *

*Примітка. Узагальнено автором при вивченні джерел [1; 2].

У Бюджетному кодексі України вказано, що доходи – це податкові, неподаткові та інші надходження на безповоротній основі, справляння яких передбачено законодавством України (включаючи трансферти, плату за адміністративні послуги, власні надходження бюджетних установ) [3].

Класифікація доходів бюджетних установ є досить широкою. Доходи класифікуються за різними ознаками. На рис. 2 наведена класифікація доходів за джерелами надходження.

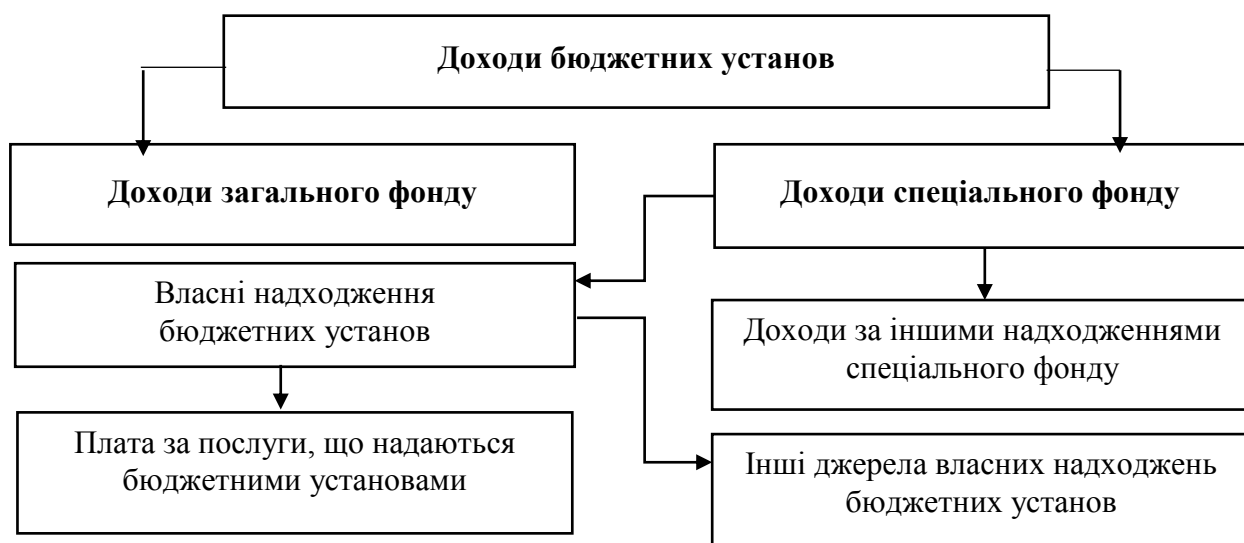


Рис. 2. Класифікація доходів бюджетних установ за джерелами надходження [3].

Розподіл бюджету на загальний та спеціальний фонди визначаються виключно Бюджетним кодексом України та Законом про Державний бюджет України [4]. Загальний фонд бюджету охоплює всі доходи бюджету, крім тих, що призначені для зарахування до спеціального фонду. На рівні бюджетних установ до доходів загального фонду належать кошти, які надходять із загального фонду бюджету для виконання бюджетними установами своїх основних функцій.

До доходів спеціального фонду бюджету належать власні надходження бюджетних установ. Спеціальний фонд бюджетної установи – це кошти, які надходять із конкретною метою і використовуються на відповідні видатки за рахунок цих надходжень. Доходи спеціального фонду бюджетної установи складаються із власних надходжень бюджетних установ і доходів за іншими надходженнями спеціального фонду.

Власні надходження бюджетних установ – це кошти, одержані бюджетними установами від надання послуг, виконання робіт, реалізації продукції чи здійснення іншої діяльності, з виконання окремих доручень, а також як гранти та дарунки (благодійні внески) [4]. До власних надходжень також можуть входити: кошти, що отримуються бюджетними установами від господарської чи виробничої діяльності; кошти, що отримуються бюджетними установами від реалізації майна; плата за оренду майна бюджетних установ; кошти, отримані від інших бюджетних установ тощо.

Дохід бюджетної установи – це грошові кошти, отримані установою з державного бюджету для виконання кошторису доходів і видатків. Ці доходи є самостійним об'єктом обліку, аналізу і контролю. Організація обліку доходів бюджетних установ має специфічний характер, оскільки вони поділяються на доходи загального і спеціального фондів. Порядок формування цих доходів регулюється окремими нормативними актами для кожного фонду, і важливу роль відіграють особливості фінансово-господарської діяльності установи.

Література

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку в державному секторі № 9 «Дохід від операцій обміну». Дата оновлення: 31.01.2022. URL: https://www.ifac.org/system/files/publications/files/A11-IPSAS-09_1.pdf (дата звернення: 04.06.2024).
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 101 «Подання фінансової звітності»: наказ Міністерства фінансів України від 24.12.2010 р. № 1629. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0095-11#Text> (дата звернення: 04.06.2024).
3. Бюджетний кодекс України: Закон України від 08.07.2010 р. № 2456-VI. Дата оновлення: 01.01.2024. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17#Text> (дата звернення: 04.06.2024).
4. Про Державний бюджет України на 2024 рік: Закон України від 09.11.2023 р. № 3460-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3460-20#Text> (дата звернення: 04.06.2024).

Подолянчук О. А.,
*к.е.н., доцент, завідувач кафедри обліку і оподаткування,
Вінницький національний аграрний університет,
м. Вінниця, Україна*

СПРОЩЕНА СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ В ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ АГРАРНОГО БІЗНЕСУ

Держава не може існувати без підприємницької діяльності суб'єктів господарювання. Критерії підприємницької діяльності суб'єктів спрощеної системи оподаткування дають їм можливість отримувати певні преференції від держави, в тому числі в системі оподаткування.

Відповідно до чинного законодавства, система оподаткування аграріїв представлена двома формами: загальною та спрощеною. Загальна система

оподаткування передбачає сплату податків і зборів до бюджету, визначених Податковим кодексом України (далі – ПКУ) та іншими законодавчими документами. Спрощена система оподаткування забезпечує особливий механізм справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих податків і зборів, на сплату єдиного податку в порядку та на умовах, визначених главою 1 ПКУ, з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності [1].

Для сільськогосподарських підприємств спрощена система оподаткування передбачає сплату ЄП як платників 4 групи. За нормами ПКУ такі сільськогосподарські підприємства звільняються від сплати наступних податків і зборів: податку на прибуток, податку на майна (в частині податку на земельну ділянку сільськогосподарського призначення), рентної плати за спеціальне використання води [1].

Платниками єдиного податку 4 групи можуть бути сільськогосподарські товаровиробники та фізичні особи-підприємці (далі – ФОП), які провадять діяльність виключно в межах фермерського господарства, зареєстрованого відповідно до Закону України «Про фермерське господарство», за умови виконання сукупності наступних вимог: здійснюють виключно вирощування, відгодовування сільськогосподарської продукції, збирання, вилов, переробку такої власновирощеної або відгодованої продукції та її продаж; провадять господарську діяльність (крім постачання) за місцем податкової адреси; не використовують працю найманих осіб; членами фермерського господарства такої фізичної особи є лише члени її сім'ї у визначенні частини другої статті 3 Сімейного кодексу України; площа сільськогосподарських угідь та/або земель водного фонду у власності та/або користуванні членів фермерського господарства становить не менше 0,5 га, але не більше 20 га сукупно [1].

Якщо хоча б одна з вимог не відповідає критеріям віднесення до платників єдиного податку 4 групи, то такий суб'єкт господарювання може обрати інші групи платника єдиного податку: друга група (ставка 20% розміру мінімальної заробітної плати) – ФОП, які здійснюють різного роду види діяльності та надають послуги населенню та юридичним особам за чітко

визначеним переліком, можуть використовувати працю найманих осіб (до 10 осіб), обсяг доходу протягом календарного року не перевищує 834 мінімальних заробітних плат; третя група (ставка 3% доходу – якщо особа є платником податку на додану вартість (далі – ПДВ); 5% доходу – якщо особа не є платником ПДВ) – юридичні особи та ФОП, які використовують працю найманих осіб (кількість осіб не обмежена), обсяг доходу протягом календарного року не перевищує 1167 мінімальних заробітних плат [1].

Здавалося б у виробників сільськогосподарської продукції менший обсяг податкових зобов'язань перед державою і переваги в системі оподаткування. Проте, науковці доводять, що податкова система України для аграріїв не завжди захищає інтереси всіх сторін. Розвиток агрохолдингів і масштабів їх господарювання на селі внаслідок об'єктивно вищої конкурентоспроможності «вибиває» з економічної сфери інші форми економічної активності на селі, особливо зі сфери сільськогосподарського виробництва. Тому є припущення, що великі підприємства у сфері сільського господарства використовують спрощений режим оподаткування як форму збереження прибутків та використання їх у власних інтересах, внаслідок узаконеного ухиляння від сплати податків. Отже, дрібні виробники сільськогосподарської продукції, що є базовими для становлення галузі, в умовах тієї уніфікованої податкової політики, що пропонує вітчизняне законодавство, об'єктивно втрачають свою конкурентоспроможність на ринку [2, с. 273].

Вивчення положень Національної стратегії доходів до 2030 року спонукають сподіватися, що уряд спрямовує свої дії на удосконалення системи збору податків, відновлення довіри до контролюючих органів, ущільнення контролю над оподаткуванням, підвищення виконання податкового законодавства та боротьбу з тіньовою економікою. Оновлена спрощена система оподаткування значно зменшить розмір та сферу її застосування. Цього буде досягнуто завдяки комплексу законодавчих змін, які будуть поетапно впроваджуватися в періоді з 2025 до 2027 року [3].

На наше переконання, спрощена система оподаткування для малих форм

господарювання та фізичних осіб-підприємців повинна існувати в частині пільг щодо оподаткування та спрощення ведення обліку. Для великого аграрного бізнесу – переглянути систему оподаткування. Проте такі зміни повинні супроводжуватися науково обґрунтованими підходами щодо поділу суб'єктів господарювання на великі, середні та малі з врахуванням різних критеріїв.

Література

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. Дата оновлення: 16.06.2024. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення: 18.06.2024).
2. Юрчишена Л. В., Паращук О. В. Розвиток механізму оподаткування сільськогосподарських підприємств України. *Бізнес-інформ*. 2020. № 7. С. 270-277.
3. Національна стратегія доходів до 2030 року. URL: https://mof.gov.ua/storage/files/National%20Revenue%20Strategy_2030_.pdf (дата звернення: 18.06.2024).

Сульжик О. В., здобувач
Науковий керівник: **Шрам Т. В.**,
*к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів,
обліку та оподаткування,
Херсонський національний технічний університет,
м. Хмельницький, Україна*

ВІДОБРАЖЕННЯ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ ДЕПОЗИТНИХ ОПЕРАЦІЙ

Підприємства мають право відкривати рахунки в будь-якому банку, крім ситуацій, коли банк не має змоги прийняти на банківське обслуговування або якщо така відмова допускається законом чи банківськими правилами.

Основним нормативним документом щодо використання банківських рахунків є Інструкція про порядок відкриття та закриття рахунків користувачам

надавачами платіжних послуг з обслуговування рахунків, затверджена постановою НБУ від 29.07.2022 р. № 162.

Підприємства мають право відкривати вкладний (депозитний) рахунок – це рахунок, що відкривається банком клієнту на договірній основі для зберігання коштів, що передаються клієнтом банку на встановлений строк або без зазначення такого строку під визначений процент (дохід) і підлягають поверненню відповідно до умов договору [1].

Депозит «овернайт» передбачає розміщення грошових коштів на одну ніч на депозитному рахунку з метою отримання додаткових доходів від тимчасово вільних коштів. Можна розміщувати і на вихідні та святкові дні. Рахунок «овернайт» можна використовувати багаторазово протягом дії договору (договір зазвичай на рік, з можливістю пролонгації) та поповнювати з будь-якого поточного рахунку.

Перерахування траншу на рахунок «овернайт» може бути як автоматичним, так і за ініціативою підприємства. Умови договору можуть вимагати мінімальну суму траншу. Відсотки залежать від програм кожного конкретного банку: фіксовані або ж устанавлюються щоденно залежно від суми залишку та ринкових умов.

Умови банку для депозитного рахунку «овернайт» наведено на рис. 1.

Перерахування грошей на депозит у банку з поточного рахунку та повернення цієї суми з депозиту на поточний рахунок підприємства ніяк не впливають на витрати і доходи підприємства. Суми за такими операціями не відповідають критеріям визнання витрат [2] і доходів [3]. Проценти, нараховані на тіло депозиту, визнаються доходом у місяці їх нарахування, тобто того періоду, за який нараховано ці проценти за користування коштами [3].

Депозит «овернайт» може бути до запитання (якщо за умовами договору кошти повертаються не автоматично, а підприємство ініціює «перекидання» з депозитного рахунку на поточний платіжною інструкцією), але здебільшого – це строковий депозит, а саме короткостроковий.

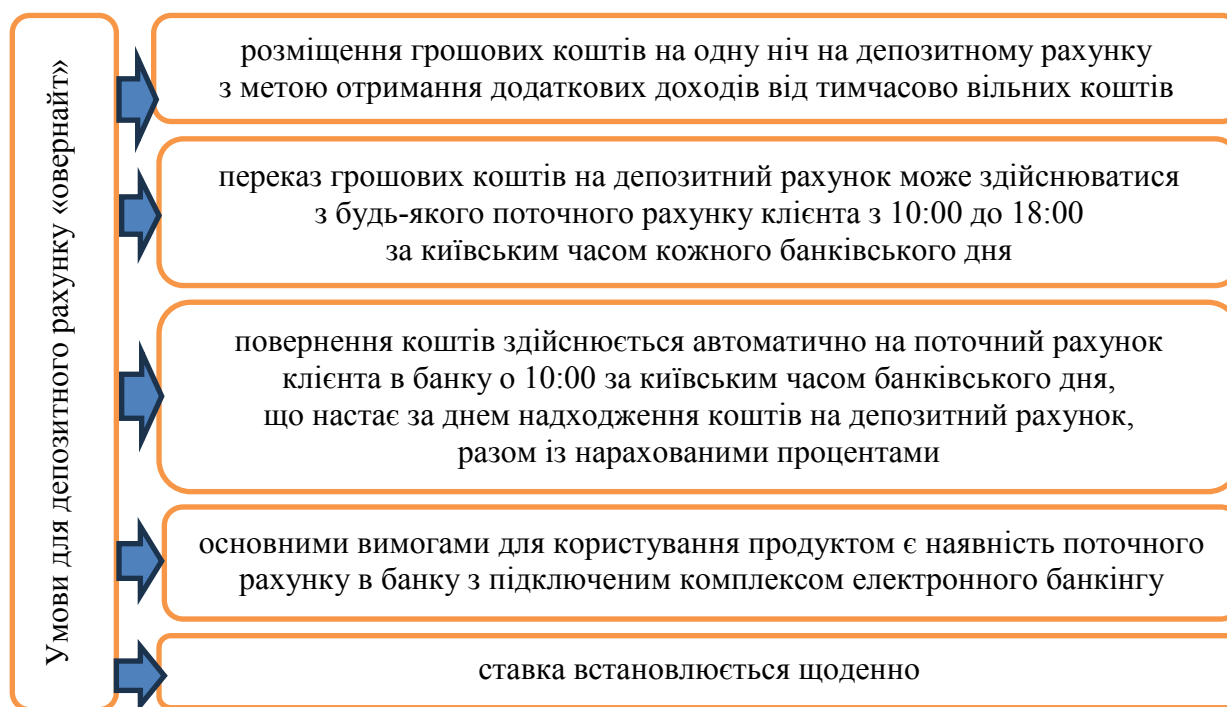


Рис. 1. Умови банку для депозитного рахунку «овернайт»

Переконані, що кошти «овернайт» слід обліковувати на субрахунку 313 (314 – якщо іновалютні). А проценти за ними – як інші операційні доходи: Дт 373 - Кт 719.

Приклад відображення бухгалтерських записів з обліку депозиту «овернайт» наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Облік депозиту «овернайт»

№ з/п	Зміст господарської операції	Бухгалтерський облік		Сума, грн.
		Дебет	Кредит	
1	Перераховано кошти на депозит «овернайт»	313	311	500000,00
2	Визнано доходом нараховані проценти за депозитом	373	719	136,98
3	Суму депозиту «овернайт» повернуто на поточний рахунок	311	313	500000,00
4	Отримано проценти на поточний рахунок підприємства	311	373	136,98
5	Списано проценти на фінрезультат	719	791	136,98

Враховуючи, що в бухгалтерському обліку сутність превалює над формою, вважаємо, що операції за депозитом «овернайт» треба

обліковувати як депозит на вимогу (до запитання) [4; 5].

Література

1. Про затвердження Інструкції про порядок відкриття та закриття рахунків користувачам надавачами платіжних послуг з обслуговування рахунків : Постанова Національного банку України від 29.07.2022 р. № 162. Дата оновлення: 01.01.2024. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/v0162500-22> (дата звернення: 18.06.2024).
2. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» : Наказ Мінфін України від 31.12.1999 р. № 318. Дата оновлення: 03.11.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/z0027-00> (дата звернення: 18.06.2024).
3. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» : Наказ Мінфін України від 29.11.1999 р. № 290. Дата оновлення: 03.11.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/z0860-99> (дата звернення: 18.06.2024).
4. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV. Дата оновлення: 01.01.2024. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text> (дата звернення: 18.06.2024).
5. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. Дата оновлення: 03.01.2024. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/z0336-13> (дата звернення: 18.06.2024).

СЕКЦІЯ 7. УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМИ СИСТЕМАМИ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

Debelko A., student

Scientific supervisor: **Tarasiuk A.,
Ph.D., Associate Professor of the Department
of Economics, Business and Economic Security,
Kherson National Technical University,
Khmelnyskiy, Ukraine**

PROBLEMS OF THE DEVELOPMENT OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP IN MODERN CONDITIONS

The challenges faced by modern society require innovative transformations. They are especially clearly reflected in entrepreneurship. The mission of modern entrepreneurship increasingly becomes not only profit-making, but also the solution of socially significant tasks.

The most progressive trend of modern entrepreneurial activity is social entrepreneurship, which is successfully implemented both in the countries of the European Union and in Ukraine.

Since social entrepreneurship is designed to solve the problems of society: to ensure the social, cultural and economic rights of citizens, to promote the revival of cultural traditions, the responsible use of natural resources, the popularization of traditional values and the institution of the family, the development of sports and a healthy lifestyle, in the conditions of the polycrisis of Ukraine, which has become as a result of military aggression, social entrepreneurship itself can contribute to the preservation and development of the economic and social potential of society.

Social entrepreneurship in Ukraine, realizing its main goal, realizes public interests and satisfies the needs of society. At the same time, taking part in the life of the social system, social entrepreneurship is endowed with public power, which has two aspects of implementation:

- firstly, it is the power that is exercised within economic entities, which

structures and controls the activity of the elements of its system, forming its activity in accordance with the requirements of the external environment in order to solve socially important issues;

- secondly, it is public power, which has a synergistic effect and enables significant influence on the external environment. After all, it forms a single subject with its own spiritual, ideological, metaphysical and other aspects.

In socio-political and economic terms, the public power of social business entities has its own specific emergent properties. Uniting around a business entity, the elements cease to be separate.

Therefore, the synergistic effect in social entrepreneurship provides an opportunity to observe a higher level of efficiency and mobility in the realization of public interests, which is especially important for Ukraine in modern conditions.

A strong civil society is based on the principles of pluralism and is able to unite broad strata of the population and is a critically important factor in the process of socio-political transformations in the country.

For the current conditions of Ukrainian society, an important feature of social entrepreneurship is the combination of socially oriented activity and entrepreneurial approach.

Social orientation determines social responsibility. Social responsibility in social entrepreneurship has certain forms of implementation, namely:

- timely payment of all types of taxes;
- timely and full payment of wages;
- interaction with society in solving society's problems.

Despite the relatively short period of development of social entrepreneurship in Ukraine, a little less than ten years, its advantages can be highlighted:

- moral responsibility. Social enterprises are responsible to society because responsible actions correlate with their own interests;

- positive reputation. Social entrepreneurship entities maintain a reputation in society in order to increase sales volumes, be able to hire qualified employees, get access to government funding and other benefits and privileges;

- reduction of state spending on state regulation. Subjects of social entrepreneurship, having a high level of social responsibility, ensure reduction of pressure from state bodies;

- timely response to social problems. Social entrepreneurship allows you to start solving social problems before they become acute, and their solution is costly.

Thus, the development of social entrepreneurship is conditioned by the need to effectively solve social problems. In accordance with the requirements of the time, the factors of the emergence and development of socially oriented entrepreneurship in Ukraine were the desire to improve investment attractiveness, strengthen the reputation and image of organizations, and, as a result, increase commercial success.

References

1. Salii I. Amerykanskyi ta yevropeyskyi shliakhy sotsialnoho pidpryemnytstva Sotsialne pidpryemnytstvo v Ukraini. URL: <http://www.socialbusiness.in.ua/index.php/novyny/v-ukraini/109-amerykanskyi-ta-ievropeyskyi-shliakhy-sotsialnoho-pidpryemnytstva>
2. Problemy i perspektyvy rozvytku maloho i serednoho biznesu : monohrafiia / za red. d.e.n., profesora S. D. Luchyk; Chernivetskyi torhovelno-ekonomichnyi instytut KNTEU. Chernivtsi : Tekhnodruk, 2021. 400 s.

Fedorovych I. M.,
*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
 Associate Professor of the Department of Financial
 Technologies and Banking Business,
 West Ukrainian National University,
 Ternopil, Ukraine*

PERSPECTIVES OF SOCIAL RISK MANAGEMENT IN UKRAINE IN THE CONTEXT OF ANALYSIS OF FOREIGN SOCIAL INSURANCE MODELS

Managing social risks is a key aspect of ensuring social stability and well-being in any country. In Ukraine, this process faces a number of challenges, including the

ineffectiveness of preventive measures, the lack of a national strategy for reducing social risks, low levels of funding for the social protection system, and discrepancies between national and international standards. In this context, studying global experiences and adapting the most successful social insurance models can be an important step towards improving Ukraine's social protection system [1, p. 130].

At the global level, strategies for improving social risk management include various directions, such as enhancing the functional role of social funds and reforming legislation to protect the rights of resources that generate income for low-income groups. Stimulating entrepreneurship and developing strategies for corporate responsibility in the social sphere also remain relevant.

Social insurance is a key means of managing social risks, so it is worth familiarizing oneself with the social insurance systems of other countries. Academic research identifies three classical models of social insurance: conservative, social-democratic, and liberal, each with its own characteristics and representative countries.

The conservative model, also known as the continental model, with minimal state involvement, is characteristic of France, Germany, and Belgium. This model emphasizes the significant role of the non-governmental sector and cooperation with the state apparatus and various organizations to reduce state influence.

The liberal model, prevalent in the USA, the UK, and Japan, involves minimal state intervention, targeting, and selectivity, and public-private partnerships, occupying an intermediate position between the continental and Scandinavian models. It is believed that adapting certain mechanisms of this model could positively impact the development of Ukraine's social insurance system [2, p. 119].

The social-democratic model, particularly characteristic of Scandinavian countries such as Sweden, Denmark, and Norway, is noted for its high level of social protection with universal programs covering all citizens. The financing of such a system is provided through significant tax burdens, but at the same time, it ensures a high level of social protection against unemployment, poverty, and other

social risks.

Sweden, as a prominent representative of this model, implements a social insurance system based on solidarity, encompassing universal insurance. The main components of the system include unemployment insurance, health insurance, and pension insurance, with health insurance being predominantly financed through public funds. A wide range of medical services is also included within this program.

Based on the analysis of foreign social insurance models, we propose the following directions for improving social risk management in Ukraine [3, p. 8]:

1) development of a national strategy for managing social risks – adopting strategic approaches from the liberal model (USA, UK) and integrating them into national policy will create a targeted and selective support system focusing on the most vulnerable population categories;

2) involvement of the non-governmental sector – implementing elements of the conservative model (France, Germany) to enhance the role of non-governmental organizations in the social insurance system will reduce the burden on the state and increase the effectiveness of preventive measures;

3) universalization of social programs – using principles of the social-democratic model (Sweden, Denmark) to create universal social protection programs that cover all citizens regardless of their income will improve social security and reduce poverty and unemployment risks;

4) legislative reform – implementing reforms to protect the property rights of low-income individuals on resources that can generate income will reduce social inequality and promote economic growth;

5) enhancing funding efficiency – creating solidarity funds similar to those operating in Sweden to ensure stable financing of the social insurance system, providing high levels of social protection even in crisis situations;

6) public-private partnerships – implementing mechanisms of public-private partnerships characteristic of the liberal model will attract additional resources and improve the quality of social services;

7) education and awareness of citizens – introducing programs to raise public awareness of the importance of social insurance and methods of social risk management;

8) digitalization of the social protection system – implementing modern information technologies to optimize social insurance processes and increase system transparency.

Therefore, directions for improving the management of social risks in Ukraine can include several key measures. Firstly, it is necessary to develop and implement modern information systems for monitoring and forecasting social risks, which will enable prompt response to potential threats. Secondly, it is crucial to enhance the qualifications of social service workers through continuous training and the introduction of the latest technologies. The third step could be the improvement of the legislative framework, including ensuring adequate funding for social support programs. It is also important to strengthen cooperation between governmental and non-governmental organizations involved in social issues, to use resources more effectively and address problems jointly.

Reference

1. Кравченко Т. В. Методи управління соціальними ризиками в контексті сучасного державного управління. *Держава та регіони. Серія: Державне управління*. 2019. № 4 (68). С. 129-135.

2. Vengurenko T., Yasentuk A. Foreign experience of social insurance and prospects of its application in Ukraine. *Economic Analysis*. 2020. Vol. 30. № 4. P. 118-124.

3. Іртищева І. О., Гуріна О. В., Работін Ю. А. Можливості імплементації досвіду соціального розвитку країн ЄС у вітчизняну практику. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2018. Вип. 20. Ч. 2. С. 6-10.

Petrukha N.,
*PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of the Department
of Construction Management,
Kyiv National University of Construction and Architecture,
Kyiv, Ukraine,*
Nazukov O.,
*Deputy director of Energograd LLC,
Kyiv, Ukraine*

HUMAN CAPITAL AS A FACTOR FOR THE POST-WAR ENERGY SECTOR RECOVERY

The energy sector is the basis for the industrial development of any country. It determines the technical and technological framework of production, as well as social progress. The destruction of Ukraine's energy infrastructure, especially sources of energy generation, poses a threat to economic, social, and military security. Energy restoration is one of the most difficult tasks. The destroyed energy infrastructure of Ukraine must be rebuilt not only on the principles of «build back better», but also in accordance with the EU's goals for green energy transition [1]. This goes beyond replacing existing energy infrastructure and requires not only consistent political leadership and commitment to change, sufficient planning and administrative capacity, but also financial resources and human capital.

The role of human capital in ensuring post-war recovery, in particular the energy sector, is almost decisive. At the same time, the formation of the human capital factor presupposes the availability of financial and economic means, as well as tools for their effective use. Formation of human capital in Ukraine is overshadowed by low rates of economic growth [2], military emigration and aging of the existing population [3], the quality of human capital, which is deteriorating due to insufficient medical care and educational gaps [4]. Ukraine now faces a huge shortage of human capital.

One of the functional components of the economic mechanism for the formation of human capital for the needs of the energy transition in Ukraine is the

endowment of human capital with the necessary knowledge and competences, as well as the development of cognitive characteristics for the formation of R&D-human capital. The object of influence within the specified functional component is the system of education and science.

The results of education and science in the country are used in the formation of the Global Innovation Index (GII). To assess the prospects of the «Human capital and research» factor in the context of maintaining and/or improving Ukraine's position in the Global Innovation Index ranking, we performed its decomposition and considered the dynamics of individual components for 2019-2023.

In 2023, the following indicators – which are the components of «Human capital and research» factor - worsened in Ukraine (Table 1):

- expenditure on research and development, % of GDP;
- total educational funding, % of GDP;
- QS World University Rankings (that is a success rate of Ukraine's universities, measured as a % of the success rate of the top 3 universities in the world), %;
- tertiary enrollment, %.

Table 1

The components of «Human capital and research»
factor in Ukraine, 2019-2023

	2019	2020	2021	2022	2023
total educational funding, % of GDP	6,00	5,98	5,74	5,55	4,72
tertiary enrollment, %	84	82	76	71	n/a
expenditure on research and development, % of GDP	0,43	0,40	0,38	0,33	0,32
QS World University Rankings, %	21,17	20,57	20,3	19,87	17,99

* Source: calculated by the authors on the data by national and international authorities [1-4].

The loss of positions by the human capital – as a key strategic and competitive advantage in the system of factors of Ukrainian innovative development – will create obstacles for the energy transition, which relies on an innovative, highly educated and qualified workforce, and will also lead to the loss of this advantage, in particular to

the benefit of Ukraine's opponents. Viewing people at the center of our national policies is necessary to compete in a threat environment. Providing human capital with the necessary knowledge, competencies, as well as the development of cognitive characteristics for the formation of R&D human capital is one of the functional components of the economic mechanism for the formation of human capital for the needs of energy transition in Ukraine. Specific steps aimed at strengthening the components of the «Human capital and research» factor consist, in particular, in the application of a combination of direct budget and indirect state support tools. In our opinion, state support tools should be introduced in the form of grants, innovation transfers from the state budget, corporate income tax benefits to stimulate innovative activities, corporate income tax benefits for state support of business investments in human capital. The formation of connections between scientific and educational institutions and enterprises of the energy sector, as well as the expansion of forms of participation of the private sector in the formation of human capital, are of great importance. It should also be noted the redistribution of budget funds in favor of financing the training of specialists in natural sciences and engineering. This is a budget-neutral step that may reduce the shortage of personnel with relevant knowledge and competences, which, in particular, the energy sector needs.

References

1. Eisen N. L., Inayeh A., Kirkegaard J., Kleine-Brockhoff T., Rudolph J., Stokes B. Toward a Marshall Plan for Ukraine, New Ideas and Recommendations. 2023. URL: https://www.gmfus.org/sites/default/files/2023-07/Ukraine-New%20ideas%20and%20recommendations_digital_july20_0.pdf
2. World Economic Outlook Overview: moderating inflation and steady growth open path to soft landing. *International Monetary Fund*. 2024. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2024/01/30/world-economic-outlook-update-january-2024>.
3. Елла Лібанова: «40 млн населення вже не буде. Або це будуть не українці». *LB.ua*. 29.01.2024. URL: https://lb.ua/news/2024/01/29/595959_ella_

libanova_40_mln_naselennya_vzhe.html?fbclid=IwAR2DORbOTn1Fqm7sfMDwOCQk0N5IH8OeQo2lMpBNCuc4oG7_kaoi8COck74

4. War and education. 2 years of full-scale invasion. Report on study results, Kyiv, 2024. URL: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/news/2024/02/10/Report.War.and.education.Two.years.of.full.scale.invasion.2024.eng-10.02.2024.pdf>

Бородіна О. А.,
*к.н. з держ. упр., доцент,
 старший науковий співробітник,
 Інститут економіки промисловості НАН України,
 м. Київ, Україна*

ВИКОРИСТАННЯ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ ФІНАНСОВОЇ ДОПОМОГИ ДЛЯ ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ УКРАЇНИ

Економіка України, як у її актуальному стані, так і у період повоєнного відновлення, сильно залежить від зовнішніх джерел фінансування та міжнародної допомоги. Це вимагає, у першу чергу, послідовне збереження пріоритетів зовнішньополітичних трендів, а також, максимальну коректність та відповідальність у питаннях розподілу зовнішнього фінансування, у тому числі, з огляду на проблему корупції, що ускладнює процес міжнародної допомоги [1].

Використання досвіду повоєнного економічного відновлення зарубіжних країн пришвидшить процес відбудови національної економіки, зробить релевантним для подолання наслідків війни. Прикладами таких реновацій національних економік можуть слугувати: Німеччина, Японія, Італія, Франція, Фінляндія, Польща, Великобританія (після Другої світової війни), Південна Корея (після Корейської війни 1950-1953 рр.), Хорватія (війна за незалежність 1991-1995 рр.), Ірак (війна 2003-2011 рр.), країни Балтії (радянська окупація 1939-1991 рр.) тощо.

Процес відбудови економік наведених країн позначився певними

тенденціями, основні з яких наступні:

- міжнародна фінансова підтримка – у якості «стартового капіталу» для повоєнного відновлення найчастіше виступали грантова, кредитна допомога, Плани Маршалла, Доджа, Гірша, Моне; пільги у вигляді призупинення виплат, або списання частки зовнішніх боргів, гуманітарна допомога частково у вигляді грошових надходжень,

- задачі та цілі повоєнного відновлення були чітко письмово задекларовані у вигляді цілеспрямованих програмних документів для суто економічного розвитку або для комплексної реновації;

- інституційні інновації – створення нових органів влади, релевантних новим умовам функціонування економіки, або спеціальних організацій із відповідними функціями, які були спрямовані на вирішення певних секторальних задач;

- інвестування у освіту, науку, нові технології, створення наукових хабів, технопарків, інкубаторів тощо [2].

Прямої залежності між сумами зовнішньої фінансової допомоги країнам, що відновлювалися, та успіхом їхньої відбудови, не існує. Але, значною перешкодою ставала корупція. Наприклад, Ірак отримав майже 100 млрд. долл. закордонної допомоги, але не зміг їх ефективно використати з-за корупційної складової. В той же час, Фінляндія, яка залишилася поза грошима з Плану Маршала, але із значними антикорупційними зрушеннями, на даний час є членом ЄС, демонструє економічні переваги, у тому числі, у порівнянні з Іраком.

Згідно з результатами соціологічного опитування від Transparency International Ukraine за підтримки Проєкту USAID «Підтримка організацій-лідерів у протидії корупції в Україні «ВзаємоДія», одним з основних принципів відбудови економіки України, є децентралізація надходження коштів (рис. 1):



#USAID_
Взаємодія



ЯК ВІДБУДОВУВАТИ УКРАЇНУ | Принципи відбудови



Рис.1. Принципи повоєнної відбудови економіки України [3]

Водночас, корупція входить до трійки найбільшчих проблем сьогодення. Задля нейтралізації корупції повинні діяти ефективні механізми контролю витрат, в першу чергу, зовнішньої фінансової допомоги. Необхідними та першочерговими є завдання децентралізації надходження коштів, прозорість та відкритість відбудови. Влада повинна проводити консультації з громадянами та бізнесом, залучаючи їх до моніторингових механізмів.

Слід зазначити, що Європейська комісія запропонувала створення аудиторського комітету, основна місія якого – сприяння українським владним органам у контролі за використанням допомоги, що надається Києву (в тому числі 50 млрд. євро), а також у запобіганні шахрайству, корупції та конфліктам інтересів. Такий інструмент, безумовно, підвищить ефективність використання коштів. Але, і Україна має протидіяти негативним тенденціям. Так, необхідним є модернізація системи аудиту та контролю, запровадження дієвого механізму відповідальності за корупцію, широке залучення місцевих громад до процесу контролю, забезпечення максимальної прозорості процесів відбудови.

Література

1. Irtysheva I., Kramarenko I., Sirenko I. The economy of war and postwar economic development: world and ukrainian realities. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2022. Vol. 8. No. 2. P. 78-82. DOI: <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2022-8-2-78-82>.
2. Дяченко С., Булана О. Як нам відбудувати Україну. Успішні світові кейси повоєнного відновлення. *Ukrinform*. URL: <https://www.ukrinform.ua/amp/rubric-economy/3493522-ak-nam-vidbuduvati-ukrainu-uspisni-svitovi-kejsi-povoennogo-vidnovlenna.html> (дата звернення 19.06.2024)
3. Як відбудувати Україну – соціологічне опитування громадян та представників бізнесу. Transparency International Ukraine. URL: https://ti-ukraine.org/research/yak-vidbudovuvaty-ukrayinu-sotsiologichne-opytuvannya-gromadyan-ta-predstavnykiv-biznesu/?__cf_chl_tk=zXj9BXYH76WgSQkVildGT4LyWBL.8caSdw6IBytK06E-1717909678-0.0.1.1-40212 (дата звернення 19.06.2024)

Вербицька Г. Л.,
к.е.н., доцент, доцент кафедри
адміністративного та фінансового менеджменту,
Національний університет «Львівська політехніка»,
м. Львів, Україна

ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ ОРГАНАМИ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

Інновації є ключовим фактором успіху для багатьох підприємств, тому питання фінансування і підтримки їх розвитку є важливим завданням для органів публічного управління. Для стимулювання інноваційних процесів в бізнесі і підтримки інноваційних підприємств в Україні використовуються різноманітні фінансові інструменти, які надаються державою: гранти, пільгове

оподаткування та кредитування, виділення коштів для цільового кредитування, компенсація відсотків за кредитуванням, підтримка стартапів та інноваційних кластерів, інвестиції в наукову інфраструктуру.

Один з найпоширеніших фінансових інструментів підтримки інновацій – це гранти. Гранти надаються державними та міжнародними організаціями для фінансування науково-дослідних та інноваційних проектів, що мають потенціал сприяти економічному зростанню, технологічному розвитку та вирішенню важливих соціальних проблем. Вони забезпечують фінансову підтримку на безповоротній основі, що дозволяє підприємствам зосередитися на розробці інновацій без необхідності повертати кошти або виплачувати відсотки.

Отримання грантів сприяє розвитку наукової та дослідницької діяльності, оскільки підприємства отримують можливість співпрацювати з університетами, дослідницькими інститутами та іншими організаціями. Це стимулює створення нових знань та технологій, які можуть бути впроваджені у виробництво та інші сфери економіки. Крім того, гранти допомагають зменшити фінансові ризики, пов'язані з інноваційною діяльністю, оскільки надають підприємствам додаткові ресурси для проведення експериментів та тестування нових рішень. Це сприяє загальному підвищенню конкурентоспроможності національної економіки, підтримує сталий розвиток і підвищує рівень технологічної незалежності країни.

Війна в Україні негативно вплинула на державне фінансування інновацій. Багато бюджетних коштів, які могли б бути спрямовані на підтримку інноваційних проектів, зараз використовуються для потреб оборони. З іншого боку, роль міжнародних донорів у фінансуванні інновацій в Україні значно зросла. Багато міжнародних організацій та країн надають гранти та інші види фінансової допомоги українським інноваційним компаніям та дослідницьким інститутам. Роль органів публічного управління в цьому процесі полягає в інформаційній та консультаційній підтримці підприємств, а також створенні сприятливого інвестиційного клімату.

Існують спеціальні кредитні програми для інноваційних підприємств, які

надають пільгові умови кредитування з метою підтримки їхньої діяльності. Додатково до цього, органи публічного управління можуть надавати підприємствам підтримку шляхом відшкодування частини витрат на дослідження та розвиток, а також спрощення податкового та митного режимів для інноваційних підприємств. В Україні слід виділити такі програми підтримки інновацій: кредитування в рамках програми «Доступні кредити 5-7-9%», яке надається з метою розвитку підприємництва, впровадження інновацій; програма «Україна: сталі інновації у ланцюжку створення вартості в біоенергетиці», яка сприяє інвестиціям в інноваційні біоенергетичні технології та практики, пов'язані з використанням сільськогосподарських залишків та відходів, шляхом сприяння та розвитку сталих біоенергетичних ланцюжків доданої вартості; експериментальний проєкт щодо надання на конкурсних засадах фінансової підтримки стартапам в Україні, у тому числі в сфері інформаційних технологій [1].

Пільговим режимом оподаткування в Україні користуються наукові та технологічні парки, а також мають пільги при оподаткуванні прибутку підприємства, які впроваджують енергоефективні технології, здійснюють енергоефективні заходи та проєкти. Також держава всіляко сприяє інноваційному розвитку малого бізнесу, шляхом впровадження спрощеної системи оподаткування.

Ефективне фінансування інноваційної діяльності суб'єктів господарювання має здійснюватися переважно за рахунок звільнення певної частини фінансових ресурсів внаслідок запровадження на державному рівні особливих режимів обліково-амортизаційної та податкової політики. Окрім цього, завданням держави також є створення сприятливих умов для надходження вітчизняних та іноземних приватних і корпоративних інвестицій, сприяння розвитку венчурного фінансування, побудова ефективного інституційного середовища для залучення коштів від емісії цінних паперів, заходи в сфері залучення грантів, спонсорської допомоги та фінансування з боку міжнародних інституцій [2].

Важливо, щоб фінансові інструменти підтримки інновацій підприємств органами публічного управління були прозорими, доступними для всіх зацікавлених сторін та спрямовані на підтримку реальних інноваційних проектів. Потрібно забезпечити регулярний моніторинг ефективності інструментів, щоб вчасно виявляти та усувати можливі недоліки, підвищуючи таким чином їх результативність та внесок у розвиток інноваційної діяльності.

Література

1. Програми підтримки інноваційної діяльності. *Міністерство економіки України*: офіційний сайт. URL: <https://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=becc6fc5-aa0a-4712-ae98-92885ProgramiPidtrimkiInnovatsiinoiDiialnosti-> (дата звернення: 01.06.2024).

2. Савастєєва О., Журавльова Т., Склярів Д. Державна фінансова підтримка інноваційної діяльності в національних умовах неоіндустріального розвитку. *Економіка та суспільство*. 2022. Вип. 35. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-35-31> (дата звернення: 01.06.2024).

Власюк І. І., здобувач,
Науковий керівник: **Зубілевич С. Я.**,
к.е.н., професор, професор кафедри обліку і аудиту,
*Національний університет водного
господарства та природокористування,
м. Рівне, Україна*

КОНЦЕПЦІЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЯК ОСНОВА ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ ПРО ТРАНСФОРМАЦІЮ БІЗНЕСУ

Сьогодні навряд чи кого потрібно переконувати у необхідності враховувати на рівні країни, територіальної громади чи окремого підприємства вимоги сталого розвитку. Особливо важливо це для українських підприємств. У переговорах з ЄС до вступу в Євросоюз в червні 2024 року

обговорюється розділ 27 «Довкілля та зміна клімату», який, на думку експертів, є одним з найскладніших. На дотримання європейського законодавства критично впливає війна, з початку якої Держекоінспекція зафіксувала понад 4800 злочинів проти української природи та оцінила завдані довкіллю збитки на 2,4 трлн. грн.

Розуміння витоків та суті концепції сталого розвитку, на нашу думку, допоможе успішно ідентифікувати суттєві сфери діяльності суб'єктів, що пов'язані зі сталим розвитком, визначити відповідні заходи, ефективно інтегрувати екологічні та соціальні аспекти в процес прийняття рішень і досягати їх збалансування разом із економічними аспектами діяльності. Це сприятиме виконанню вимог Директиви ЄС про корпоративну звітність зі сталого розвитку (CSRD).

Дослідженню походження та суті концепції сталого розвитку присвячено багато праць вітчизняних та закордонних вчених, які працюють в різних галузях знань. Підкреслимо, що всі дослідники [1-6] одностайні в констатації того, що до середини 20 століття розвиток людства пов'язували лише з економічним зростанням. В той період переважала точка зору, що природні ресурси є невичерпними, їх споживання зростало без урахування необхідності підтримки стабільного існування екосистем та обмеженості природних ресурсів у глобальному масштабі. Усвідомлення реальної екологічної катастрофи внаслідок темпів зростання населення та нещадного споживання ресурсів стало одним з чинників появи концепції сталого розвитку.

Узагальнення концепції сталого розвитку були зроблено на всесвітніх самітах ООН у 1992 році в Ріо-де-Жанейро та у 2002 році в Йоханесбургу [1-5].

Взаємодія та збалансування трьох сфер сталого розвитку – екологічної, соціальної та економічної є досить складним завданням. Взаємозв'язок між екологічною та соціальною сферами потребує вирішення питання, як забезпечити майбутні покоління природними ресурсами. Взаємодія соціальної та економічної сфер звертає увагу на питання досягнення соціальної рівності, в

тому числі шляхом розподілу доходів, допомоги бідним верствам населення. Поєднання екологічної та економічної сфер піднімає питання ефективності використання ресурсів, здійснення виробництва згідно з принципами сталого розвитку.

Існують різні уявлення сталості – слабка та сильна стійкість як крайні значення в її прояву [4]. Слабка сталість представляє неокласичну концепцію стійкості, яка спрямована на оптимальний видобуток невідновлюваних природних ресурсів, підтримує вільний ринок, експлуатацію ресурсів і зростання, зосереджене на промисловому капіталі, оскільки він вважається важливішим за природний. Зрозуміло, що цей підхід не має майбутнього.

Сильна сталість представляє концепцію екологічної економіки, орієнтована на зелену економіку та суворий захист навколишнього середовища. Її прихильники підкреслюють, що певні критичні природні ресурси ніколи не можуть бути доповнені або замінені іншими формами ресурсів, оскільки вони незворотні, а, отже, їх втрата відобразиться на всіх інших формах капіталу [4].

В основі Директиви ЄС про корпоративну звітність зі сталого розвитку та Європейських стандартів сталого розвитку, до впровадження яких в недалекому майбутньому долучаться українські підприємства [7], покладено такі принципи: проживання в екологічних межах; інтегрованого прийняття рішень (політика та законодавство, які працюють у взаємодоповнюючий спосіб); «належного» корпоративного управління, яке є демократичним, прозорим, інклюзивним, із залученням стейкхолдерів і підзвітним; відповідального використання надійних та достовірних наукових доказів у прийнятті рішень; запобіжних заходів (коли виявлено ризик того, що діяльність людини може завдати «морально неприйнятної шкоди»); «забруднювач платить».

Суб'єкт господарювання повинен трансформувати свою діяльність, зважаючи на необхідність досягнення нульових викидів парникових газів,

розробку екологічних продуктів та послуг тощо, та звітувати про це.

Отже, підсумовуючи вищесказане, можна зробити висновок, що керівництво суб'єктів господарювання при визначенні стратегії його діяльності повинне знайти відповідь на питання, як буде створюватися цінність в умовах пріоритетності сталого розвитку. При цьому концепція сталого розвитку має застосовуватися як основа формування управлінських підходів і для оцінювання та прогнозування сталого розвитку суб'єкта господарювання [5, с. 182].

Література

1. Офіційний сайт Державної екологічної інспекції України. URL: <https://www.dei.gov.ua> (дата звернення 19.06.2024)
2. Вальд Б. Сталий розвиток: що це, чому це важливо та до чого тут Україна. *Український капітал*. URL: <https://ucap.io/stalyj-rozvytok-shho-cze-chomu-cze-vazhlyvo-ta-do-chogo-tut-ukrayina/>
3. Ляшук К. П. Концепція сталого розвитку як базис корпоративної соціальної відповідальності у бізнесовому середовищі України. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2020. № 1(75). С. 121-129.
4. Klarin T. The Concept of Sustainable Development: From its Beginning to the Contemporary Issues. *Zagreb International Review of Economics & Business*. 2018. Vol. 21, no. 1. P. 67-94. DOI: 10.2478/zireb-2018-0005
5. Makhrouf S., Ait Hbib A. Sustainable development: the history and evolution of a concept. *Revue Internationale de la Recherche Scientifique*. 2023. Vol. 1. No. 4. P. 497-509.
6. Лазоренко Т., Шолом І. Теоретичні засади концепції управління стійким розвитком підприємства. *Галицький економічний вісник*. 2020. № 6 (67). С. 175-184.
7. Директива ЄС про корпоративну звітність зі сталого розвитку (CSRD). <https://www.pwc.com/ua/uk/services/csrd.html> (дата звернення 19.06.2024).

Внукова Н. М.,
*д.е.н., професор, провідний науковий співробітник,
НДІ правового забезпечення
інноваційного розвитку НАПрНУ,
м. Харків, Україна*

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ КЛАСТЕРНОЇ ПОЛІТИКИ ДЛЯ СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ВОЄННОГО СТАНУ

Актуальність. Реалізація кластерної політики є пріоритетним напрямом інноваційного розвитку в ЄС [1]. Саме інноваційна складова відіграє основну роль у формуванні кластерів і забезпеченні їх формування і розширення.

Мета – визначити загальні засади забезпечення реалізації кластерної політики у стимулюванні інноваційного процесу під час воєнного стану.

Виклад основної частини. Дослідники [2] вважають, що за рахунок інноваційності, розвитку взаємодопомоги, поєднання кооперації з конкуренцією та поширення обміну інформацією, знаннями, ноу-хау досягається ефективність кластерного механізму. Учасники кластера завдяки можливості здійснювати внутрішню спеціалізацію, скорочувати транзакційні витрати на впровадження інновацій одержують додаткові конкурентні переваги, що має важливе значення під час воєнного стану при обмеженості ресурсів і невизначеності ситуацій.

Інноваційні передумови формування кластерів проаналізовано у спільній українсько-польській монографії, присвяченій кластерній політиці [3]. Особливістю дослідження є визначення можливостей використання досвіду ЄС для посилення кластерної політики в Україні. Між тим питання всебічного аналізу сфера взаємовпливу кластерної політики ЄС і інноваційного процесу в умовах невизначеності і особливостей воєнного стану не досліджувались.

Стан інноваційного процесу під час воєнного стану з одного боку у певних сферах пришвидшився, але все ще залишається недостатнім рівень захисту і управління інтелектуальною власністю, наявні інструменти

стимулювання інноваційного процесу, розвитку дослідницької інфраструктури, яка через інтеграцію у мережі Європейських дослідницьких інфраструктур могла б сприяти посиленню взаємодії суб'єктів у становленні і розвитку кластерів [4].

Із досвіду Європейської Комісії, яка визначає кластери, як пов'язані групи компаній, розташовані поблизу одна від одної та які мають достатній масштаб для розвитку, вважається, що саме кластеризація є драйвером інноваційного процесу, який може вплинути на створення більше робочих місць (на кластери припадає майже 25% загальної зайнятості в ЄС), за рахунок синергії реєстрації більшої кількості міжнародних торгових марок і патентів [1], до яких можуть долучитися суб'єкти господарювання з України, зокрема, під час релокації бізнесу в умовах воєнного стану. Перспективним для інноваційного процесу є створення нових бізнес-можливостей для МСП для їх інтегрування у європейські та глобальні стратегічні ланцюги створення вартості, які є підґрунтям для сталого інноваційного процесу.

Наявність європейських кластерів за результатами Кластерної панорами ЄС [5] корелює з більш відчутною інноваційною поведінкою, економічною продуктивністю і результатами працевлаштування на рівні підприємств, підвищенням їх стійкості, що важливо для зниження ризиків невизначеності.

Для вирішення завдання щодо забезпечення кластерної політики у стимулюванні інноваційного процесу автором використано пошуковий сервіс Google Trends, який визначає пошукову активність користувачів глобальної мережі певної теми у різних регіонах світу в різні часові періоди [6], отже, можна визначити період воєнного стану в Україні. Здійснено пошуковий запит у Google Trends тем «кластерна політика», «інноваційний процес» за останні п'ять років (на 15 червня 2024 року). Результати зацікавленості цими темами показали, що пошуковий попит на тему кластерної політики є дуже низьким, за період воєнного стану він був статистично значимим тільки у серпні 2022 року. Щодо теми інноваційного процесу найбільший інтерес до нього був у квітні 2020 року. Під час воєнного стану він є надзвичайно низьким. Між тим у

регіональному розподілі виділяються міста Дніпро та Київ, Київська, а також Львівська та Харківська області, найбільш кластеризовані території.

Висновок. Розглянуте завдання із визначення загальних засад забезпечення реалізації кластерної політики у стимулюванні інноваційного процесу під час воєнного стану свідчить про нагальну необхідність розробки заходів для суттєвого просування змін і додаткового державного регулюючого втручання до впровадження європейських підходів з реалізації кластерної політики, що позитивно вплине на стан інноваційного процесу.

Література

1. Cluster policy : European Commission URL: https://single-market-economy.ec.europa.eu/industry/strategy/cluster-policy_en
2. Дегтяр А. О., Пивоваров О. В. Формування альтернативних механізмів державного управління розвитком медичного страхування на основі кластерів. *Держава та регіони. Серія: Публічне управління і адміністрування*. 2013. № 2 (42). С. 53-57. URL: http://www.pa.stateandregions.zp.ua/archive/2_2013/11.pdf
3. Reviewers: A. Bolewski, G. Ślusarz, V. Dergachova, Cluster Policy of Innovative Development of the National Economy: Integration and Infrastructure Aspects : monograph / under the editorship of professor Svitlana Smerichevska. Poznań: Wydawnictwo naukowe WSPIA, 2020. 382 pages. URL: <https://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/31413/78/monograph.pdf>
4. Внукова Н. М. Економіко-правове забезпечення розвитку дослідницької інфраструктури у кластерній політиці // Збірник наукових праць НДІ ПЗІР НАПрН України. Вип. : «Актуальні питання розбудови науково-дослідницької інфраструктури у воєнний та повоєнний періоди» за матеріалами Інтернет-конференції (м. Харків, 28 лютого 2024 року) 2024. С. 5-13. URL: https://ndipzir.org.ua/wpcontent/uploads/2024/02/conf_28.02.2024.pdf
5. Franco S., Murciego A., Salado J. P., Eduardo S., James W. European Cluster Panorama 2021 European Commission. 116 p. URL: https://clustercollaboration.eu/sites/default/files/2021-12/European_Cluster_Panorama_Report_0.pdf

6. Як користуватися сервісом Google Trends? URL: <https://adwservice.com.ua/uk/yak-korystuvatysya-servisom-google-trends>.

Доповідь представлена у межах виконання НДР «Правове забезпечення інноваційного процесу в умовах глобальних викликів» – Державна реєстрація РК УкрІНТЕІ № 0120U104786.

Возняк Г. В.,
д.е.н., провідний науковий співробітник
відділу регіональної фінансової політики,
ДУ «Інститут регіональних досліджень
імені М. І. Долишнього НАН України»,
м. Львів, Україна

СУТНІСТЬ ТА ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ КРИЗ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ

Російсько-українська війна, пандемія, рекордна інфляція, масова міграція тощо дедалі частіше змушують експертів та аналітиків вести мову про кризи, причини, що їх обумовлюють та напрацьовувати інструменти антикризового регулювання. Не секрет, що сучасні кризи мають значний вплив на розвиток соціально-економічних систем різних рівнів, змінюючи закономірності поступу. Криза як форма прояву фінансово-економічної нестабільності, обумовлена різними шоками часто-густо призводить до зростання боргів, погіршення фінансового стану, посилення асиметрій публічних фінансів, обвалу ринку іпотечних цінних паперів, як наслідок – уповільнення темпів економічного зростання, прискорення інфляції, тощо. Кризові ситуації є перманентним явищем у багатьох країнах світу. Україна не виняток.

Дослідження кризових явищ у фінансовій науці ведуться довгий час. Криза як негативне явище увійшло в науковий дискурс з кінця XIX ст. До того, цим терміном активно послуговувались в медицині (де криза означала різку

зміну перебігу хвороби) та театральному мистецтві (де під кризою розуміли кульмінацію театрального подання). «Криза» в перекладі із грецької (κρίσις) означає поворотний пункт, вирішальний момент, результат – різкий, крутий перелом, важкий перехідний стан. Також «криза» може означати (особливо у трактуваннях міжнародних дослідників): погіршення, руйнація в негативному значенні. З позиції економіки, в загальному сенсі, під «кризою» розуміють певні події на протязі певного проміжку часу, реакція на які дає суттєві зміни ustalених умов функціонування економічної системи [1].

Аналізуючи різні підходи до розуміння сутності «кризи», можна погодитись з тим, що: а) криза – це проблема з високою ймовірністю негативних наслідків; б) криза – це природний процес життєдіяльності системи; в) криза – це фаза розвитку системи, яка характеризується значним розладом, порушенням рівноваги та має негативні наслідки; г) економічна криза – це негативне явище, обумовлене різними чинниками, що проявляється у погіршенні соціально-економічного стану (спад виробництва, банкрутство підприємств, зростання безробіття, погіршення добробуту населення); д) фінансова криза – це різке погіршення стану фінансової системи, що унеможливорює нею виконання своїх функцій. Окрім того, криза завжди є наслідком шоків та уразливості.

Узагальнення теоретичних розвідок з даної проблематики, свідчить про відсутність усталеного концепту кризи, природи виникнення чи типології чинників, які її обумовлюють. Низка дослідників правомірно доводять, що якщо говорити про кризу економічну, то вона є наслідком «перегріву» економіки, який є результатом спекулятивних дій; це порушення рівноваги в економіці, різної природи, яке призводить до зміни грошової і фінансової політики, появи нових продуктів чи методів виробництва, зміни споживчих уподобань людей, зміни цін на нафту та інші види сировини тощо, що призводить до порушення рівноваги попиту і пропозиції [2]. Існує думка, яку поділяють зарубіжні вчені, що криза – це звичне і неминуче явище ринкової економіки, до якого потрібно

заздалегідь бути готовим та вміти нівелювати негативні прояви та впливи [3].

Вітчизняна та світова економічна думка у своєму арсеналі має низку пояснень причин виникнення економічних та фінансових криз. Так, існуючі теорії криз (серед яких виробнича, обмінна, монетарна теорія перенакопичення та ін.) по-різному тлумачать причини їх виникнення. До прикладу, автор теорії економічних криз М. Туган-Барановський доводив, що загальноекономічна криза починається із фінансової, а подолати її можна через активізацію інвестиційної і соціальної політик. Серед чинників кризи автор виділяв помилковий розподіл національного виробництва, непропорційний розвиток галузей, та дисбаланси в інвестуванні; натомість представник австрійської школи економіки Л. фон Мізес [4] вважав, що економічна криза одночасно є і кризою державних фінансів, яку неможливо подолати без коригування бюджетної політики. Іншою причиною фінансової кризи може бути штучне «звуження» емісійними банками грошової пропозиції.

Якщо аналізувати особливості фінансової кризи, то можна підмітити, що причиною її появи часто є порушення роботи банківської системи країни. Проявляється така криза, насамперед, в падінні довіри економічних суб'єктів до банків, поширенні паніки на ринку капталів, неповерненні депозитів тощо. Стабілізувати чи мінімізувати негативні наслідки фінансової кризи можна через підтримку платоспроможних банків інструментами ліквідності для зупинки знецінення їх активів [5]. Причиною фінансової кризи може бути і відсутність рівноваги платіжного балансу країни. Таку думку обґрунтував П. Кругман в запропонованій теорії фінансових криз, яка в науковій літературі відома як «криза першого покоління» [6].

Слід зазначити, що якими б не були причини виникнення криз, певні ознаки їх появи можна спостерігати протягом тривалого часу. Серед таких слід виокремити: уповільнення темпів економічного зростання, зростання дефіциту державного бюджету та збільшення державних видатків, підвищення рівня

безробіття, зростання волатильності на грошово-кредитному та фінансовому ринках і ін., але ключовою ознакою неминучості кризи прийнято вважати розбалансованість публічних фінансів.

В підсумку додамо, що та чи інша криза, як результат негативного впливу зовнішніх чи внутрішніх шоків, з певною вірогідністю виникнення, існує завжди. Питання в тому, наскільки швидко і які превентивні заходи чи управлінські рішення потрібно і доцільно застосовувати. Здатність розпізнавати та виявляти «предвісники» кризи є важливим аспектом антикризового регулювання.

Література

1. Возняк Г. В., Коваль В. М. Криза як форма прояву фінансової нестабільності: сутність та наслідки для місцевого економічного розвитку. *Економічний часопис Волинського національного університету імені Лесі Українки*. 2023. Вип. 4 (32). С. 71-78. DOI: <https://doi.org/10.29038/2786-4618-2022-04-71-78>.
2. Fisman R., Gatti R. Decentralization and Corruption : Evidence across Countries. Policy Research Working Paper; No. 2290. 2000. World Bank, Washington. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/entities/publication/02a2d5a1-b846-5300-b562-ad52ffe3972f>
3. Шарий В. І. Антикризові технології як механізм реалізації цілей державного управління: автореф. дис... канд. наук з держ. упр.: 25.00.02 / Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. Київ, 2006. 20 с.
4. Mises L. The Causes of the Economic Crisis. URL: <https://www.slideshare.net/slideshow/economic-crisis-a-study-of/5465668>.
5. Schwartz A. I. Real and Pseudo – Financial Crises. 2008. 124 p.
6. Krugman P. A Model of Balance-of-Payments Crises. *Journal of Money, Credit and Banking*. 1979. Vol. 11. No. 3. P. 311-325.

Джерелюк Ю. О.,
*д.е.н., професор, професор кафедри
менеджменту, маркетингу і туризму,
Херсонський національний технічний університет,
м. Хмельницький, Україна*

МЕТОД ОЦІНЮВАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ РИЗИКІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

У сучасних умовах зростають маркетингові ризики. Ця обставина обумовлює необхідність пристосування маркетингової діяльності підприємств до динамічних змін зовнішнього середовища. Невизначеність є джерелом будь якого ризику, в тому числі і маркетингового, зумовлена в першу чергу через недостатність інформації. Ключовою проблемою управління маркетинговими ризиками є вибір методів їх оцінювання, визначення ймовірності настання кожного ризику та оцінка можливих наслідків [1].

Оцінювання маркетингових ризиків є важливим аспектом управління підприємством, оскільки воно дозволяє виявити потенційні проблеми та розробити стратегії для їх подолання. Існують різні методи оцінювання маркетингових ризиків, які можуть використовуватись залежно від конкретних умов і потреб підприємства. Для оцінки маркетингових ризиків доцільно обрати статистичні методи, оскільки саме в статистиці розрахунки ймовірності дозволяють оцінити невизначеність в числовій формі, що є вагомим аргументом для прийняття виважених маркетингових рішень. Для оцінки маркетингових ризиків можна виділити дві групи статистичних методів: кількісні методи, які дозволяють отримати ймовірнісну оцінку ризику та якісні методи, які дозволяють згрупувати ризики за категоріями: високі, середні та низькі. При кількісній оцінці ризиків підприємства найчастіше застосовують такі методи: статистичний аналіз, аналітичний, метод експертних оцінок та метод аналізу чутливості, метод аналізу ризику з використанням дерева рішень, метод аналогій [2].

Використання методу аналізу ієрархій у системі прийняття

маркетингових рішень на підприємстві дозволяє підприємствам комплексно оцінити маркетингові ризики та розробити ефективні стратегії для їхнього управління, що сприяє підвищенню стійкості та конкурентоспроможності на ринку.

Метод аналізу ієрархій дозволяє розкласти складні маркетингові рішення на більш прості та зрозумілі елементи. Це досягається шляхом створення ієрархічної моделі, яка включає цілі, критерії та альтернативи. Метод аналізу ієрархій активно використовує експертні знання та досвід, дозволяючи залучати думки експертів для оцінки важливості різних критеріїв та альтернатив; дозволяє проводити кількісну оцінку і порівняння різних альтернатив на основі їх внеску в досягнення поставленої мети.

Маркетингові ризики виникають за рахунок впливу зовнішніх і внутрішніх маркетингових чинників. Дані були зібрані за допомогою методу експертних оцінок щодо відношення власника/керівника до сприйняття ризику з шести маркетингових ризиків (цінові ризики – ризики, пов’язані з ціновою політикою; товарі ризики – ризики, пов’язані з товарною політикою; ризики розподілу (збутові) – ризики, пов’язані з політикою розподілу; ризики просування (комунікаційні) – ризики, пов’язані з політикою просування; ризики взаємодії з контрагентами і партнерами; ризик, пов’язаний з організацією маркетингової діяльності) на основі двох характеристик ризику: величини та ймовірності. Кожен ризик оцінювався за 5-бальною шкалою у діапазоні від 1 (незначний) до 5 (катастрофічний) для фактору наслідків та від 1 (дуже рідко) до 5 (дуже часто) для чинника ймовірності. Алгоритм методу MAI [2] має етапи, що опрацьовані та адаптовані до змісту та критеріїв оцінки маркетингових ризиків підприємств при дотриманні вимог до застосування методу. Було проведено попарне порівняння для наведених видів ризиків на основі обох критеріїв (ймовірність і значення). Зазначимо, що останнім етапом аналізу маркетингових ризиків було тестування якості результату аналізу шляхом перевірки узгодженості експертного рішення попарного порівняння судження, було розраховано значення індексу узгодженості та відношення

узгодженості.

Результати оцінювання маркетингових ризиків та перевірки узгодженості для обох критеріїв наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

Результати оцінювання маркетингових ризиків

Маркетингові ризики	Ймовірність ризиків	Величина ризиків	Глобальний пріоритет	Ранг
	Чисельне значення вектору пріоритету			
	0,442	0,558		
Цінові ризики	0,338	0,329	0,332	1
Товарі ризики	0,176	0,206	0,193	3
Ризики розподілу (збутові)	0,250	0,206	0,225	2
Ризики просування (комунікаційні)	0,085	0,111	0,100	4
Ризики взаємодії з контрагентами і партнерами	0,078	0,079	0,079	5
Ризики, пов'язані з організацією маркетингової діяльності	0,073	0,070	0,071	6
Індекс узгодженості $IY = 0,051$ <i>Відношення узгодженості $BV = 0,046$ (або 4,6%)</i>		Індекс узгодженості $IY = 0,023$ <i>Відношення узгодженості $BV = 0,021$ (або 2,1%)</i>		

Розраховані коефіцієнти вагомості обох компонентів ризику показали, що величина (55,8%) розглядається керівниками підприємств як найважливіший критерій оцінки маркетингового ризику. Дослідження показало, що при показнику 33,2% ризики, пов'язані з ціновою політикою оцінено як найбільш значущий маркетинговий ризик; ризики, пов'язані з політикою розподілу, із загальним показником 22,5% посіли друге місце, третє – ризики, пов'язані з товарною політикою (19,3%); ризики, пов'язані з політикою просування займають четверте місце; ризики взаємодії з контрагентами і партнерами – п'яте; ризики, пов'язаний з організацією маркетингової діяльності є останнім у списку із загальним показником 7,1%. Отже, результати оцінки маркетингових ризиків на основі методу аналізу ієрархії дозволяють здійснити ранжування величини та ймовірності настання маркетингових ризиків.

Література

1. Лабурцева О. І. Ризики в маркетингу : підручник. Київ : Київ. нац.

торг.-екон. ун-т, 2019. 476 с. URL: <http://surl.li/jeuhkq>

2. Окландер Т. О. Статистичні методи оцінки маркетингових ризиків підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету. Серія : Економічні науки*. 2012. № 2. Т. 1. С. 167-175. URL: <http://surl.li/wdcobx>

Донець Я. І., здобувач
Науковий керівник: Акименко О. Ю.,
д.е.н., доцент, професор кафедри
економіки, обліку і оподаткування,
Національний університет «Чернігівська політехніка»,
м. Чернігів, Україна

СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ ЯК СТРИМУЮЧИЙ ТА ЗАОХОЧУВАЛЬНИЙ ФАКТОРИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕРЕДОВИЩА

Фіскальна політика, виступаючи основою економічної політики держави, нерозривно пов'язана з її соціальною, культурною та моральною складовими, що робить її інструментом для вирішення найважливіших соціально-економічних проблем [1, 2]. Вплив системи оподаткування на розвиток підприємництва є багатогранним і може мати як стримуючий, так і заохочувальний характер [3].

З одного боку, податки можуть стримувати розвиток підприємництва, що пояснюється наступними аспектами:

- високими податковими ставками – високі податки на прибуток, доходи фізичних осіб, додану вартість та інші збори можуть зменшувати прибутковість підприємств, призводячи до нерентабельного ведення бізнесу;
- складністю податкової системи – заплутана система оподаткування з численними податками, зборами та пільгами може бути складною для розуміння та ведення обліку та викликати непорозуміння у потенційних підприємців;

– нестабільністю податкового законодавства – часті зміни в податковому законодавстві роблять ведення бізнесу непередбачуваним, змушуючи підприємців витрачати час і ресурси на адаптацію до нових правил;

– неефективністю податкової адміністрації – неефективне адміністрування податків призводить до додаткових витрат і ускладнень для підприємців.

З іншого боку, система оподаткування може стимулювати розвиток підприємництва за рахунок: (1) податкових пільг – держава може надавати податкові пільги для певних видів діяльності, регіонів або категорій платників податків для стимулювання інвестицій, інновацій та створення робочих місць; (2) спрощення податкової системи – зрозуміла та прозора система оподаткування з чіткими правилами та мінімальним бюрократизмом може полегшити ведення бізнесу та заохотити нових підприємців; (3) стабільності податкового законодавства - передбачуване податкове законодавство, яке не змінюється часто, створює сприятливе середовище для довгострокового планування та інвестування; (4) ефективної та прозорої податкової адміністрації – прозорі дії податкових органів, доступність онлайн-сервісів для сплати податків та звітності можуть значно полегшити життя підприємців [4-6].

Важливо, щоб система оподаткування була збалансованою і враховувала як стримуючі, так і заохочувальні фактори. Держава має прагнути до створення сприятливого податкового клімату, який стимулює розвиток підприємництва, але при цьому забезпечує надходження необхідних коштів до бюджету за рахунок: (1) введення податкових пільг для малого та середнього бізнесу; (2) спрощення системи оподаткування для фізичних осіб-підприємців; (3) зниження податків на інновації та дослідження; (4) запровадження спеціальних податкових режимів для вільних економічних зон; (5) підтримки розвитку експорту за допомогою податкових стимулів.

Підвищення прозорості та підзвітності Державної податкової служби України є ключовим напрямком удосконалення податкової системи. Це передбачає забезпечення платників податків доступом до інформації про

діяльність органів ДПС, а також проведення публічних обговорень питань податкової політики [7-10].

Налагодження ефективної системи контролю, яка буде спрямована на попередження порушень та виявлення податкових шахрайств, разом з підвищенням свідомості громадян про важливість сплати податків, може слугувати підвищенню довіри до податкової системи та підтримці підприємництва.

Література

1. Огірко О., Крет І. Фіскальна політика держави: сутність та аналіз особливостей складових з їх компонентами. *Траєкторія науки*. 2018. Вип. 4(8). С. 2001-2008.
2. Оніщенко Г. Теоретичні засади фіскальної політики. *Фінансовий простір*. 2021. Вип. 2. С. 70-80.
3. Ревенко О. В. Вплив податкових факторів на результати діяльності підприємства. *Ефективна економіка*. 2021. № 8. DOI: 10.32702/2307-2105-2021.8.78
4. Реформування податкової системи України – як спосіб вирішення податкових колізій. URL: https://minjust.gov.ua/m/str_6905 (дата звернення: 18.06.2024).
5. Карпова Т. С. Механізм ефективного функціонування підприємств: податковий аспект. *Економіка і організація управління*. 2020. № 39. С. 121-132.
6. Клочковська В. О. Сучасні особливості оподаткування в Україні. *Економіка і організація управління*. 2021. № 2 (42). С. 86-93.
7. Податковий кодекс України: Закон від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення: 18.06.2024).
8. Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо особливостей податкового адміністрування податків, зборів та єдиного внеску під час дії воєнного, надзвичайного стану : Закон України від 12.05.2022 р. № 2260-IX. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/> (дата

звернення: 18.06.2024).

9. Про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо покращення інвестиційного клімату в Україні) : Пояснювальна записка до проєкту Закону України. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/GH45400A?an=29> (дата звернення: 18.06.2024).

10. Акименко О. Ю., Співак В. О., Донець Я. І., Яценко Я. А. Удосконалення податкової системи України : можливості імплементації зарубіжного досвіду. *Modern strategies of global scientific solutions : V International scientific and practical conference, Stockholm, Sweden, December 27-29, 2023. Stockholm, Sweden, 2023. P. 107-110.*

Дюк Р. І., здобувач
кафедри фінансових ринків та технологій
Науковий керівник: Белінська Я. В.,
д.е.н., професор, професор кафедри
економіки та економічної безпеки,
Державний податковий університет,
м. Ірпінь, Україна

КІБЕРРИЗИКИ В ДІЯЛЬНОСТІ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ

На тлі зростаючої цифровізації спостерігається зростання ризиків, пов'язаної з кіберзлочинами, які суттєво почастишали за останні два десятиліття, особливо починаючи з 2020 р. Фінансовий сектор дуже вразливий до кіберризиків: майже п'ята частина всіх інцидентів кібератак стосується фінансових компаній. Певною мірою, це обумовлено тим, що операційна стійкість фінансових установ і організацій з платформною бізнес моделлю залежить від ІТ-провайдерів, що підвищує ризик вторинних ефектів кібератак.

Серйозні кіберінциденти у великих фінансових установах, особливо з платформною бізнес моделлю можуть становити гостру загрозу для макрофінансової стабільності через втрату довіри до фінансових установ, збій у

їх роботі та неможливість доступу до критично важливих послуг та передачу ризиків до інших установ і організацій через їх технологічну та фінансову взаємопов'язаність. Хоча кіберінциденти досі не були системними, експерти оцінюють ризики екстремальних прямих втрат вартості компаній до 2,5 мільярда доларів [1]. Непрямі втрати фінансових установ від кібератак також можуть бути досить значними і вони, як правило, перевищують прямі збитки компаній. За спостереженнями, кібератаки призводять до падіння котирувань на фондовому ринку та спричиняють відплив депозитів із невеликих банків після кіберінциденту. Специфіка платформної моделі робить наслідки кібератак для фінансових компаній особливо руйнівними, що актуалізує завдання посилення їх кібербезпеки та підвищення операційної стійкості.

Відтак масштабна кібератака на велику системну фінансову установу може підірвати довіру до всієї фінансової системи країни, тому центральні банки та органи фінансового регулювання класифікують кібербезпеку як суттєвий ризик. Європейська рада з системних ризиків, Рада з нагляду за фінансовою стабільністю США та Комітет з фінансової політики Банку Англії визнали кіберризик джерелом системного ризику фінансового сектору [2; 3]. Кібербезпека центральних банків та органів фінансового регулювання є критично важливою для фінансової стабільності та стійкості фондового ринку. Наприклад, у січні 2024 року обліковий запис Комісії США з цінних паперів і бірж було зламано, і було опубліковано шахрайське оголошення щодо схвалення біткойн-біржового фонду, що призвело до підвищення волатильності ринку [1]. Загалом, однак, кількість кібератак на подібні установи залишається на відносно низькому рівні від 10 до 20 інцидентів на рік.

Центральні банки та органи фінансового нагляду враховують кібернетичний ризик у звітах про фінансову стабільність та наглядових стресових тестах. У 2021 році голова Федеральної резервної системи США Джером Х. Пауелл зазначив, що «основний ризик, за яким ми ретельно стежимо зараз, – це кібернетичний ризик» [2]. Активно займаються кібербезпекою Банк

Франції (2022), Банк Мексики (2022), ЄЦБ (2022), Міністерство фінансів США (2022) та Банк Канади (2023). У 2022 році Банк Англії запустив кібернетичні стресові тести як додатковий інструмент своєї політики операційної стійкості, а в березні 2024 р. Комітет з фінансової політики Великобританії опублікував макропруденційний підхід до забезпечення операційної стійкості фінансових установ – інвесторів на фондовому ринку, який враховував кібернетичні ризики [2]. Європейський центральний банк планує провести тематичний стресовий тест на кіберстійкість банків у 2024 році. МВФ активно допомагає країнам боротися з кіберризиками через Програми оцінки фінансового сектору, а також інші ініціативи – навчальні курси, семінари та технічну допомогу. МВФ також розробив сукупність засобів контролю за кіберризиками, що включає модель регулювання, інструмент оцінки ризиків, наглядовий технологічний документ і керівництво з нагляду.

Зважаючи на зростаючі кібератаки, розвитку потребують політика та система управління кіберризиками. Відтак активізувалися глобальні зусилля щодо пом'якшення кібернетичних ризиків у фінансовому секторі, що зафіксовано у опублікованих політичних документах та рекомендаціях щодо підвищення стійкості фінансових установ до кіберзагроз. Для підвищення кібербезпеки фінансових установ, що функціонують на основі платформної бізнес моделі необхідно розробити та впровадити комплексну стратегію управління кіберризиками, а саме: регулярно оновлювати свої системи та технології для захисту від нових кіберзагроз; проводити навчання персоналу з питань кібербезпеки; мати план реагування на кіберінциденти; розробити та впровадити чіткі та послідовні правила управління кіберризиками; співпрацювати з фінансовими регуляторами та іншими зацікавленими сторонами для обміну інформацією та найкращими практиками.

Фінансові компанії також використовують кіберстрахування. Але 60% страхових полісів у США мають ліміт покриття менше 1 млн. дол. США; майже всі мають покриття менше 10 млн. дол.

Література

1. G-7 Fundamental Elements for Effective Assessment of Cybersecurity in the Financial Sector. *Group of Seven*. 2017. URL: <https://assets.publishing.service.gov.uk/media/63dcd7e58fa8f57fbfff3db9/2017-10-26-g7-fundamental-elements-cybersecurity-data.pdf>.
2. Bank of England. 2023. Systemic Risk Survey Results-2023 H2. London, United Kingdom. URL: <https://www.bankofengland.co.uk/systemic-risk-survey/2023/2023-h2>.
3. European Systemic Risk Board (ESRB). 2020. Systemic Cyber Risk. Fitch Ratings. Exploring Bank Cybersecurity Risk. URL: https://www.esrb.europa.eu/pub/pdf/reports/esrb_report200219_systemiccyberrisk~101a09685e.en.pdf.

Дяченко О. В., *здобувач*
 Науковий керівник: **Червінська Л. П.**,
д.е.н., професор, професор кафедри менеджменту,
Міжрегіональна академія управління персоналом,
м. Київ, Україна

РИЗИКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

Ризики є невід’ємною частиною діяльності будь-якого промислового підприємства. При цьому, сформовані нестабільні умови ринку, жорстке конкурентне середовище, непередбачуваність учасників виробничих, технологічних, фінансових та інших процесів формують розуміння необхідності пристосування підприємств до умов невизначеності та небезпеки за допомогою розробки напрямів управління ризиками. Все це вимагає, насамперед, розуміння та ідентифікацію самих ризиків.

Зважаючи на особливості функціонування промислових підприємств, серед наявних класифікацій ризиків їх діяльності необхідно виділити наступні групи ризиків промислового підприємства:

- ризики, характерні для країни в цілому, – ризики, зумовлені труднощами в соціально-економічній і політичній сфері держави, а так само ризики, пов'язані з тиском (санкціями) з боку інших держав;

- ризики, що мають стратегічний характер, – прийняття стратегічних рішень, що впливають на майбутнє суспільства, які не в повній мірі враховують зовнішні або внутрішні особливості середовища;

- ризики, що виникають на досліджуваному галузевому ринку;

- виробничо-технічні ризики – позапланові зупинки роботи основного виробничого обладнання;

- ризики, пов'язані зі змінами в законодавчих актах, – зміна законодавчої бази та нормативних правових актів;

- фінансово-економічні ризики відсоткові і монетарні ризики;

- ризики, пов'язані з діяльністю персоналу організації, – ризики, пов'язані з виникненням аварій і позаштатних ситуацій з вини персоналу;

- ризики екологічного характеру – ризики, безпосередньо пов'язані з надання об'єктами підприємства негативного впливу на навколишнє природне середовище та нанесенням їй шкоди, а так само ризики, пов'язані з компенсацією цих втрат [1].

В умовах зовнішньої невизначеності та агресивності ризики можуть суттєво змінюватись і набувати нових ознак, що потребує додаткових зусиль для їх ідентифікації та оцінювання. Невизначеність у сучасному бізнесі постає як значний чинник економічних відносин, що диктує необхідність використання різних заходів прогнозування та зниження ступеня ризику. Окрім цього, необхідно враховувати той факт, що сучасна постіндустріальна економіка характеризується надзвичайно прискореною зміною виробничо-технологічних та організаційно-технічних умов діяльності виробничих корпорацій, що дозволило П. Друкеру назвати її «епохою без закономірностей» [2]. У сукупності з високою нестійкістю товарних та фінансових ринків це зумовлює зростання невизначеності та ініційованого нею ризику як на макрорівні, так і на мікрорівні.

Слід також враховувати, що специфіка виробничої сфери підприємства не дозволяє ефективно використовувати відпрацьовані та добре зарекомендовані себе в перерахованих вище сферах діяльності методи оцінки та управління ризиком. У цьому відзначимо такі обставини:

- ситуація, що складається на ринках, як правило, суттєво нестабільна і не може бути адекватно задана жодним із відомих законів розподілу, що виключає безпосереднє використання в описі ризику статистичних законів;

- існуючий математичний інструментарій не може повною мірою замінити неформальний (і, насамперед, якісний) аналіз ризику та можливих загроз виробничій сфері підприємства. Вивчення характеру невизначеності та ініційованих нею ризиків з метою подальшого демпфування ймовірних загроз та їх усунення в даний час є більш продуктивним, ніж прагнення представити його у вигляді деякого числа, що відповідає, наприклад, ймовірності виникнення втрат;

- власники та менеджери не так прагнуть отримати дані про величину ризику, скільки отримати рецепти управління ним. Тому вони потребують інструментів, які забезпечують зниження невизначеності та підвищення надійності прогнозу результатів виробничо-комерційної діяльності підприємства.

Здійснений аналіз найбільш поширених класифікацій ризиків промислового підприємства особливо в умовах невизначеності, які наводяться різними науковцями, показує, що всі вони більшою або меншою мірою враховують особливості функціонування промислового підприємства, але не всі мають практичне значення, що ускладнює їх застосування в процесі управління ризиками на рівні промислового підприємства [3]. Сучасне ж економічне середовище волатильності та невизначеності диктує свої пріоритети у розстановці та реалізації завдань управління промислових підприємств. Саме це, а також необхідність розроблення інструментарію виявлення, оцінювання, упередження та ліквідації негативних наслідків ризиків діяльності промислового підприємства, залишають дане питання актуальним і надалі.

Література

1. Treiman M. G., Varygina O. S. Methods for assessing and managing risks at a resource supplying enterprise. *NRU ITMO. Series Economics and Environmental Management*. 2017. Vol. 4. PP. 64-73.
2. Drucker P. Effective management. Economic problems and optimal solutions. 2001. 288 p.
3. Ідобаєва А. Л. Сутність та ризики у діяльності промислових підприємств. *Інвестиції: практика та досвід*. 2021. № 1. С. 71-76.

Кваша Т. К.,
науковий співробітник
відділу державних фінансів,
ДУ «Інститут економіки
та прогнозування НАН України»,
м. Київ, Україна

ІНСТРУМЕНТИ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ США ПІД ЧАС І ПІСЛЯ ВОЄН

З огляду на триваючу війну в Україні, пов'язані з нею геополітичні потрясіння та енергетичну кризу, досвід зарубіжних країн щодо заходів фінансової політики під час воєн, криз та для повоєнного економічного відновлення є особливо доречним для нашої країни. Історичні дані показують, що післявоєнні періоди можуть бути руйнівними, з різкими коливаннями економічної активності та інфляції, зростанням державного боргу.

Інструменти фінансової політики стосуються державного бюджету – його доходів і видатків, які уряд може регулювати за допомогою фінансової політики. Запозичення можуть збільшити наявний капітал в країні та використані для підтримки економічного зростання або витрат уряду у кризові періоди і, таким чином, вони є альтернативним джерелом фінансування урядових витрат.

Основні війни США – Громадянська війна 1861-1865 років, Перша та Друга світові війни характеризувалися різким збільшенням державних витрат, підвищенням рівня федерального боргу, значним грошовим уповільненням та інфляцією. Грошова підтримка закупівлі військових матеріалів і виплат військовослужбовцям була характерною рисою цих воєн [1].

Під час Громадянської війни були збільшені тарифні ставки на імпорتنі товари та введені нові податки на доходи і різноманітні вітчизняні товари. Закон про внутрішні доходи 1862 року створив Бюро внутрішніх доходів і передбачив нові акцизи на товари та низку інших податків; наступний акт про доходи 1864 р. підвищив ставки податків і штрафи за недотримання законодавства про оподаткування. Однак більша частка витрат федерального уряду була фінансована боргом, у тому числі за рахунок безпроцентного боргу, випущеного дрібними номіналами – так звані зелені банкноти, які можна було використовувати для сплати податків, погашення приватних боргів і купівлі процентних облігацій, але їх не можна було обміняти на золото чи срібло. Загалом уряд випустив 430 мільйонів зелених доларів США, що становить приблизно третину загальної грошової маси [2].

Під час Першої світової війни були введені додаткові акцизи, податок на надприбутки компаній і податок на майно, збільшені податки на прибуток домогосподарств, доходи фізичних осіб, корпорацій. Резервні банки були залучені до продажу державних цінних паперів банкам і населенню, вони заохочували свої банки-члени купувати цінні папери казначейства.

Під час Другої світової війни уряд збільшив різні акцизи, підвищив податкові ставки та розширив базу оподаткування корпоративних і особистих доходів і спадщини. Федеральна резервна система (далі – ФРС) купувала великі обсяги державних цінних паперів. підтримувала конкретну прибутковість коротко- та середньострокових казначейських цінних паперів і забезпечувала максимальну ринкову прибутковість довгострокових казначейських облігацій.

Величезне зростання федеральних витрат і грошової маси відбулося, коли більша частина виробничих потужностей США була спрямована на

виробництво військової техніки. Щоб не допустити значної інфляції Законом про надзвичайний контроль над цінами у січня 1942 року було створено Управління з управління цінами, яке мало повноваження встановлювати граничні величини на всі ціни, окрім сільськогосподарських товарів. Контроль був особливо ефективним для стримування інфляції у період з квітня 1943 року по червень 1946 року, коли суворе дотримання норм Закону обмежило рівень інфляції лише 2,3% на рік проти 10,7% у 1942 році.

Після війни фінансова та монетарна політика стала жорсткішими. Остання велика операція державного фінансування відбулася у 1945 році. ФРС продовжувала контролювати прибутковість казначейських цінних паперів, яка залишалася на рівні або нижче встановленого граничного значення, незважаючи на рівень інфляції, що наближався до 20%. Принаймні частково у відповідь на високу інфляцію ФРС скасувала прив'язку казначейства до вексельної ставки у липні 1947 р. Проте прив'язки до інших коротко- та середньострокових цінних паперів, а також поріг у 2,5% прибутковості за довгостроковими облігаціями, були збережені. ФРС, завдяки своїй прихильності підтримувати дохідність казначейських облігацій на низькому та стабільному рівні, підвищила резервні вимоги до банків і знову запровадила правила військового часу щодо споживчих кредитів у розстрочку у 1948 році [3]. Крім того, уряд спонукав населення до зберігання грошей, контролював рівень заробітної плати та ціни.

Фінансовий дефіцит різко скоротився у 1946 році, а федеральний бюджет був із профіцитом протягом 1947-1949 років. Темпи зростання грошової маси сповільнилися і стали негативними на початку 1948 року. Як рівень цін, так і грошова маса почали зростати на початку 1950 років. Дохідність казначейських векселів також почала зростати, і ФРС здійснила покупки на відкритому ринку, щоб запобігти росту прибутковості середньострокових та довгострокових казначейських облігацій.

Отже, під час воєн використовувалися переважно інструменти фінансової політики, а у повоєнний період – комбінація монетарної та фінансової політики.

Література

1. Kliesen K. L., Wheelock D. C. The COVID-19 Pandemic and Inflation: Lessons from Major US Wars. *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*. 2023. Vol. 105. № 4. P. 234-260. URL: <https://files.stlouisfed.org/files/htdocs/publications/review/2023/06/03/the-covid-19-граничногопандемік-і-інфляційні-уроки-з-великих-війн-сша.pdf>
2. Rockoff H. War and Inflation in the United States from the Revolution to the First Iraq War. National Bureau of Economic Research Working Paper 21221, 2015.
3. Historical Parallels to Today's Inflationary Episode: The Council of Economic Advisors report, is dated July 6, 2021. URL: <https://www.whitehouse.gov/cea/written-materials/2021/07/06/historical-parallels-to-todays-inflationary-episode/> .

Кічурчак М. В.,
д.е.н., професор, професор
кафедри економіки України,
Львівський національний університет
імені Івана Франка,
м. Львів, Україна

ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ПІДПРИЄМСТВ У СЕКТОРІ ІНФОРМАЦІЯ ТА КОМУНІКАЦІЯ В УКРАЇНІ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

Початок російсько-української війни у 2014 р., викликана цим соціально-економічна криза, пандемія COVID-2019 та повномасштабне вторгнення у лютому 2022 р. посилили невизначеність діяльності підприємств у секторі інформація та комунікація (далі – СІК) в Україні та її регіонах, вплинувши та їхні фінансові показники. Виникає потреба в аналізі головних фінансових результатів підприємств у СІК за регіонами України під час агресивних дій

російської федерації.

У попередніх дослідженнях визначено, що активне впровадження інформаційно-комунікаційних технологій у виробництво суспільних благ підвищило його результативність та поліпшило взаємодію з їх споживачами [1, с. 10-11]. Крім того, показано, що діяльність суб'єктів підприємництва у СІК у країнах ЄС посилює позиції креативних індустрій та сприяє структурним змінам в економіці [2, с. 119-120; 3, с. 402-403]. З позиції необхідності забезпечення просторового розвитку та повоєнної розбудови креативної економіки в Україні та її регіонах специфіковано, що підприємці СІК можуть впливати на цей процес через надання інформаційно-комунікаційних послуг [4, с. 19; 5, с. 15]. Вважаємо, що потрібно оцінити стан фінансових результатів підприємств у СІК в регіонах України.

Згідно з таблицею 1, у 2014-2022 рр. прибуток до оподаткування підприємств у цьому секторі був чутливим до поточної соціально-економічної ситуації в Україні та її регіонах. Головними причинами цього є наявні підходи до стимулювання розвитку цього сектору у регіонах України, його місце і роль в економіці регіону, стан людського капіталу з відповідними знаннями предметної області тощо.

Таблиця 1

Динаміка прибутку до оподаткування підприємств у секторі інформація та комунікація за регіонами України*

Регіон	Прибуток до оподаткування підприємств у секторі інформація та комунікація, % до загального обсягу										Темпи зростання прибутку підприємств до оподаткування, % до попереднього року							
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	
Україна	4,82	3,11	2,81	3,83	3,57	3,43	4,40	3,18	5,33	107,1	103,3	182,5	105,0	125,0	99,4	107,1	103,3	
Область																		
Вінницька	0,02	0,02	0,03	0,03	0,03	0,03	0,06	0,03	0,07	181,9	213,2	109,2	130,4	133,8	156,0	181,9	213,2	
Волинська	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	89,7	79,6	119,5	188,0	256,1	59,0	89,7	79,6	
Дніпропетровська	0,06	0,04	0,04	0,05	0,07	0,06	0,08	0,07	0,10	96,8	127,5	156,4	167,4	102,5	109,2	96,8	127,5	
Донецька	0,02	0,01	0,01	0,45	0,31	0,09	0,01	0,00	0,00	80,3	94,8	8341,3	76,9	36,2	10,7	80,3	94,8	
Житомирська	0,01	0,01	0,01	0,01	0,00	0,00	0,01	0,00	0,01	107,9	87,3	128,0	107,1	98,9	154,6	107,9	87,3	
Закарпатська	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	121,0	107,3	138,4	118,9	167,4	99,1	121,0	107,3	
Запорізька	0,02	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,02	0,01	0,02	122,0	87,2	130,1	127,6	137,1	112,7	122,0	87,2	
Івано-Франківська	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,01	0,00	0,01	111,2	102,2	114,1	123,3	180,7	136,4	111,2	102,2	
Київська	0,04	0,01	0,02	0,05	0,01	0,02	0,02	0,01	0,02	60,8	160,6	311,7	29,4	181,6	96,5	60,8	160,6	
Кіровоградська	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	54,2	81,9	132,9	187,8	193,8	76,0	54,2	81,9	
Луганська	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	90,8	125,5	118,6	128,7	148,7	117,8	90,8	125,5	
Львівська	0,12	0,09	0,07	0,09	0,09	0,07	0,15	0,09	0,29	133,6	81,3	173,4	113,6	97,2	175,0	133,6	81,3	
Миколаївська	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,03	122,7	130,0	195,7	88,5	196,9	87,5	122,7	130,0	
Одеська	0,04	0,02	0,02	0,05	0,02	0,17	0,02	0,16	0,04	109,7	75,4	414,2	54,4	951,5	9,8	109,7	75,4	
Полтавська	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,03	87,5	248,0	94,2	115,7	153,2	90,5	87,5	248,0	
Рівненська	0,01	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	0,01	153,2	14,9	157,5	103,7	310,4	200,4	153,2	14,9	

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
Сумська	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	60,8	66,5	127,3	171,2	101,0	148,7	60,8	66,5
Тернопільська	0,01	0,01	0,00	0,00	0,01	0,01	0,01	0,01	0,02	91,3	71,3	122,4	232,6	171,7	56,4	91,3	71,3
Харківська	0,14	0,09	0,08	0,07	0,08	0,06	0,10	0,08	0,22	107,2	98,1	116,4	135,1	100,5	127,5	107,2	98,1
Херсонська	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	141,8	106,6	115,4	107,4	249,8	98,4	141,8	106,6
Хмельницька	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	226,8	37,9	260,8	145,0	84,1	139,1	226,8	37,9
Черкаська	0,00	0,00	0,01	0,01	0,01	0,02	0,03	0,01	0,04	150,3	142,0	361,8	98,2	183,7	134,4	150,3	142,0
Чернівецька	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	166,1	96,2	115,8	121,8	97,2	156,1	166,1	96,2
Чернігівська	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	0,01	108,9	96,7	119,7	135,4	172,2	98,9	108,9	96,7
м. Київ	4,27	2,74	2,48	2,98	2,87	2,84	3,81	2,67	4,37	106,7	103,4	160,9	108,5	128,5	104,1	106,7	103,4

* Примітка. Обчислено автором за даними джерела [6].

У 2014-2022 рр. підприємства цього сектора з Києва, Дніпропетровської, Львівської, Одеської та Харківської областей мали одні з найвищих показників прибутку до оподаткування серед інших областей України. У 2022 р. особливістю є те, у Львівській області частка прибутку зросла майже у тричі порівняно з 2021 р. Під час війни такі кардинальні зміни у розподілі прибутку до оподаткування підприємств у СІК за регіонами України спричинені підходами до оцінки безпеки діяльності та умовами релокації бізнесу.

Отже, в економіці України та її регіонах існувала суперечлива динаміка прибутку до оподаткування підприємств у СІК у 2014-2022 рр. Перспективи поліпшення фінансового становища суб'єктів господарювання у цьому секторі будуть зумовлюватися їхньою оцінкою ситуації на фронті, заходів соціально-економічної політики, стану ринку праці та попиту на цифрові послуги в Україні та за кордоном.

Література

1. Кічурчак М. Теоретико-методологічні засади впливу сектору інформаційно-комунікаційних технологій на відтворення суспільних благ у національній економіці. *Економічний простір*. 2021. Вип. 175. С. 7-12. DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/175-1>.

2. Кічурчак М. Структурні зміни в секторі інформації та комунікації в системі креативної економіки країн ЄС: досвід для України. *Економіка і прогнозування*. 2022. № 3. С. 115-130. DOI: <https://doi.org/10.15407/eip2022.03.115>.

3. Kichurchak M. Information and communication technologies sector development as a factor of forming creative industries in the European Union countries: experience for Ukraine. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*. 2023. № 1(48). С. 399-408. DOI: <https://doi.org/10.55643/fcaptp.1.48.2023.3934>.

4. Кічурчак М. Вплив сектору інформації та комунікації на просторовий розвиток і пост-воєнну відбудову креативних індустрій в економіці України. *Економічний форум*. 2023. № 1(3). С. 12-21. DOI: <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2023-3-2>.

5. Kichurchak M. Information and communication sector at the core of Ukraine's creative economy: assessing the structure of intercorrelations for sustainable development and postwar recovery. *Формування ринкової економіки в Україні*. 2023. Вип. 49. С. 3-18. DOI: <http://dx.doi.org/10.30970/meu.2023.49.0.4901>.

6. Державна служба статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>.

Клименко К. В.,
к.е.н., завідувач відділу бюджетної
політики та фінансів інституційних секторів економіки,
Савостьяненко М. В.,
старший науковий співробітник відділу бюджетної
політики та фінансів інституційних секторів економіки,
НДФІ ДННУ «Академія фінансового управління»,
м. Київ, Україна

МІЖНАРОДНІ ПІДХОДИ ДО ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТУ ПРОТИДІЇ УХИЛЕННЮ ВІД ОПОДАТКУВАННЯ У ГІРНИЧОДОБУВНІЙ ГАЛУЗІ: КЕЙС БОКСИТІВ

У гірничодобувному секторі державні доходи значною мірою залежать від точного визначення ціни та вимірювання обсягів мінеральних продуктів, але складнощі навколо ціноутворення виникають через різні фактори. З цією метою Організація економічного співробітництва та розвитку (далі – ОЕСР) в

листопаді 2023 р. розробила Практичні рекомендації щодо визначення цін на корисні копалини: система трансфертного ціноутворення для бокситів, (Determining the Price of Minerals: A Transfer Pricing Framework For Bauxite) [1] (далі – Практичні рекомендації).

Рекомендації побудовані на основі використання Принципу «вितягнутої руки» – міжнародного стандарту, який визначає трансфертні ціни для цілей оподаткування корпоративного прибутку мультинаціональних компаній (далі – МНК) та податковими органами. Коли незалежні підприємства здійснюють операції між собою, умови їхніх комерційних і фінансових відносин зазвичай визначаються ринковими силами. Однак, коли пов'язані підприємства здійснюють операції між собою, на їхні комерційні та фінансові відносини можуть не впливати безпосередньо зовнішні ринкові сили тією ж мірою, як на операції між незалежними підприємствами. Отже, для цілей визначення корпоративного податку прибутки пов'язаних підприємств можуть бути скориговані для того, щоб забезпечити дотримання принципу «вितягнутої руки», тобто умов комерційних і фінансових відносин, які вони очікують знайти між незалежними підприємствами за порівнянних обставин.

Існують три основні фактори порівнянності або економічно значущі фактори, які особливо актуально враховувати при застосуванні методу порівнянної неконтрольованої ціни (далі – ПНЦ) до сценаріїв, пов'язаних із продажем корисних копалин пов'язаними сторонами. Це: 1. Характеристики продукту, такі як фізичні характеристики та якість товару. 2. Економічні обставини, які існували на момент укладення угоди купівлі-продажу, тобто період дії угоди. 3. Договірні умови, такі як кількість транзакцій, умови транспортування, умови оплати, страхування, котирувальні періоди, обмін іноземної валюти, а також плата за обробку та переробку [1].

У табл. 1-2 наведено огляд країн, які найбільше виробляють і споживають боксити. Найбільшим виробником бокситів є Австралія, а найбільшим експортером – Гвінея, причому продукт переважно продається до Китаю.

Таблиця 1

Видобуток і запаси бокситів (тис. т) [2]

Країна	2020	2021	2022	Запаси
Австралія	110 000	103 000	102 000	5 100 000
Китай	92 700	90 000	90 000	710 000
Гвінея	86 000	86 000	86 000	7 400 000
Бразилія	31 000	33 000	33 000	2 700 000
Індія	20 200	17 400	17 000	660 000
Індонезія	20 800	21 000	21 000	1 000 000
Ямайка	7 550	5 950	3 900	2 000 000

Китай є найбільшим у світі споживачем бокситів (для виробництва глинозему), за ним йде Австралія, як наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Видобуток глинозему (тис. т) [3]

Країна	2020	2021	2022
Китай	73 100	75 200	76 000
Австралія	20 800	20 400	20 000
Бразилія	10 300	12 000	11 000
Індія	6 560	7 000	7 400
Росія	2 870	3 050	3 100
Ямайка	1 620	1 160	480
Саудівська Аравія	1 810	1 920	2 000

Боксит – це мінерал, який цінується за вміст оксиду алюмінію (глинозему), при цьому переважна більшість бокситів використовується для виробництва алюмінію. Історично це означало, що попит на боксити був тісно пов'язаний з виробництвом глинозему, а згодом і алюмінію. Однак з 2010 року зв'язок між бокситами, глиноземом і алюмінієм почав розходитися з ряду причин. Наприклад, відбувся перелом у співвідношенні цін на глинозем та алюміній, оскільки витрати на глинозем, наприклад каустичну соду, зросли, тоді як попит на алюміній, навпаки, знизився через вторинний ринок переробки алюмінію, який був менш інтенсивним, ніж виробництво нового алюмінію.

Як показано в табл. 1-2, більшість країн-виробників бокситів також виробляють глинозем. Такі країни, як Бразилія, Ямайка, Індія та Індонезія, здебільшого виробляють боксити для внутрішньої глиноземної промисловості,

а іноді й для виплавки алюмінію. Вони експортують боксити мінімальної якості, якщо такі є. Австралія, Китай і Гвінея виділяються і домінують на ринку бокситів-глинозему.

Рекомендації ОЕСР можуть впроваджуватись в Україні шляхом удосконалення вітчизняного податкового законодавства, а також підвищення свідомості та навичок у сфері оцінки ринкової вартості корисних копалин. Це забезпечить ефективне та справедливе оподаткування в гірничодобувній галузі та збереже стабільність податкових надходжень до державного бюджету.

Література

1. Determining the Price of Minerals: A Transfer Pricing Framework For Bauxite. URL: <https://www.oecd.org/tax/determining-the-price-of-minerals-91c16436-en.htm>
2. United States Geological Survey. (2021). Bauxite and alumina. URL: <https://pubs.usgs.gov/periodicals/mcs2021/mcs2021-bauxite-alumina.pdf>
3. United States Geological Survey. (2023). Bauxite and alumina. URL: <https://pubs.usgs.gov/periodicals/mcs2023/mcs2023-bauxite-alumina.pdf>

Кравченко О. М., аспірант
 Науковий керівник: **Васильченко М. І.,**
к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту і логістики,
Національний університет «Полтавська політехніка
імені Юрія Кондратюка»,
м. Полтава, Україна

МАРКЕТИНГОВИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМИ СИСТЕМАМИ В УМОВАХ ЇХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ТА НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

Сьогодні всі без виключення суб'єкти господарювання, як досить складні соціально-економічні системи, функціонують у світі постійних змін та

невизначеності. Тому єдиною умовою виживання таких систем у нестабільному бізнес-середовищі та відповідного забезпечення їх стійкості на ринку є необхідність постійного впровадження інновацій. Відтак, підприємства різних сфер і напрямів діяльності, незалежно від масштабу ведення бізнесу, можуть обирати для себе один із двох напрямів свого інноваційного розвитку. З одного боку, розробка інновацій та їх подальше впровадження може бути обумовлена потребами господарюючого суб'єкта та його стратегією розвитку, а з іншого – інновації можуть формуватися під впливом потреб ринку і за допомогою певних нововведень підприємство прагне найбільш повною мірою задовольнити ці об'єктивно існуючі потреби.

Безумовно, саме другий напрям є найбільш перспективним, оскільки він орієнтований на забезпечення ефективної діяльності підприємства чи організації у довгостроковій перспективі. Все це, на наш погляд, обумовлює необхідність формування нового механізму взаємодії товаровиробників і споживачів на основі узгодження інтересів обох сторін, в основу якого має бути покладено маркетинговий підхід [1].

Головною ідеєю такого підходу до управління соціально-економічними системами є орієнтація окремого суб'єкта господарювання на потреби, цінності та внутрішні мотиви цільової аудиторії, а також на постійний моніторинг ситуації, що склалася на ринку, тому особливу увагу у даному контексті необхідно приділяти таким чотирьом ключовим елементам, як:

- дослідження ринку – передбачає необхідність ґрунтовного вивчення споживачів, конкурентів і тенденцій розвитку ринку з метою визначення тих продуктів і послуг, які дійсно потрібні для певного сегменту ринку;

- стратегічне планування – означає необхідність розробки довгострокових стратегій розвитку, що враховують як внутрішні ресурси підприємства, так і зовнішні чинники ринку;

- інновації (зокрема, постійне удосконалення продуктів, послуг та бізнес-процесів на рівні окремого суб'єкта господарювання) – дозволяють підприємству зберігати цінність продукції та послуг для споживачів і своєчасно

реагувати на щонайменші зміни в ринковому середовищі;

- комунікація із ринком – передбачає необхідність застосування таких ефективних маркетингових комунікацій, як реклама, PR, прямий маркетинг та інші засоби взаємодії зі споживачами.

У ході проведення даного дослідження нами було виявлено, що невизначеність ринкового середовища вимагає від сучасних підприємств гнучкості, застосування інноваційного підходу, глибокого розуміння потреб споживачів та постійної готовності до швидких змін.

З огляду на це, використання маркетингового підходу до управління діяльністю підприємств неодмінно сприятиме:

- більш швидкому реагуванню на зміни, оскільки постійний моніторинг ринку дозволяє швидко реагувати на нові тенденції розвитку останнього та своєчасно корегувати обрану стратегію розвитку з урахуванням нових умов ведення господарської діяльності;

- впровадженню ризик-менеджменту, тобто здійсненню ідентифікації та аналізу ризиків, що виникають в процесі діяльності підприємства з метою мінімізації негативних наслідків від непередбачуваних подій;

- підвищенню адаптивності господарюючого суб'єкта до нових умов ринку;

- інноваційному розвитку підприємства чи організації та відповідному забезпеченню конкурентоспроможності останніх.

Цілком погоджуючись із багатьма представниками сучасної наукової спільноти [1; 2], вважаємо, що саме маркетинговий підхід може сприяти інноваційному розвитку через:

- аналіз потреб споживачів – вивчення змін у потребах та перевагах споживачів допомагає створювати продукти, що відповідають актуальним вимогам ринку;

- розвиток нових ринків – пошук та освоєння нових ринкових ніш, що можуть стати джерелом додаткових доходів для підприємства.

Узагальнюючи викладене, можемо зробити висновок про те, що

маркетинговий підхід до управління соціально-економічними системами в умовах невизначеності та інноваційного розвитку є необхідним для успішного функціонування сучасних підприємств, оскільки він забезпечує адаптивність, гнучкість та інноваційність, і дозволяє підприємствам ефективно реагувати на зміни ринкового середовища та зберігати конкурентоспроможність. Успішне впровадження маркетингового підходу в управління діяльністю підприємств потребує застосування системного підходу, що включає постійний моніторинг ринку, стратегічне планування, впровадження інновацій та ефективну комунікацію з ринком, що в кінцевому підсумку дозволить кожному суб'єкту господарювання досягати високих результатів в умовах сучасної економіки.

Література

1. Лукан О. М. Аналіз ефективності маркетингової діяльності підприємства. *Вісник КНТЕУ*. 2014. № 5. С. 42-52.
2. Полінкевич О. М. Управління складовими безпеки підприємницьких систем в умовах цифровізації. *Цифрова економіка: тренди та перспективи: матеріали Міжнар. наук.-практ. конференції (Тернопіль, 25 жовтня 2018 р.)*. Тернопіль: Осадца Ю. В., 2018. С. 108-109.

Кричевська Т. О.,
д.е.н., старший науковий співробітник,
провідний науковий співробітник відділу економічної теорії,
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»,
м. Київ, Україна

КРИПТОАКТИВИ, WEB3 ТА МЕТАВСЕСВІТ: ЯКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНУ РЕАЛЬНІСТЬ МОЖЕ ВТІЛИТИ ЇХ ВЗАЄМОДІЯ?

Криптоактиви, Web3 та метавсесвіт претендують на роль провідників соціально-економічних взаємодій майбутнього. З одного боку, це три окремих концепції, з іншого – вони частково використовують спільні інноваційні

технології, перетинаються і стають будівельними блоками одні для одних, і всі вони позиціонуються як такі, що розширюють свободу і можливості людини.

Криптоактиви – це цифрове представлення цінності або прав, які можуть передаватися та зберігатися в електронному вигляді за допомогою технології розподіленого реєстру або подібної технології. Вони покликані звільнити користувачів від влади фінансових посередників і бар'єрів у русі цифрових цінностей між юрисдикціями [1].

Web3 – Інтернет, що спирається на блокчейн та керується розробниками та користувачами за допомогою токенів. Він має поєднати децентралізований дух *Web1* з передовими сучасними технологіями *Web2*, в якому панують технологічні гіганти, такі як Google, Apple, Amazon і Facebook. Автором терміну *Web3* вважається розробник блокчейн-платформи і криптовалюти Polkadot і співрозробник Ethereum Г. Вуд. Модель взаємодії між сторонами у *Web3* Г. Вуд описує так: інформація, яку ми вважаємо загальнодоступною, ми публікуємо; інформацію, яка, на нашу думку, потребує узгодження, ми поміщаємо до реєстру консенсусу; інформацію, яку ми вважаємо приватною, ми тримаємо в таємниці; зв'язок завжди здійснюється зашифрованими каналами і тільки з псевдонімами [2]. Венчурний капіталіст К. Діксон доводить, що криптомережі містять механізми, які не дозволять посередникам захопити владу над користувачами. *По-перше*, договір між криптомережами та їх учасниками забезпечується відкритим вихідним кодом. *По-друге*, вони контролюються механізмами «голосу» та «виходу». Учасники можуть вийти або залишивши мережу і продавши свої токени, або через форк (розгалуження) протоколу [3]. *Web3* має відкрити можливості вільного укладення угод великими групами людей і пропонує відповідь на впливовість Big Tech: користувачі можуть повернути собі контроль над своїми даними і своїм онлайн-життям, а також взяти участь у розподілі прибутків, які наразі забирають собі Big Tech [4].

Метавсесвіт за визначенням М. Болла, це «масштабна та взаємосумісна мережа віртуальних світів 3D-рендерінгу в режимі реального часу, які можуть

синхронно та постійно сприйматися фактично необмеженою кількістю користувачів з індивідуальним відчуттям присутності та з безперервністю даних, таких як ідентифікація, історія, права, об'єкти, комунікації та платежі» [5]. Наразі невідомо, чи буде він «відкритим» (побудованим на примітивах Web3), чи «закритим» – створеним на основі капіталоефективних та простих у використанні платформ Web2, але в будь-якому разі він обіцяє користувачу значно більше можливостей для різних видів діяльності і самовираження. Позаяк віртуальна реальність набагато агресивніша, ніж нинішній 2D-інтернет, і здатна збирати величезні обсяги поведінкових даних, включаючи сигнали мови тіла, відстеження очей та інші біометричні дані [6], природно, варіант відкритого метавсесвіту видається більш адекватним.

Втім, на сучасному етапі втілювані в межах цих концепцій механізми технологічної децентралізації взаємодій пропонують далеку від описаних візій реальність: 1) для будь-якої діяльності в соціальній мережі Web3 знадобляться токени, що створює загрозу гіперфінансіалізації, а оскільки самі токени є (і в разі поширення Web3 стануть ще більше) об'єктами шалених спекуляцій, передбачити наслідки цього дуже важко [7]; 2) неможливо помістити все у відкриту розподілену базу даних, де всі вузли можуть бути миттєво оновлені для відображення кожного нового набору транзакцій. Це створює багато можливостей для зростання нових посередників; 3) люди не захочуть і не матимуть технічної можливості масово виконувати роль вузлів у цьому складному децентралізованому світі, – цим займатимуться ті ж самі платформи; 4) поки що незрозуміло, які практичні додатки можна буде втілити у цьому новому світі – наразі це переважно додатки DeFi, що приваблюють обходом фінансового регулювання.

Література

1. Krychevska T. Categorization of cryptoprojects by role in the development of the metaverse scientific strategies in the context of global challenges: Proceedings of the I International Scientific-Practical Conference, on April 16, 2024. Kiev: NGO

- «International Association Of Scientists», 2024. P. 36-38. URL: <https://man.org.ua/>.
2. Dixon Ch. Why Decentralization Matters. *OneZero*. 2018. February 18. URL: <https://onezero.medium.com/why-decentralization-matters-5e3f79f7638e>.
3. Dixon Ch. Why Web 3 matters. *Twitter*. URL: [@cdixon](https://twitter.com/cdixon/status/1442201622281551876).
4. Waters R. Web3's messy vision of a tech future. *Financial Times*. 2021. December 23. <https://www.ft.com/content/f33aa1fe-7fde-4bf9-b89d-22c6455cf7af>.
5. Ball M. The metaverse and how it will revolutionize everything. New York, NY: Liveright Publishing Corporation, a division of W.W. Norton & Company, 2022. 336 p.
6. Metaverse and Money Decrypting the Future. *Citi GPS: Global Perspectives & Solutions*. 2022. March. URL: https://www.citifirst.com.hk/home/upload/citi_research/AZRC7.pdf.
7. Kelly J., Thornhill J. A sceptic's guide to crypto: the 'smart' money. How Silicon Valley bought into Web3. Audio transcript of the Tech Tonic podcast. 2022. August 23. URL: <https://www.ft.com/content/e095c79b-e66c-4482-9b52-87e6c9b936b3>.

Можарський Б. Л., здобувач
Науковий керівник: **Гончаренко М. Ф.**,
д.е.н., професор, віце-президент,
Міжрегіональна академія управління персоналом,
м. Київ, Україна

СУЧАСНІ УМОВИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В сучасних умовах постійно зростаючого рівня конкурентоспроможності на будь-якому ринку, управління рівня конкурентоспроможністю стає життєво важливим питанням – від ефективності такого управління залежить не стільки розмір прибутку та рівень конкурентоспроможності підприємства, скільки

питання подальшого розвитку, функціонування та виживання підприємства серед подібних та/або більш ефективних, дієвих, краще матеріально-технічно оснащених, тощо. Це особливо стосується будівельної сфери, кількість учасників та забудовників якої постійно збільшується, зважаючи на привабливість даної галузі для наявних та потенційних інвесторів. Як наслідок, ступінь конкуренції над ринком будівельних організацій неухильно зростає, а проблема забезпечення конкурентоспроможності стає нагальною проблемою кожної будівельної організації.

За результатами узагальнення виділено наступні основні особливості та чинники, від яких залежить рівень конкурентоспроможності та ефективності роботи підприємств будівельної галузі, які є специфічними для підприємств цієї галузі, а саме: використання будівельної продукції можливе лише за місцем її виробництва; існує прямий зв'язок між об'єктом виробництва будівельного підприємства та об'єктом земельних відносин; існує значна залежність від природних факторів, що може суттєво позначитись на тривалості технологічного циклу; низька швидкість обороту капіталу не надає змогу мобільно маневрувати коштами, що перебувають у господарському обороті підприємства; високовартісний характер об'єктів будівництва та тривалість технологічного циклу вимушує підприємства залучати фінансові ресурси у вигляді авансових платежів або кредитних ресурсів [1].

Наступною особливістю сучасності, в якій здійснюють свою діяльність будівельні компанії, є невизначеність, високий рівень турбулентності та постійні кризові явища (наприклад, світова фінансова криза, світова коронавірусна пандемія «COVID-19», триваюча повномасштабна військова агресія з боку росії, тощо). З урахуванням того, що процес будівельного виробництва формується під впливом великої кількості різних факторів, а сам цей процес є складною імовірнісною системою з динамічним характером розвитку, зовнішня невизначеність та ризиковість спричиняють додаткові суттєві загрози, ризики та складнощі, наслідком чого для будівельних організацій стають:

- залежність від невідконтрольних змін цін (наприклад, енергоресурси, поведінка бізнес-партнерів);
- складні та тривалі процедури прогнозування, які слід переглянути;
- великі запаси нереалізованої продукції, часте списання товару, суттєві знижки на товари та послуги;
- зниження виручки (причини: недостатньо потужностей, управлінського персоналу тощо);
- наявність активів, що не використовуються;
- відсутність можливості освоїти технологію виробництва, яка на практиці є основною та ефективною;
- наявність правильних рішень на найближчий період, але які завдають шкоди в довгостроковій перспективі;
- розбіжності та конфлікти між будівельною організацією та її партнерами [2];
- постійні відхилення від закладеного бюджету (відхилення від продажу, додаткові витрати) – однією з особливостей будівельної галузі виступає висока матеріаломісткість будівельних робіт та продукції, матеріали, як правило, займають більше половини у структурі всіх витрат будівельних організацій;
- скорочення обсягів фінансування та кредитування будівельної галузі, суттєве зниження купівельної спроможності населення та зміна планів щодо купівлі або інвестицій у нові об'єкти тощо;
- руйнування будівельної інфраструктури під час повномасштабної військової агресії.

Дослідження проблеми економічної діяльності підприємств будівельної галузі свідчать, що вітчизняні будівельні підприємства працюють в умовах відставання існуючої кошторисної нормативної бази проектування від організаційно-технологічних процесів у будівництві, що призводить до необґрунтованого визначення ціни виконання проектних робіт. Тому система кошторисних нормативів потребує подальшого удосконалення, що передбачає підвищення їхньої техніко-економічної обґрунтованості при одночасному

дотриманні принципів комерційного розрахунку [3].

Усі ці чинники та особливості змушують власників та менеджмент будівельних організацій удосконалювати конкурентні переваги, шукати шляхи підвищення своєї конкурентоспроможності, запроваджувати нові більш ефективні та дієві механізми та інструментарій управління конкурентоспроможністю.

Література

1. Метеленко Н. Г. Проблеми та орієнтири розвитку підприємств будівельної галузі в сучасних умовах господарювання. *Review of transport economics and management*. 2020. Вип. 4(20). С. 92-97.
2. Harvard Business Review. «HBR: 10 best articles. Methods of decision making», 2016. 117 р.
3. Ступнікер Г. Л. Оцінка ключових аспектів розвитку будівельних підприємств на ринку нерухомості. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2016. Вип. 6. Част. 3. С. 67-70.

Носова Н. І.,
 провідний інженер,
 ДУ «Інститут ринку і економіко-екологічних
 досліджень Національної академії наук України»,
 м. Одеса, Україна

ВПЛИВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ЧИННИКІВ У ПОВЕДІНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ НА БАЖАННЯ СПОЖИВАЧІВ ПРИДБАТИ ТОВАРИ У СИТУАЦІЇ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

Щодня кожен з нас стикається з проблемою вибору який складно здійснити при наявності великої кількості товарів, марок, брендів. Різні маркетингові ходи й акції роблять цей вибір ще складнішим. Певним чином на здійснення вибору впливають фактори, які можна поділити на культурні, соціальні, особистісні та психологічні. На кожного споживача у більшому або

меншому ступені може впливати кожен з цих факторів. В цілому поведінкову модель споживчих факторів, що впливають на вибір товару можна побачити на рис. 1.



Рис. 1. Поведінкова модель споживчих факторів, що впливають на придбання товару *

* Примітка. Розроблено автором.

На рис. 1 представлено основні мотиви, що впливають на рішення споживача придбати товар:

- 1 - ціна товару;
- 2 - склад продукту;
- 3 - свіжість продукту;
- 4 - умови зберігання;
- 5 - товарний вигляд;
- 6 - зручність упаковки;
- 7 - споживчі якості, корисність;
- 8 - наявність натуральних компонентів;
- 9 - реклама;
- 10 - наявність акцій і знижок;
- 11 - культура споживання;
- 12 - традиції.

Впродовж життя людина купує самі різні товари. Але на різних етапах людського життя міняються пріоритети й потреби, тому виробники товарів мають орієнтуватися на вікові групи, які будуть «націлені» на придбання їх товарів. Правильно вибрана цільова аудиторія може збільшити прибутки у рази. Вивчивши й проаналізувавши ці фактори, можна таким чином впливати на попит.

Кожна людина сприймає одну й ту ж ситуацію по-різному. Це пов'язано з вибірковою увагою, вибіркоким сприйняттям, вибіркоким запам'ятовуванням людини. У підсумку клієнт не завжди чує і бачить сигнали, які посилають йому виробники. Так, молоді люди будуть купувати щось стильне, модне, а люди, що вже мають якісь переваги та особисті смаки, намагаються їх дотримуватись.

При цьому у людей, що мають однаковий соціальний статус і навіть належать до аналогічної вікової категорії, може відрізнятися спосіб і стиль життя, що також певним чином впливає на їхні споживчі переваги.

Стиль життя має великий вплив на зацікавленість до подорожей і розваг, а також гастрономічних переваг. Останнім часом молоді люди все більше надають перевагу здоровому способу життя та споживанню екологічно чистих продуктів харчування. Іноді людині буває досить складно визначитись з тим, чого вона бажає, особливо зараз, коли ринок пропонує багато всього. Тоді виникає ситуація невизначеності.

Серед показників неспроможності вибрати – непропорційно великий час, потрібний людині для пошуку життєвого рішення у складній, проблемній ситуації, та нерозвинена здатність навчатися, засвоювати досвід помилок. Хтось орієнтується миттєво, хтось дуже повільно, і ця швидкість реагування на мінливі обставини дуже індивідуальна [1, с. 29].

Виробники мають враховувати поведінку споживачів щоб разом із продажем своїх товарів задовольнити їх споживні запити. Споживчі переваги – це поведінка споживачів, спрямована на задоволення потреб з отриманням максимальної користі для себе. Поведінка споживачів схильна до впливів як цінових, так і факторів якості товарів та надання сервісних послуг.

Рушійною силою до вибору певних товарів має мотивація, яка сягає досить високого рівня інтенсивності і змушує людину шукати засоби її задоволення. Дуже вдалий аналіз мотивації зобразив у своєму дослідженні Абрахам Маслоу, який зобразив ієрархічну систему потреб людини у вигляді піраміди. На першому етапі у людини має бути задоволення фізіологічних потреб (у диханні, їжі тощо), для забезпечення яких не потрібні дуже великі кошти. Згодом потреби збільшуються на житло, автомобіль, хорошу роботу та ін. Потім потреби зростають і виникає бажання мати престижне житло, автомобіль й інше. Зі зростанням потреб і бажань необхідно все більше і більше коштів. І лише на вершині піраміди, коли багато чого у житті досягнуто, у людини виникає бажання до самовираження, творчості, моральності, до чого власне має прагнути кожна людина і що є стимулом для її розвитку.

Література

1. Титаренко Т. М. Особистісний вибір: психологія відчаю та надії / за ред. Т. М. Титаренко. Київ : Міленіум, 2005. 336 с.

Олійник Н. М.,

*к.т.н., доцент, доцент кафедри економіки,
підприємництва та економічної безпеки,*

Король А. В.,

здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти,

Лиженкова Т. Р.,

здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти,

Херсонський національний технічний університет,

м. Хмельницький, Україна

ЕКОНОМІКА УКРАЇНИ У ВОЄННИЙ ЧАС

Воєнні конфлікти суттєво впливають на економіку країни, створюючи складні виклики та загрози для стабільного розвитку. Війна в Україні, яка розпочалася у 2014 році і загострилася в 2022 році, призвела до значних

економічних потрясінь.

Після 24 лютого 2022 року через військову агресію з боку росії та початку активної фази бойових дій в Україні більша частина бізнесу була фактично паралізована [1, с. 249]. Воєнні дії призвели до значних втрат у промисловому секторі та руйнування інфраструктури. Уражені підприємства, особливо в східних регіонах країни, знизили виробничі потужності. Руйнування транспортної інфраструктури ускладнило логістику, що негативно вплинуло на внутрішні та зовнішні економічні зв'язки. За даними статистики лише за перший місяць війни продовжили свою роботу та працювали без будь-яких обмежень 17% підприємств. Інші 30% змогли перейти на повну онлайн роботу, а всі решта – припинили свою роботу [2].

Воєнні дії також призвели до міграції населення, як внутрішньої, так і зовнішньої. Це викликало значні зміни на ринку праці, зокрема, дефіцит кваліфікованих кадрів у певних регіонах та галузях. Водночас, збільшилася потреба в реінтеграції військовослужбовців після завершення служби.

Реінтеграція військовослужбовців та переміщених осіб потребуватиме комплексних заходів, включаючи освітні програми, психологічну підтримку та сприяння у працевлаштуванні. Це сприятиме соціальній стабільності та зниженню напруги в суспільстві.

Проте навіть у таких умовах бізнес поступово адаптується. Підприємці завжди трансформуються, шукають нові можливості. Так, в травні 2022 року кількість підприємств, які повністю зупинили діяльність, скоротилася майже вдвічі порівняно з початком військових дій [3, с. 56-57].

Війна змусила Україну переорієнтуватися на нові економічні моделі. Значну роль почали відігравати сільське господарство та ІТ-сектор, які менш залежні від стабільної інфраструктури і можуть функціонувати в умовах конфлікту. Однак у сільськогосподарській сфері через воєнні дії більше 10% полів є недоступними для посіву, що суттєво знижує експортний потенціал України та державне бюджетування. Фермери відносно пристосувались до теперішніх умов та знаходять нові способи для зберігання та транспортування

необхідних матеріалів аби забезпечити максимальний врожай, але не всі змогли адаптуватись [2].

Україна розпочала низку економічних реформ для стабілізації ситуації. До них належать дерегуляція бізнесу, податкова реформа, та антикорупційні заходи. Мета цих реформ – створення сприятливого середовища для бізнесу та залучення іноземних інвестицій. Важливим аспектом економічної стратегії є підтримка малого та середнього бізнесу, який є гнучкішим та швидше адаптується до змін. Державні програми підтримки, пільгове кредитування та консультаційні послуги спрямовані на зміцнення цього сектора. Україна активно співпрацює з міжнародними організаціями та партнерами для залучення фінансової допомоги та експертної підтримки. Це дозволяє країні отримувати необхідні ресурси для відновлення та розвитку.

Після завершення активних воєнних дій пріоритетним завданням стане відбудова інфраструктури. Це включатиме реконструкцію зруйнованих об'єктів та модернізацію існуючих, що підвищить ефективність економіки. Інноваційні сектори, такі як ІТ та зелена енергетика, мають потенціал стати двигунами економічного зростання. Вкладення в ці галузі можуть забезпечити стійкий розвиток та підвищити конкурентоспроможність України на міжнародній арені.

Воєнні дії створили серйозні виклики для економіки України, але також відкрили нові можливості для реформ і розвитку. Економічна стійкість залежить від здатності адаптуватися до нових умов, здійснювати структурні реформи та активно залучати міжнародну підтримку. Перспективи відновлення пов'язані з відбудовою інфраструктури, розвитком інноваційних секторів та соціальною реінтеграцією. Важливо продовжувати працювати над зміцненням економіки, враховуючи уроки, отримані в умовах конфлікту, та використовуючи нові можливості для сталого розвитку.

Література

1. Олійник Н., Макаренко С., Олійник О. Організація та розвиток підприємницької діяльності за умов військового часу. *Трансформація*

національної, закордонної моделей економічного розвитку та законодавства в умовах воєнного часу : матеріали III Міжнар. наук.-практ. конф. ВНУ ім. Лесі Українки (м. Луцьк, 27-29 черв. 2022 р.). Луцьк : СПД Гадяк Жанна Володимирівна, друкарня «Волиньполіграф», 2022. С. 248-250.

2. Борщевський В., Куропась І., Микита О. Економіка війни та повоєнний економічний розвиток України: проблеми, пріоритети, завдання. *Громадський простір*. 2022. URL: <https://www.prostir.ua/?news=ekonomikavijnyta-povojennyj-ekonomichnyj-rozvytok-ukrajiny-problemy-priorytetyzavdannya> (дата звернення: 23.06.2024).

3. Олійник Н. М., Олійник О. М. Аналітика сучасного стану та тренди розвитку підприємницької діяльності за умов військового часу. *Модернізація економіки: сучасні реалії, прогнозні сценарії та перспективи розвитку* : матеріали IV Міжнар. наук.-практ. конф., м. Херсон – м. Хмельницький, 01-02 черв. 2022 р. Херсон, 2022. С. 56-58.

Парфьонов В. С., аспірант
 Науковий керівник: **Сідельникова Л. П.,**
д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів,
обліку та оподаткування,
Херсонський національний технічний університет,
м. Хмельницький, Україна

КЛАСИФІКАЦІЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ У ВІТЧИЗНЯНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРІ

В Україні діяльність суб'єктів господарювання регламентується Господарським кодексом України від 16.01.2003 року № 436-IV, п. 1 ст. 55 якого визначає суб'єктами господарювання учасників господарських відносин, які здійснюють господарську діяльність, реалізуючи господарську компетенцію (сукупність господарських прав та обов'язків), мають відокремлене майно та несуть відповідальність за своїми зобов'язаннями в межах майна, крім

випадків, передбачених законодавством [10].

На рис. 1 розглянемо приналежність до суб'єктів господарювання, визначену п. 2 ст. 55 Господарського кодексу України.

Таким чином, під господарськими організаціями розуміються юридичні особи, утворені у повній відповідності до Цивільного кодексу України від 16.01.2003 року № 435-IV [2], комунальні та державні, а також інші підприємства та юридичні особи, які організовують власну господарську діяльність і є зареєстрованими у встановленому до законодавства порядку.

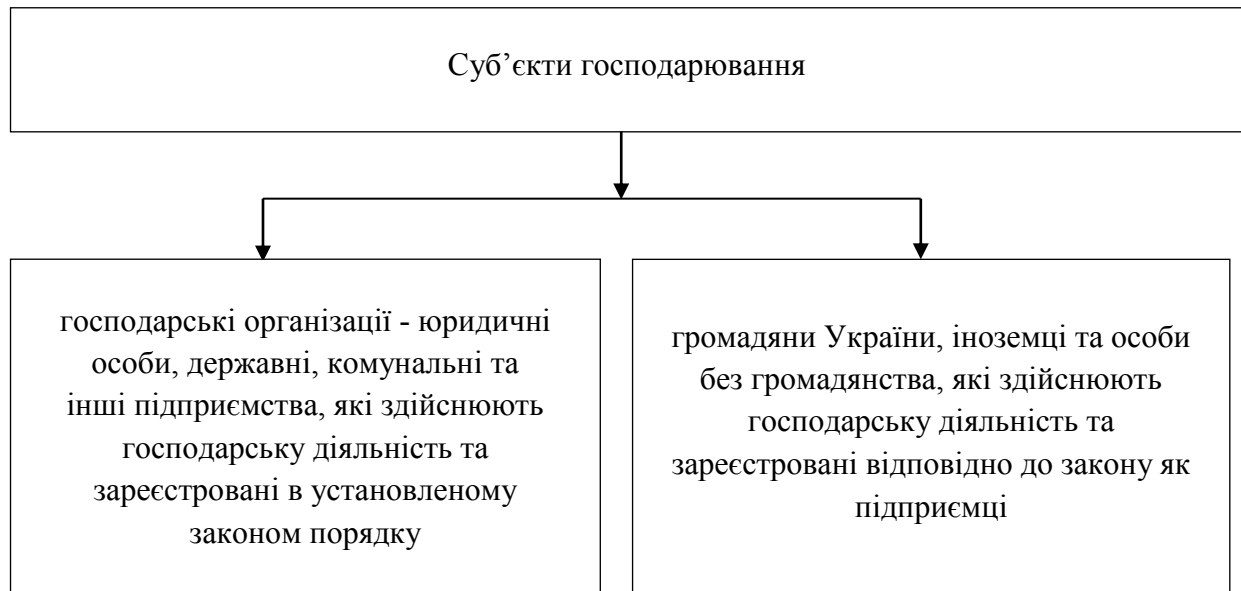


Рис. 1. Приналежність до суб'єктів господарювання*

* Примітка. Складено автором за даними джерел [1].

Суб'єкти господарювання залежно від кількості працюючих та доходів від будь-якої діяльності за рік можуть належати до суб'єктів малого підприємництва, у тому числі до суб'єктів мікропідприємництва, середнього або великого підприємництва.

В таблиці 1 розглянемо характеристику суб'єктів господарювання у відповідності до кількості персоналу та отриманих підприємницьких доходів, регламентовану п. 3 ст. 55 Господарського кодексу України.

Характеристика суб'єктів господарювання у відповідності
до кількості персоналу та отриманих підприємницьких доходів*

Класифікаційний підвид	Коротка змістова характеристика
Суб'єкти мікро підприємництва	Фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи-підприємці, у штаті яких середня кількість персоналу складає до 10 осіб, а річний дохід не перевищує 2 млн. євро у розрахунку до середньорічного курсу НБУ. Юридичні особи-суб'єкти підприємництва будь-якої форми власності й організаційно-правової форми, середня кількість працівників протягом звітного періоду не перевищує 10 осіб, а річний дохід не перевищує 2 млн. євро у розрахунку до середньорічного курсу НБУ.
Суб'єкти малого підприємництва	Фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи-підприємці, у штаті яких середня кількість персоналу складає до 50 осіб, а річний дохід не перевищує 10 млн. євро у розрахунку до середньорічного курсу НБУ. Юридичні особи-суб'єкти підприємництва будь-якої форми власності та організаційно-правової форми, середня кількість працівників протягом звітного періоду не перевищує 50 осіб, а річний дохід не перевищує 10 млн. євро у розрахунку до середньорічного курсу НБУ.
Суб'єкти великого підприємництва	Юридичні особи-суб'єкти підприємництва будь-якої форми власності та організаційно-правової форми, середня кількість працівників протягом звітного періоду не перевищує 250 осіб, а річний дохід не перевищує 50 млн. євро у розрахунку до середньорічного курсу НБУ.
Суб'єкти середнього підприємництва	Інші суб'єкти господарювання.

* Примітка. Складено автором за даними джерел [1].

Крім того, всі економічні суб'єкти мають чітко визначену організаційно-правову форма господарювання – форму здійснювання господарської (зокрема підприємницької) діяльності з відповідною правовою основою, яка визначає характер відносин між засновниками (учасниками), режим майнової відповідальності по зобов'язаннях підприємства (організації), порядок створення, реорганізації, ліквідації, управління, розподілу одержаних прибутків, можливі джерела фінансування діяльності тощо.

Отже, під суб'єктом господарювання слід розуміти юридичну або фізичну особу, котра здійснює власну виробничо-господарську чи реалізаційну діяльність у відповідності до норм чинного законодавства і власного установчого документу з метою задоволення власних інтересів та інтересів

держави і суспільства, отримання фінансової вигоди у вигляді фінансового результату (прибутку/доходу).

Підсумовуючи, зазначимо, що суб'єкти господарювання є важливим елементом ринкових господарських відносин і основним джерелом генерування фінансових ресурсів держави. Разом з тим, вітчизняні виробники гостро відчують нестачу власних коштів, спостерігається катастрофічний стан основних виробничих фондів, існує значна потреба в інноваційних технологіях, відмічається занепад наукоємних та високотехнологічних виробництв.

Література

1. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 436-IV. Дата оновлення: 08.03.2024. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (дата звернення: 15.06.2024).

2. Цивільний кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 435-IV. Дата оновлення: 27.04.2024. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text> (дата звернення: 15.06.2024).

Підоричева І. Ю.,
д.е.н., старший дослідник, завідувачка сектору проблем
інноваційно-інвестиційного розвитку промисловості,
Баш А. С.,
аспірантка,
Інститут економіки промисловості НАН України,
м. Київ, Україна

КООРДИНАЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ ПІДТРИМКИ СМАРТ-СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ У КОНТЕКСТІ ТРИРІВНЕВОГО СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

В Україні смарт-спеціалізація почала поступово впроваджуватися з 2016 р. Так, відповідно до Методики [1], не менше ніж одна стратегічна ціль в стратегіях розвитку областей на період 2021-2027 рр. мала визначатися на

засадах смарт-спеціалізації. Однак реалізація стратегій та наступний етап розробки регіональних стратегій смарт-спеціалізації були перервані війною. Наразі невизначеність щодо тривалості війни, розмірів завданих нею збитків і втрат, можливостей їх відшкодування у поєднанні з організаційно-економічними, насамперед кадровими, проблемами ускладнюють подальшу імплементацію підходу смарт-спеціалізації в Україні. Втім відновлювати ці процеси потрібно з огляду на відсутність інших альтернатив проведення реструктуризації економіки та виконання вимог Європейської комісії щодо вступу України до ЄС, однією з яких є розроблення регіональних стратегій смарт-спеціалізації [2].

У цьому контексті одним із викликів, який потребує вирішення, є відсутність ефективної міжрегіональної співпраці та координації цих процесів. Наприклад, дублювання секторальних пріоритетів, яке має місце в українських регіонах, без міжрегіонального співробітництва може обмежити ефективне витрачання державних коштів і спровокувати конкуренцію між регіонами та, як результат, знизити ефективність реалізації стратегій та загальмувати структурні зрушення в економіці. Можливим вирішенням цієї проблеми є створення *Координаційної ради з питань смарт-спеціалізації як консультативно-дорадчого органу при уряді* із широким представництвом усіх зацікавлених сторін – від громадськості до державної влади. Це наділило би його високим статусом і достатніми повноваженнями щодо впливу на хід реалізації смарт-спеціалізації, дозволило би враховувати інтереси всіх сторін у процесі прийняття рішень. Зважаючи на типові положення [3], до основних завдань цього органу можуть бути віднести такі:

- забезпечення координації дій органів виконавчої влади з питань, що стосуються реалізації підходу смарт-спеціалізації в Україні;
- підготовка пропозицій щодо формування та реалізації державної та регіональної інноваційної політики;
- визначення шляхів, способів і механізмів вирішення проблемних

питань, що виникають під час реалізації інноваційної політики, підвищення ефективності діяльності центральних і місцевих органів виконавчої влади, удосконалення нормативно-правової бази з питань смарт-спеціалізації.

Області, які входять до складу макрорегіонів, маючи взаємопов'язану інфраструктуру, подібну структуру економіки та подібні проблеми, шляхом співпраці та об'єднання ресурсів, могли б забезпечувати більш динамічний інноваційний розвиток макрорегіонів. Діюча система трирівневого стратегічного планування регіонального розвитку: *Державна стратегія регіонального розвитку України – регіональні стратегії розвитку – стратегії розвитку територіальних громад* допоможе скоординувати цілі та пріоритети довгострокового розвитку країни та її окремих територій (макрорегіонів, регіонів і громад), налагодити співпрацю між різними рівнями управління, залучити громадськість і зацікавлені сторони на місцях до процесу розроблення та реалізації стратегій. Наразі кожна українська громада повинна мати власну стратегію розвитку, яка має узгоджуватися з Державною стратегією регіонального розвитку, регіональною стратегією розвитку за стратегічними цілями і термінами їх реалізації. Наявність такої стратегії є обов'язковою умовою для планування видатків місцевого бюджету, отримання коштів Державного фонду регіонального розвитку, інвесторів і міжнародних донорів на фінансування інвестиційних проєктів розвитку громад.

Завдання розробки проєктів таких стратегій покладається на виконавчі органи місцевого самоврядування (міські, сільські та селищні ради). Забезпечення максимальної прозорості й публічності цього процесу, заохочення якомога більшої кількості місцевого населення до обговорень та надання зворотного зв'язку є важливою умовою ефективності стратегій. При такому партнерському підході терміни їх розроблення хоча й збільшуються, але це дозволяє врахувати місцеву специфіку, реальні проблеми і потреби населення, їхнє

бачення напрямків, пріоритетів відновлення та розвитку територій громад. Зважаючи на вже існуючу практику запровадження такого підходу в українських громадах, зокрема Запорізької області, його реалізація може передбачати широке інформування мешканців громади про всі етапи розроблення стратегії через засоби масової інформації та соціальні мережі, залучення їх до робочих груп, проведення відкритих засідань і громадських обговорень.

Література

1. Про затвердження Методики розроблення, проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації регіональних стратегій розвитку та планів заходів з їх реалізації: Наказ Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України від 31.03.2016 р. № 79. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0632-16#Text> (редакція від 16.06.2020).

2. Commission Staff Working Document. Ukraine 2023 Report. Accompanying the document. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions 2023 Communication on EU Enlargement policy. European Commission. Brussels, 8.11.2023 SWD(2023) 699 final. URL: https://neighbourhood-enlargement.ec.europa.eu/system/files/2023-11/SWD_2023_699%20Ukraine%20report.pdf (дата звернення: 30.05.2024).

3. Типове положення про консультативний, дорадчий та інший допоміжний орган, утворений Кабінетом Міністрів України: Постанова Кабінету Міністрів України від 17.06.2009 р. № 599. Урядовий портал. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/223288470> (дата звернення: 26.02.2024).

Попова О. Л.,
*д.е.н., професор, головний науковий співробітник відділу
форм і методів господарювання в агропродовольчому комплексі,
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»,
м. Київ, Україна*

ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СИСТЕМИ У ЄС

Зовнішня торгівля агропродовольством сьогодні за важких умов війни є й залишатиметься у повоєнний період вагомим джерелом надходження фінансових ресурсів для потреб соціально-економічного розвитку України. Вітчизняним сільгоспвиробникам потрібно урахувувати сучасні орієнтири ЄС щодо сталого розвитку сільського господарства і торгівлі сільськогосподарською продукцією, які окреслені в Європейському зеленому курсі, втілені у нормах законодавства та реалізуються у рамках Спільної аграрної політики (далі – САП) ЄС. У Стратегії «Від ферми до виделки» підкреслюється, що торговельна політика ЄС використовується для підтримки та участі в екологічному переході третіх країн у таких сферах, як добробут тварин, використання пестицидів, боротьба з антимікробною стійкістю.

У Регламенті (ЄС) № 2021/2115, який є одним з ключових законодавчих актів оновленої САП ЄС на період 2023-2027 рр., у статті 21 записано, що держави-члени забезпечують підтримку сталого розвитку базовим доходом [1]. Тобто, базова виплата, яка є переважаючою у фінансовій підтримці доходів фермерів ЄС, спрямовується для цілей сталого розвитку, а реалізація соціально-економічно-екологічних завдань «у пакеті» досягається за допомогою механізму «посиленої обумовленості» (enhanced conditionality) щодо екологічно-кліматичних і соціальних аспектів належної сільськогосподарської практики. Цей механізм визначає, що підтримка базового доходу фермерів здійснюється за умови дотримання ними таких вимог при господарюванні – щодо ведення господарства (SMR, Statutory management requirements) і стандартів хороших умов сільського господарства та довкілля (GAEC, Standards

for good agricultural and environmental condition), а також вимог щодо належних умов праці. Планується, що частка пов'язаних з цілями сталого розвитку платежів фермерам у рамках САП ЄС у 2026 р. досягне 85% усіх виплат.

Нещодавно (24 травня 2024 р.) прийнято Директиву з належної обачності щодо корпоративного сталого розвитку (Corporate Sustainability Due Diligence, CSDDD) [2]. Вона запроваджує зобов'язання для великих компаній ЄС перевіряти ланцюги поставок продукції на наявність недобросовісних екологічних і трудових практик (негативного впливу на довкілля, порушення прав людини і умов праці). Установлені правила стосуються не тільки діяльності європейських компаній, а й їх ділових партнерів по всьому ланцюгу продукції, у тому числі імпортованої. Визнаючи «дисбаланс влади у ланцюзі поставок» (наприклад – виробники агропродовольства в більшості випадків є економічно слабшими гравцями), Директива поки що застосовується лише до найбільших операторів ведення бізнесу. За підрахунками фахівців, кількість компаній, на які безпосередньо поширюється дія цієї Директиви, мала (5500 компаній в ЄС, у яких налічується щонайменше 1000 працівників і вони мають оборот мінімум 450 млн. євро). Проте більше чверті опитаних підприємств Німеччини готові припинити торговельні відносини з постачальниками продукції з «проблемних країн».

Слід відмітити, що зазначена Директива додає захисту європейським фермерам у харчовому ланцюзі: оскільки компанії з третіх країн теж підпадають під її дію, то це захистить виробників сільськогосподарської продукції в ЄС від недобросовісної конкуренції та від шкідливої практики партнерів з цих країн. Оскільки вона спрямована на притягнення компаній до відповідальності за зловживання (пов'язані з працею та довкіллям) у всьому ланцюзі постачання, а, як відомо, звинувачення у «нечесній конкуренції» з боку третіх країн (зокрема і особливо України) були в авангарді протестів європейських фермерів. Стверджувалося, що виробники агропродовольства з третіх країн отримують вигоду від нижчих стандартів порівняно з фермерами ЄС. Безперечно, норми цієї Директиви варто знати, перш за все, великим

агрохолдинговим структурам.

Посилення фокусу ЄС на сталий розвиток заслуговує на увагу вітчизняних сільгоспвиробників, оскільки, *по-перше*, невідповідність експортованих агропродовольчих товарів високим стандартам ЄС щодо сталого розвитку може мати наслідком блокування експорту агропродовольства з України. Влада Словаччини у 2023 р. заборонила реалізацію українського зерна і борошна через, як заявлено, виявлені у них залишки забороненого у ЄС пестициду та не рекомендувала імпортувати їх. Хоча інші європейські країни не підтримали висунуту причину обмеження імпорту української продукції, важливо підвищувати агроекологічну репутацію України, імплементувати еколого-кліматичні і соціальні вимоги ЄС у національну аграрну політику і практику повоєнного відновлення.

По-друге, посилення відповідальності партнерів по всьому ланцюгу просування сільськогосподарської продукції, що унормовується Директивою з належної обачності щодо корпоративного сталого розвитку (CSDDD) від 2024 р., має екстериторіальні наслідки цієї Директиви для експортерів агропродовольства з третіх країн, у тому числі й з України.

Зрештою зазначимо, що ООН проголосило 2024-2033 рр. Міжнародним десятиліттям науки для сталого розвитку, що ще раз позиціонує важливість наукових досліджень і розробок за цією тематикою. Розвиток агропродовольчої системи на сталих засадах визначає довготривале використання агроцивілізаційних ресурсів України для задоволення потреб українців, а також світової спільноти у якісному і безпечному продовольстві.

Література

1. Regulation (EU) 2021/2115 of the European Parliament and of the Council of 2 December 2021 establishing rules on support for strategic plans to be drawn up by Member States under the common agricultural policy (CAP Strategic Plans) and financed by the European Agricultural Guarantee Fund (EAGF) and by the European Agricultural Fund for Rural Development (EAFRD) and repealing Regulations (EU)

№ 1305/2013 and (EU) № 1307/2013. URL : <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32021R2115>

2. Corporate sustainability due diligence. *European Commission*. https://commission.europa.eu/business-economy-euro/doing-business-eu/corporate-sustainability-due-diligence_en (дата звернення: 12.06.2024).

Прокопенко К. О.,
*к.е.н., старший науковий співробітник,
 провідний науковий співробітник відділу
 форм і методів господарювання
 в агропродовольчому комплексі,
 ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»,
 м. Київ, Україна*

ЕКО-СХЕМИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФІНАНСОВОГО СТИМУЛЮВАННЯ АГРАРІЇВ ЄС В УМОВАХ ЗМІНИ КЛІМАТУ

Зміна клімату є однією з найбільш актуальних проблем, що загрожує агроекологічній і продовольчій безпеці, посилює рівень бідності населення та перешкоджає досягненню сталого розвитку. Також зміна клімату підвищує ризики для здоров'я населення через розбалансування екосистем та природних ресурсів, викиди парникових газів в атмосферу. При цьому вона є результатом взаємодії як природних чинників, так й діяльності людини, у тому числі через недосконалі практики ведення землеробства та тваринництва, деградацію земель, вирубку лісів, забруднення природних водойм.

Європейський Союз поставив амбітну ціль щодо боротьби зі зміною клімату, тому Спільна аграрна політика (далі – САП) на 2023-2027 рр., порівняно з попередньою, ще більше зосереджена на сталому землекористуванні, заохоченні фермерів до охорони клімату, ландшафтів та навколишнього середовища, а також добробуту тварин. Еко-схеми є новим елементом САП, який стимулює екологічні та кліматичні дії та по своїй суті є новим видом екологічного договору, розробленим в рамках САП для захисту навколишнього

середовища та клімату. Вони задумані як більш гнучка схема екологічних виплат фермерам і землевласникам, порівняно з попередніми та спрямовані на підтримку фермерів, які впроваджують або підтримують методи ведення сільського господарства, що сприяють досягненню екологічних та кліматичних цілей ЄС та є фінансовим інструментом винагороди фермерів за збереження природних ресурсів.

Оскільки участь в еко-схемах є добровільною практикою для фермерів, і її метою має бути підвищення екологічних та кліматичних показників пов'язаних із вимогами САП, тому передбачені заходи мають виходити за рамки обов'язкових вимог, передбачених системою Cross-Compliance, яка у новій САП замінена на Conditionality (обумовленість). Система Conditionality вимагає, щоб фермери та землевласники дотримувалися обов'язкових вимог до управління (SMRs) (поширюється на всіх фермерів, незалежно від того, отримують вони підтримку в рамках САП чи ні) та хороших сільськогосподарських та екологічних умов (GAEC) (стосується лише фермерів, які отримують підтримку в рамках САП).

У європейських нормативно-правових актах еко-схеми унормовані у статті 31 Регламенту (ЄС) 2021/2115, де вказано, що активні фермери, які добровільно зобов'язуються виконувати деякі корисні для клімату та навколишнього середовища практики, отримуватимуть субсидію за дотримання вимог добровільної схеми, що сприяє клімату та навколишньому середовищу [1].

Для того, щоб отримати підтримку за еко-схемами, сільськогосподарські виробники повинні здійснювати діяльність, пов'язану з кліматом, навколишнім середовищем, добробутом тварин та стійкістю до протимікробних препаратів; керуватися пріоритетами, визначеними на національному/регіональному рівнях у стратегічних планах САП; сприяти досягненню цілей Зеленого курсу ЄС, та при цьому рівень їх активності повинен виходити за рамки вимог і зобов'язань, встановлених системою Conditionality. При цьому, деякі вчені зауважують, що існування трьох паралельних екологічних та кліматичних інструментів:

системи Conditionality, еко-схем та програм другого рівня створюватиме складнощі для виробників та наголошують на відсутності чіткого узгодження з екологічними цілями Паризької угоди та Конвенції про біологічне різноманіття [2].

Інтервенції у формі прямих виплат та встановлення загальних вимог у рамках Спільного стратегічного плану сільськогосподарської політики та стратегічного плану кожної країни-учасниці ЄС, визначають перелік практик, які можуть виконуватися на добровільній основі для сприяння уловлюванню вуглецю на прямом Сільське господарство та агроекологія: екстенсивний випас худоби; біорізноманіття або сталі острови жнив; сівозміна з покращенням видів; прямий посів; спонтанний або засіяний рослинний покрив; інертне покриття залишками обрізки; створення просторів біорізноманіття; управління стоячими водами. Таким чином, підтримка еко-схем полягає у щорічній оплаті за всі гектари, які можуть бути субсидовані та відповідати загальним та специфічним вимогам для кожної еко-схеми. Для нового типу схеми платежів виділений значний бюджет. Зокрема на цей напрям планується витратити щонайменше 25% (48,5 млрд. євро на 2023-2027 рр.) бюджету прямих платежів, що дозволяє масштабувати такі заходи, при цьому країни-члени можуть вийти за межі бюджету та витратити більше [3].

Еко-схеми як інструмент стимулювання аграріїв до впровадження кліматозберігаючих практик є перспективним, однак поки недосконалим. Зокрема відсутнє заохочення впровадження кількох практик одночасно, відсутня цілісність впровадження всіх заходів і практик, обсяг отриманої субсидії не залежить від складності впровадження методів тощо. Однак цей інструмент впроваджується вперше і загалом має значний потенціал щодо стимулювання агровиробників, до боротьби зі зміною клімату.

Література

1. Regulation (EU) 2021/2115 of the European Parliament and of the Council of 2 December 2021 establishing rules on support for strategic plans to be drawn up

by Member States under the common agricultural policy (CAP Strategic Plans) and financed by the European Agricultural Guarantee Fund (EAGF) and by the European Agricultural Fund for Rural Development (EAFRD) and repealing Regulations (EU) No 1305/2013 and (EU) No 1307/2013. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A32021R2115>.

2. Heyl K., Döring T., Garske B., Stubenrauch J., Ekardt F. The Common Agricultural Policy beyond 2020: A critical review in light of global environmental goals. *RECIEL*. 2021; 30: PP. 95-106. URL: <https://doi.org/10.1111/reel.12351>.

3. A Greener and Fairer Cap. Agriculture and rural development. *European Commission*. URL: https://agriculture.ec.europa.eu/document/download/89b607ec-8a43-4073-bafd-f2493da7699e_en.

Романовський В. В., здобувач
Науковий керівник: **Мельник О. М.**,
д.е.н., професор, професор кафедри економічної теорії,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана,
м. Київ, Україна

ЩОДО РОЗВИТКУ СЕКТОРУ MILITARY-TECH IT ГАЛУЗІ У ПЕРІОД ВОЄННОГО СТАНУ

У складних умовах воєнного часу Україна має як низку обмежень, так і можливостей. Нагальним питанням є визначення і розвиток останніх для використання у підтримці стабільності економічної ситуації на поточному етапі та економічного зростання в період післявоєнної відбудови держави. Серед галузей, що мають найбільші перспективи для розвитку, та високий рівень інвестиційної привабливості, виділяється галузь інформаційних технологій (далі – ІТ). Особливості розвитку галузі значною обумовлені специфікою відносин інтелектуальної власності, що є домінуючим типом для цієї галузі. Тож аналіз проблем, які постали перед ІТ-галуззю у період війни, та перспектив

її розвитку на основі посилення захисту інтелектуальної власності дозволить визначити заходи держави щодо її підтримки, зокрема шляхом врегулювання питання захисту прав інтелектуальної власності.

Попри всі виклики, ІТ-галузь України має значний потенціал для розвитку. Україна має кваліфіковані кадри, розвинену інфраструктуру та сприятливий інвестиційний клімат. Для стабілізації її розвитку Уряд України вживає заходів для підтримки ІТ-галузі, насамперед, оборонної галузі. Саме в цій галузі спостерігається значна кількість інновацій та винаходів, що потребують захисту. У цьому контексті одним із потужних трендів українського ІТ став розвиток military-tech: зростання ринку з 2014 р. становить від 3 до 7 разів, залежно від напрямку. Відповідно час, необхідний на реалізацію проєкту: скоротився з 1,5-2 місяців у 2014 роки до 2-3 місяців в 2022-2023 рр.

Таблиця 1

Переваги та ризики розвитку ІТ-галузі під час війни *

Внесок ІТ-галузі у стійкість економіки	Виклики ІТ-галузі під час війни
Експорт: ІТ-компанії України продовжують експортувати свої послуги на світовий ринок, генеруючи валютні надходження для країни. У 2022 році експорт ІТ-послуг з України склав 7,34 млрд дол, що становило 44% від усього експорту послуг.	Військові ризики: Бойові дії та ракетні обстріли створюють загрозу для життя та здоров'я ІТ-фахівців, а також для інфраструктури ІТ-компаній.
Податки: ІТ-компанії є одними з найбільш платоспроможних платників податків в Україні.	Дефіцит кадрів: Через війну багато ІТ-фахівців виїхали з України, що призвело до дефіциту кадрів.
Зайнятість: ІТ-галузь забезпечує роботою сотні тисяч людей, що сприяє зменшенню безробіття.	Проблеми з фінансуванням: Через війну ІТ-компаніям стало складніше отримувати кредити та інвестиції.
Інновації: ІТ-компанії розробляють нові продукти та послуги, які можуть бути використані для відновлення та розвитку економіки України.	Несприятлива кон'юнктура на світовому ринку: Світова економіка переживає кризу, що негативно впливає на попит на ІТ-послуги.

* Примітка. Складено автором.

Основними напрямками розвитку українського military-tech є наступні:

1) робототехніка, зокрема в Україні найбільш успішним у цій сфері є виробництво та використання дронів як для аеророзвідки та передавачі

інформації, так і дрони-камікадзе для ураження ворога. Деякі розробки уже затверджені та застосовуються на полі бою, ще більше – очікують на розгляд.

2) програмне забезпечення (далі – ПЗ) для військових. Українські військові забезпечені власним ПЗ, серед якого «Кропива», «Дельта», «Грізельда», «Броня», «Мілчат» тощо, націлені на автоматизацію збору інформації, аналіз та обробку в реальному часі тощо;

3) технології доповненої реальності (AR/VR), які є основою симуляторів різних видів зброї та техніки, що дозволяє із меншими витратами та втратами проводити навчання військових та вдосконалювати їхні вміння.

Очевидно, для України напрямок military-tech буде пріоритетним у найближчі роки як в плані фінансування, так і стимулювання впровадження інноваційних розробок у практику. Наразі гранти до 35 тис. дол. США на відповідні розробки стартапери можуть отримати від Ukrainian Startup Fund. Державне фінансування можна залучити на проєкти подвійного призначення (оборона, кіберзахист, відбудова інфраструктури, охорона здоров'я, освіта), розвиток яких є важливим в руслі стратегії євроінтеграції України. Міністерство цифрової трансформації планує також запустити military tech кластер на базі Фонду розвитку інновацій та розвивати mil-tech стартапи [1]. Український досвід, безперечно, має і матиме велику цінність на світовому ринку військових технологій, тож держава намагається зосередити зусилля на підтримці і стимулюванні створення новітніх продуктів у mil-tech галузі, що потребує посилення захисту прав інтелектуальної власності [2].

Виникає потреба у розробці механізмів посилення майнових прав на об'єкти інтелектуальної власності у mil-tech галузі шляхом запровадження ефективних механізмів обліку та впровадження у виробництво результатів інтелектуальної діяльності, спрощення процедур розгляду заявок на отримання охоронних документів на об'єкти інтелектуальної власності, розширення методичного апарату визначення розміру шкоди, завданої порушенням прав на об'єкти права інтелектуальної власності, розробки програми захисту патентних прав і ноу-хау через звернення до спеціалізованих («патентних») судів тощо.

Так, з 1 січня 2023 року набув чинності новий Закон України «Про авторське право і суміжні права» [3]. Під час його підготовки були враховані норми європейського законодавства для виконання зобов'язань за Угодою про асоціацію, введення нових сучасних положень, яких до цього взагалі не було, уточнена існуюча термінологія, а також виключені норми, які на сьогоднішній день втратили свою актуальність

Література

1. Телішевська С. Навесні Мінцифри запустить military tech кластер на базі Фонду розвитку інновацій. *Бабель*. 20 лютого 2023. URL: <https://babel.ua/news/90730-navesni-mincifri-zapustit-military-tech-klaster-na-bazi-fondu-rozvitku-innovaciy>
2. IT 2023: що насправді відбувається з вітчизняним ринком. 07.04.2023. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-technology/3692904-it-2023-so-naspravdi-vidbuvaetsa-z-vitciznanim-rinkom.html>.
3. Закон України «Про авторське право і суміжні права» від 20.03.2023 р. № 2974-IX. URL: https://ips.ligazakon.net/document/T222811?utm_source=jurliga.ligazakon.net&utm_medium=news&utm_content=jl03 (дата звернення: 18.06.2024)

Санченко Г. О., здобувач
Науковий керівник: **Гаплаченко О. О.**,
*д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки,
підприємництва та менеджменту,
Вінницький інститут Міжрегіональної
академії управління персоналом,
м. Київ, Україна*

СУЧАСНІ ЗАГРОЗИ ТА РИЗИКИ ФУНКЦІОНУВАННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Підприємництво в аграрному секторі найбільше піддається різноманітним

загрозам та ризикам, необхідністю управління в умовах високої невизначеності, внаслідок чого високі інвестиції в сільське господарство можуть обернутися збитками. З урахуванням же важливості аграрного сектору для економіки держави, а також враховуючи той факт, що продукція аграрного сектору є життєво необхідною для населення країни, питання дослідження загроз та ризиків нормальному функціонуванню аграрних підприємств є завжди актуальним. Ризики відіграють певну роль у процесі ухвалення рішень власника та менеджмента аграрного підприємства, тому завжди вкрай важливо правильно та вчасно визначити, оцінити та нейтралізувати загрози та ризики в сільському господарстві [1].

Нині аграрне підприємство є найбільш ризиковим видом діяльності. Це пов'язано з тим, що процес виробництва включає в себе кілька стадій (наприклад, у галузі рослинництва – це оранка, підготовка ґрунту до сівби, сівба культур, догляд за посівами, збір урожаю тощо), на кожній з цих стадій будь-який аграрний товаровиробник може зазнати збитків внаслідок помилкових дій, прийняття невірних рішень або негативної дії навколишнього середовища [2].

Зважаючи на особливості здійснення бізнесу, ключовим ризиком та загрозою для аграрних підприємств завжди був і буде кліматичний ризик. Сільське господарство залежить від природних факторів, має яскраво виражений сезонний характер виробництва, є менш прибутковою та більш відсталою галуззю в порівнянні з іншими галузями та повільніше пристосовується до зміни економічних умов. Наслідком сезонності виробництва аграрних підприємств характерна сезонність виробництва стає невідповідність за термінами здійснення витрат та отримання доходів, невідповідність умов робочого періоду й періоду виробництва. Це призводить до втрати поточної ліквідності та потребує залучення додаткових джерел фінансування. В той же час, залучення кредитів банків веде до збільшення боргового навантаження та підвищення витрат. Інколи це може підсилюватись різноманітними фінансовими та епідеміологічними кризами, наприклад,

коронавірусна криза 2019-2021 років. В Програмі прогнозу економічного і соціального розвитку України на 2022-2024 роки зазначено, що «...хоча фінансову кризу вдалося уникнути під час пандемії, але різні темпи відновлення у прогностичному періоді можуть створювати фінансові ризики особливо для більш слабших економік або економік з суттєвими фінансовими зобов'язаннями, що у середньостроковій перспективі може ускладнювати реалізацію заходів з управлінням їх боргом та підтримки фінансової стабільності. Це також стримуватиме їх розвиток і посилюватиме нерівномірність відновлення світової економіки» [3].

Наступними виступають загрози виробничо-технологічного процесу аграрного підприємства, серед яких ключовими є такі:

- низька врожайність сільськогосподарських культур – вона може бути зумовлена різними природними факторами (посухою, повінню, навалою комах, зниженням якості ґрунту тощо), а також недоліками в технології та збиранні врожаю, які, у свою чергу, можна визначити як окремі загрози;
- низька продуктивність худоби та птиці – від нестачі кормів до епідемії та хвороби тварин тощо;
- низький техніко-технологічний рівень на всіх етапах виробництва сільгосппродукції (виращування, відгодівля, збір, зберігання, транспортування) – може бути обумовлений недостатньою кількістю необхідного транспорту та обладнання, недостатнім обсягом інвестицій та інновацій;
- низький рівень професійної підготовки фахівців, що задіяні у процесі функціонування аграрного підприємства.

Продукція сільського господарства має нееластичний попит. У разі збільшення попиту ціна на продукцію не змінюється пропорційно до цього збільшення. Причиною цього може бути диктат цін з боку переробників сільгосппродукції, який підтримує відсутність можливості зберігання сільгосппродукції виробником, короткий термін зберігання продукції. Виробник змушений продавати її за ціною, яка встановлюється переробником. Наслідком є неконкурентоспроможність продукції аграрного підприємства.

За результатами вищезазначеного можна стверджувати, що діяльність аграрних підприємств повністю пронизана різноманітними ризиками, які потребують не лише їх контролю та оцінювання, а бажано завчасного виявлення та упередження або мінімізації їх негативного впливу задля зниження рівня несприятливого впливу. В той же час, необхідно також розуміти, що функціонування та ведення бізнесу в умовах ризиків та прийняття господарських рішень, пов'язаних з ризиком, передбачає потенційну можливість одержання додаткових доходів аграрним підприємством.

Література

1. Олійник О., Скоромна О., Горох О., Міщенко В., Євдокимова М. Новий підхід до ризику оцінка певної сільськогосподарської продукції. *Економіка сільського господарства та ресурсів*. 2021. № 7(1). С. 44-57.
2. Кобилянська О. М. Ризик як економічна категорія та його особливості в аграрному виробництві. *Економіка АПК*. 2008. № 1. С. 140-145.
3. Про затвердження Прогнозної програми економічного і соціального розвитку України на 2022-2024 роки. 2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/586-2021-%D0%BF#Text> (дата звернення: 21.05.2024).

Саратов О. В., здобувач
Науковий керівник: **Будякова О. Ю.**,
к.е.н., доцент, доцент кафедри смарт-економіки,
Київський національний університет технологій та дизайну,
м. Київ, Україна

КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ SMART, СТАЛОГО ТА ІНКЛЮЗИВНОГО РОЗВИТКУ

Стратегія розвитку Європейського Союзу, відома як «ЄВРОПА 2020» [1], закликає до створення інклюзивної, сталої та інтелектуальної (smart) економіки. Стратегія, яка передбачає підвищення рівня зайнятості, виділення 3% ВВП на

дослідження та інновації, скорочення викидів парникових газів на 20%, збільшення частки відновлюваних джерел енергії до 20%, підвищення рівня освіти та зниження рівня бідності на 25%, передбачає нові підходи до управління соціально-економічними системами.

У Стратегії «ЄВРОПА 2020» зазначено, що основними цілями ініціативи є підтримка розвитку ЄС шляхом сталого, інклюзивного та розумного зростання, і вони представляють пріоритети ЄС у сферах зайнятості, науки, навколишнього середовища та соціальної справедливості [1].

Інклюзивне зростання означає розширення прав і можливостей людей через високий рівень зайнятості, інвестиції в розвиток навичок, боротьбу з бідністю та модернізацію ринків праці, навчання та системи соціального захисту, щоб допомогти людям передбачати зміни і згуртувати суспільство [2].

Європейська Комісія щорічно відстежує ситуацію на основі набору показників, що показують загальний прогрес у досягненні мети smart, зеленої та інклюзивної економіки з високим рівнем зайнятості, продуктивності та соціальної згуртованості.

Основні аспекти Стратегії smart, сталого та інклюзивного розвитку подано в табл. 1 [1].

Метою smart, сталого та інклюзивного розвитку є розвиток економіки, заснованої на знаннях та інноваціях, сприяння створенню більш ефективної, екологічно чистої та конкурентоспроможної економіки, а також сприяння розвитку економіки з високим рівнем зайнятості, що забезпечує економічну, соціальну та територіальну згуртованість. Політика визначає стратегії, спрямовані на: (i) підвищення рівня зайнятості, (ii) покращення умов для інвестицій приватного сектору в наукові дослідження та розробки, (iii) скорочення викидів парникових газів, збільшення частки відновлюваних джерел енергії та підвищення енергоефективності, (iv) покращення освіти та (v) скорочення бідності [1].

Стратегія smart, сталого та інклюзивного розвитку

ЦІЛЬ ЗАГОЛОВКА		
- Підвищити рівень зайнятості населення у віці 20-64 років з нинішніх 69% до щонайменше 75%. - Досягти цільового показника інвестування 3% ВВП у науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, зокрема, шляхом покращення умов для інвестицій у науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи з боку приватного сектору, а також розробити новий індикатор для відстеження інновацій. - Скоротити викиди парникових газів щонайменше на 20% порівняно з рівнем 1990 року або на 30% за наявності відповідних умов, збільшити частку відновлюваних джерел енергії у кінцевому енергоспоживанні до 20% та досягти підвищення енергоефективності на 20%. - Зменшити частку тих, хто рано залишає школу, до 10% з нинішніх 15% і збільшити частку населення у віці 30-34 років, що має вищу освіту, з 31% до щонайменше 40%. - Зменшити кількість європейців, які живуть за національною межею бідності, на 25%, що дозволить вивести з бідності 20 мільйонів людей.		
SMART ЗРОСТАННЯ	СТАЛЕ ЗРОСТАННЯ	ІНКЛЮЗИВНЕ ЗРОСТАННЯ
ІННОВАЦІЇ Флагманська ініціатива ЄС «Інноваційний союз», спрямована на покращення рамок умов та доступу до фінансування досліджень та інновацій з метою зміцнення інноваційного ланцюга та підвищення рівня інвестицій в усьому Європейському Союзі.	КЛІМАТ, ЕНЕРГЕТИКА ТА МОБІЛЬНІСТЬ Флагманська ініціатива ЄС «Ресурсоефективна Європа», покликана допомогти відокремити економічне зростання від використання ресурсів шляхом декарбонізації економіки, збільшення використання відновлюваних джерел, модернізації транспортного сектору та підвищення енергоефективності.	ЗАЙНЯТІСТЬ ТА НАВИЧКИ Флагманська ініціатива ЄС «Порядок денний для нових навичок і робочих місць», спрямована на модернізацію ринків праці шляхом сприяння мобільності робочої сили та розвитку навичок протягом усього життєвого циклу з метою підвищення трудової активності та кращого узгодження попиту і пропозиції на робочу силу.
ОСВІТА Флагманська ініціатива ЄС «Молодь в русі», спрямована на підвищення ефективності освітніх систем та посилення міжнародної привабливості європейської вищої освіти.		
ЦИФРОВЕ СУСПІЛЬСТВО Флагманська ініціатива ЄС «Цифровий порядок денний для Європи», покликана прискорити розгортання високошвидкісного інтернету та скористатися перевагами єдиного цифрового ринку для домогосподарств і компаній.	КОНКУРЕНТОСПРО- МОЖНІСТЬ Флагманська ініціатива ЄС «Промислова політика для епохи глобалізації», спрямована на покращення бізнес-середовища, особливо для МСП, та підтримку розвитку потужної та стійкої промислової бази, здатної конкурувати на глобальному рівні.	БОРОТЬБА З БІДНІСТЮ Флагманська ініціатива ЄС «Європейська платформа проти бідності», спрямована на забезпечення соціальної та територіальної згуртованості, щоб вигоди від зростання та робочих місць були загальними, а люди, які відчувають бідність та соціальну ізоляцію, мали змогу жити гідно та брати активну участь у житті суспільства.

Політика та стратегії розумного, сталого та інклюзивного зростання совекторні з політикою та стратегіями біоекономіки [2].

Біоекономіка – це нова економічна парадигма та один із інструментів і механізмів вирішення глобальних проблем сталого розвитку [3].

Біоекономіка, яка створює нові робочі місця, забезпечуючи зайнятість, сприяє зростанню доданої вартості та перерозподілу доходів, що допомагає в боротьбі з бідністю, передбачає інвестиції в освіту та розвиток навичок, нові моделі, незалежні від невідновлених викопних ресурсів, що пом'якшує наслідки зміни клімату, координується з цілями Стратегії smart, сталого та інклюзивного розвитку, створює нові підходи до управління соціально-економічними системами.

Література

1. COM(2010) 2020. EUROPE 2020. A strategy for smart, sustainable and inclusive growth.

2. Будякова О. Ю. Біоекономіка як вектор інклюзивного економічного розвитку в формуванні людського капіталу. *Цифрова економіка та економічна безпека*. 2023. Вип. 9(09). С. 68-77. URL: <http://dees.iei.od.ua/index.php/journal/article/view/274> DOI: 10.32782/dees.9-12

3. Олешко А. А., Будякова О. Ю. Європейські знання для сталої біоекономіки в Україні : навч. посіб. Київ: КНУТД, 2024. 156 с.

Співак В. О., *здобувач*
Науковий керівник: **Акименко О. Ю.,**
д.е.н., доцент, професор кафедри
економіки, обліку і оподаткування,
Національний університет «Чернігівська політехніка»,
м. Чернігів, Україна

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РОЗВИТОК СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Повномасштабна агресія росії проти України завдала жахливої шкоди системі охорони здоров'я країни: понад 1500 закладів охорони здоров'я

пошкодженні або зруйновані; тисячі медичних працівників втратили роботу або змушені були виїхати з країни, а доступ до життєво необхідних медичних послуг для мільйонів людей став обмеженим [1]. Станом на травень 2023 року, війна завдала сфері охорони здоров'я України жахливих збитків на суму 2,5 млрд. дол. США, що включає руйнування інфраструктури, втрату обладнання та медикаментів, а також дефіцит кваліфікованих кадрів. На термінові потреби відновлення медичного сектору України та забезпечення його подальшого розвитку необхідно майже 4 млрд. дол. США [2].

Отже, інвестування в систему охорони здоров'я України – це не лише питання відновлення зруйнованого, але й можливість створити більш стійку, ефективну та доступну систему для всіх українців. Це потребуватиме комплексного підходу, який включатиме відновлення інфраструктури, закупівлю нового обладнання та медикаментів, підготовку кадрів, реформу системи охорони здоров'я. Дістаємо висновок, що інвестиції в систему охорони здоров'я України – це інвестиція в майбутнє країни.

Безсумнівно, інвестиційний розвиток системи охорони здоров'я є однією з найактуальніших тем сьогодення. Обумовлено це низкою факторів, серед яких найголовнішим є зростання витрат на охорону здоров'я. У всьому світі витрати на охорону здоров'я зростають швидшими темпами, ніж ВВП, це пов'язано із старінням населення, зростанням захворювань хронічними хворобами, розвитком нових дороговартісних технологій лікування.

Не менш важливим фактором є недостатнє фінансування. У багатьох країнах, включаючи Україну, система охорони здоров'я недофінансовується, що призводить до дефіциту ресурсів, застарілої інфраструктури, нестачі кваліфікованих кадрів та низької якості послуг.

Наступним фактором, що обумовлює доцільність інвестиційного розвитку системи охорони здоров'я, є нерівний доступ до якісних послуг охорони здоров'я для всіх людей. Це може бути пов'язано з рівнем доходів, місцем проживання, расовою або етнічною приналежністю.

Безумовно, інвестування в систему охорони здоров'я може допомогти у

вирішенні проблем, пов'язаних із зменшення витрат (інвестиції в профілактику та раннє виявлення захворювань можуть допомогти зменшити витрати на лікування в довгостроковій перспективі); покращенням якості послуг (інвестиції в інфраструктуру, обладнання та кадри можуть допомогти покращити якість послуг охорони здоров'я); збільшенням доступності (інвестиції в телемедицину та інші інноваційні рішення можуть допомогти зробити послуги охорони здоров'я доступнішими для людей, які живуть у віддалених районах або мають обмежені можливості).

Доцільно підкреслити, що інвестування в систему охорони здоров'я є досить важливим кроком на шляху поліпшення економічної ситуації, що пояснюється впливом цього процесу на:

- зростання зайнятості – система охорони здоров'я є одним із найбільших роботодавців у багатьох країнах, а інвестиції в цю сферу можуть призвести до створення нових робочих місць;
- зростання ВВП – здорові люди більш продуктивні та можуть більше сприяти економічному зростанню;
- зниження витрат на лікування – зниження захворюваності та покращення якості послуг охорони здоров'я можуть призвести до зменшення витрат на лікування.

Таким чином, інвестиційний розвиток системи охорони здоров'я є не лише питанням здоров'я та добробуту населення, але й питанням економічного розвитку країни в цілому. Сприяння інвестиційному розвитку системи охорони здоров'я можливо за рахунок стабільної політичної та економічної ситуації, сприятливого законодавства, ефективного управління та державно-приватного партнерства, яке може допомогти залучити більше коштів в систему охорони здоров'я.

Література

1. Луговський С. Міжнародне інвестування системи охорони здоров'я. *Молодіжна наука у контексті суспільно-економічного розвитку країни: збірник*

тез доповідей учасників VII учнівсько-студентської конференції / за ред. Сукач О. М. Черкаси, 7 грудня 2023 р. Черкаси : Східноєвропейський університет імені Рауфа Аблязова, 2023. С. 300-301.

2. Пріоритети у відновленні системи охорони здоров'я в Україні – спільний документ до обговорення. URL: <https://www.who.int/ukraine/uk/publications/priorities-for-health-system-recovery-in-ukraine-joint-discussion-paper> (дата звернення: 18.06.2024).

3. Стратегія розвитку системи охорони здоров'я до 2030 року. URL: <https://moz.gov.ua/uploads/ckeditor/%D0%A1%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%B3%D1%96%D1%8F/UKR%20Health%20Strategy%20Feb%204.2022.pdf> (дата звернення: 18.06.2024).

Челомбітько О. І., здобувач
Науковий керівник: **Кравченко О. О.**,
*д.е.н., професор, професор кафедри
фінансів, обліку та оподаткування,
Державний університет
інфраструктури та технологій,
м. Київ, Україна*

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АДАПТИВНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УМОВАХ ДИНАМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА

Динамічність і непередбачуваність змін у сучасному ринковому середовищі призводить до підвищення значення адаптивних можливостей підприємств, що передбачає ефективне використання їхнього внутрішнього потенціалу. Проблема адаптації підприємств до змін у зовнішньому середовищі набула нових рис, оскільки досягнення підприємством стабільного стану стає тимчасовим явищем через суттєве збільшення рівня мінливості та невизначеності.

Стійкість підприємства як відкритої соціально-економічної системи, що

функціонує під впливом неконтрольованих факторів зовнішнього середовища, слід розглядати у двох взаємопов'язаних аспектах. По-перше, стійкість функціонування проявляється у здатності системи у процесі своєї діяльності зберігати внутрішню структуру та властивості, незважаючи на дестабілізуючий вплив факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. По-друге, система має здатності зберігати свою цілісність в довгостроковому періоді завдяки вдосконаленню своєї внутрішньої структури, властивостей та переходу на якісно новий рівень під впливом факторів внутрішнього та зовнішнього середовища для досягнення поставлених цілей. Таким чином, стійкість підприємства проявляється у рівноважному функціонуванні та розвитку, що передбачає своєчасність та ефективність (економічність) його адаптації до змін факторів внутрішнього та зовнішнього середовища.

Процес розвитку системи будь-якої природи може відбуватися, як мінімум, двома протилежними шляхами: змінності і сталості, хаосу і порядку, інволюції і еволюції. В цій єдності і взаємному переході протилежних моментів розвитку поняття сталого розвитку робить акцент на еволюції, узгодженості і цілеспрямованості змін. При цьому, намагаючись зберегти стійкість, система має формувати «протидію» для нейтралізації впливу, який виводить з стану рівноваги. При цьому в системі відбуваються кількісні зміни і частково змінюється її рівноважна організація [1]. Система, яка має малий запас стійкості, не спроможна протидіяти силам, які намагаються вивести її зі стану рівноваги, компенсувати дію цих сил.

Фактори, які впливають на формування та розвиток адаптаційного потенціалу підприємства, можна поділити на дві групи: чинники зовнішнього і чинники внутрішнього середовища. До чинників зовнішнього середовища на макрорівні відносяться економічні, політичні, соціально-культурні, правові, науково-технічні, природно-техногенні чинники. На мікрорівні зовнішні чинники є середовище безпосереднього оточення підприємства, до них можна віднести: постачальників, споживачів, конкурентів, посередників, контактні аудиторії (кредитні, страхові організації, державні установи, ЗМІ, місцеве

населення). Фактори зовнішнього середовища практично непідвладні управлінським впливам (або підвладні дуже обмеженою мірою), у той час як фактори внутрішнього середовища піддаються впливу засновників та керівництва підприємства.

Внутрішні фактори, що впливають на формування та розвиток адаптивного потенціалу підприємства, можна розділити на 3 групи: (1) організаційно-управлінські фактори – бізнес-модель підприємства, організаційна структура управління, якість менеджменту та корпоративна культура, стратегія розвитку підприємства, наявність дієвої системи ризик-менеджменту тощо; (2) виробничо-технологічні фактори – бізнес-процеси підприємства, виробничі можливості підприємства (виробничі потужності, резерви), засоби виробництва та рівень їхнього фізичного і морального зносу, інформаційні системи та технології; (3) фінансово-економічні фактори – склад і структура активів та пасивів підприємства, рентабельність діяльності.

Створення ефективного механізму управління адаптивним потенціалом має носити комплексний цілеспрямований характер. Підвищення адаптивності підприємства в умовах динамічного середовища буде забезпечуватися реалізацією наступних заходів [2]: встановлення вихідних параметрів адаптивного потенціалу підприємства на базі досягнутих показників у попередньому періоді та їхнього коригування відповідно до результатів аналізу сформованих умов виробництва; розробка заходів, що підвищують загальний рівень виробничого потенціалу підприємства; коригування параметрів потенціалу підприємства з урахуванням покращення умов функціонування виробництва; перевірка на відповідність фактичної величини потенціалу підприємства потрібній величині; формування нових адаптивних виробничих структур з метою доведення наявного потенціалу цільового призначення до необхідної величини; розподіл потенціалу по структурним підрозділам та етапам життєвого циклу продукції; формування систем внутрішньої та зовнішньої підтримки функціонування підприємства в реальному режимі; виявлення потенційних можливостей підприємства та оцінки його

адаптивного потенціалу.

Література

1. Кравченко О. О., Дідовець І. В. Методологічні основи застосування адаптивного управління залізничним транспортом. *Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки»*. 2010. № 46. С. 138-144.

2. Аубакирова Г. М. Адаптация предприятий к работе в условиях рынка. Караганда : САНАТ-Полиграфия, 2004. 214 с.

Шандова Н. В.,

*д.е н., професор, завідувач кафедри економіки,
підприємництва та економічної безпеки,*

Стемковський В. В.,

*аспірант кафедри економіки,
підприємництва та економічної безпеки,
Херсонський національний технічний університет*

ЕФЕКТИВНІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Економічна ефективність діяльності будь-якого підприємства нерозривно пов'язана з ефективністю інвестиційної діяльності, тому що інвестиційні процеси підприємств, які входять до реального сектору економіки, зумовлюються конкретним економічним станом підприємства і розглядаються через динаміку зміни параметрів господарювання, як об'єкта інвестиційної діяльності, що пояснюється такими причинами:

- інвестиції, які є основним джерелом коштів для розширення виробничої потужності, упровадження сучасного обладнання, нових технологій і розроблення нових продуктів, стимулюють зростання і розвиток підприємств;

- інвестиції в нові технології та обладнання сприяють підвищенню продуктивності праці та ефективності виробничих процесів, що, своєю чергою,

призводить до скорочення витрат на одиницю продукції та підвищення рентабельності;

- інвестиції в наукові дослідження і розробки (далі – НДДКР) дають змогу підприємствам створювати інноваційні продукти та послуги, які можуть посісти провідні позиції на ринку, що важливо для збереження конкурентоспроможності в умовах постійно мінливого ринку;

- інвестиції формують можливості підприємству оптимізувати витрати, наприклад, завдяки автоматизації процесів, поліпшенню логістики або енергоощадних технологій, сприяючи зниженню собівартості продукції та збільшенню прибутку;

- інвестиції забезпечують стабільність і стійкість фінансових потоків підприємства, що важливо для виконання поточних зобов'язань і довгострокового плану.

Досліджуючи інвестиційну діяльність підприємств, необхідно враховувати їхню галузеву особливість, виражену в галузевій структурі, рівні її технологічного розвитку, регуляторному середовищі, конкурентних умовах, а також специфіці діяльності підприємства. Так, якщо аналізувати підприємства, що належать до промислового сектору, можна відзначити такі ключові особливості, пов'язані з високими капітальними витратами (промислові підприємства часто потребують значних інвестицій в устаткування, виробничі лінії та інфраструктуру), тривалим терміном окупності інвестицій (у промисловості інвестиції зазвичай мають довгостроковий характер, і їхня окупність може тривати кілька років). Також для промисловості важливу роль відіграють інвестиції в НДДКР для розроблення нових матеріалів і технологій виробництва; екологічні стандарти, оскільки інвестиції в екологічно чисті технології та відповідність екологічним нормам можуть обернутися значними витратами.

На відміну від промислових підприємств, для підприємств сільського господарства ключовими особливостями є сезонність (інвестиції в сільські господарства сильно залежать від сезонності виробництва та кліматичних

умов), інфраструктура та обладнання (інвестиції в сучасну техніку, іригаційні системи та складські приміщення), біотехнології (вкладення в біотехнології сприяють підвищенню врожайності і стійкості до хвороб).

Інвестиційна діяльність підприємства – це процес вкладення капіталу (грошових коштів, майна та інших ресурсів) з отриманням прибутку або іншого корисного результату в майбутньому, що являє собою систему, яка містить комплекс взаємопов'язаних економічних, соціальних, екологічних заходів, які реалізують за певних умов за допомогою різних методів господарювання, що охоплюють підсистеми мотивації та стимулювання персоналу, планування, контролю, обліку, оцінки результатів діяльності [1]. Тобто, інвестиційна діяльність підприємства передбачає широкий спектр дій, пов'язаних з вибором об'єктів інвестування, аналізом ризиків, управлінням інвестиціями та оцінкою їх ефективності.

В економічній літературі [1; 2; 3] виокремлюють ресурсний, витратний, ринковий та системний підходи в дослідженнях ефективності інвестиційної діяльності. Кожен із цих підходів має свої сильні та слабкі сторони і може використовуватися залежно від цілей дослідження та специфіки інвестиційного проєкту.

Ресурсний підхід орієнтований на точне управління та оптимізацію використання ресурсів в інвестиційній діяльності, підвищення ефективності бізнес-процесів з перспективою впливу на кінцеві результати. Цей підхід базується на таких умовах: концентрації на ресурсах, як головному активі інвестиційної діяльності, що визначає можливості її реалізації; необхідності оптимізації системи застосування ресурсів, реалізації принципів проактивності за постійного прагнення пошуку нових напрямів оптимізації, відмови від пасивних стратегій пристосування та адаптації; максимальної результативності в рамках наявних ресурсів [1]. Основні аспекти цього підходу: оцінка ресурсів, ефективність використання ресурсів, рентабельність.

Витратний підхід являє собою підхід, у рамках якого інвестиційна діяльність і показники її результативності розглядаються через призму

використання максимально доступних підприємству ресурсів, що можуть бути витрачені на реалізацію інвестиційної діяльності, і формування відповідних витрат щодо їх утримання та використання [1]. Ключові аспекти цього підходу: сумарні витрати, порівняння витрат і результатів, показники ефективності.

Ринковий підхід ґрунтується на аналізі зовнішнього середовища та ринкових умов, що впливають на інвестиційну діяльність, і є підходом, який ставить в основу розкриття процесів інвестиційної діяльності через призму ринкової системи, як ключового механізму перерозподілу ресурсів у соціально-економічній системі. Ринковий підхід ґрунтується на принципах саморегуляції, вільної конкуренції, вільного вибору, приватної власності, регулятивної та непрямої функції держави без прямого втручання в ринкові процеси [2]. Основні аспекти цього підходу це: аналіз ринкової кон'юнктури, ціноутворення і рейтинг прибутковості, ризику. Підхід ґрунтується на ефективному використанні різноманітних статичних показників прибутковості інвестиційного проєкту, а також динамічних показників прибутковості, що передбачають врахування ставки дисконтування.

Системний підхід передбачає розгляд інвестицій як сукупності пов'язаних між собою підсистем та елементів. Ключовими характеристиками, що визначають положення системного підходу, є: цілісність, ієрархічний характер розподілу, деталізація, унікальність властивостей окремих підсистем, наявність взаємозв'язків, динамічний характер системи [3]. Використання системного підходу в оцінці ефективності інвестиційної діяльності підприємства, що ґрунтується на цільових завданнях його діяльності з виконання певних виробничих функцій щодо виготовлення продукції, виконання робіт або надання послуг, передбачає оцінку елементів систем об'єктів, які взаємодіють між собою та із зовнішнім оточенням, з метою розвитку економічної системи, в якій протікає виробничий процес.

Вивчення та систематизація різних підходів до оцінювання ефективності інвестиційної діяльності показує, що оцінювання ефективності інвестиційної діяльності підприємств являє собою систему та принципи, що дають змогу

оцінити ефективність використання ресурсів і фінансових вкладень у різні напрями діяльності підприємства та відображає як якісні, так і кількісні аспекти інвестиційної діяльності.

Дослідження сучасних вітчизняних методик оцінки ефективності інвестиційної діяльності показало, що вони, як правило, орієнтуються на систему загальновідомих економічних і вузьких специфічних показників, що, з одного боку, дає змогу проводити оцінку ефективності інвестиційної діяльності в загальноприйнятому форматі, з іншого, визначає обмеженість застосування одних і тих самих методик у різних галузях, що знижує їхню гнучкість. Однак при виборі того чи іншого підходу для оцінки ефективності інвестиційної діяльності підприємств необхідно брати до уваги такі аспекти:

- підхід для оцінки ефективності повинен мати комплексний характер і аналізувати безліч факторів, як фінансових аспектів інвестиційної діяльності;
- оцінка ефективності інвестиційної діяльності повинна формувати цілісне уявлення про інвестиційну діяльність;
- при оцінюванні ефективності інвестиційної діяльності орієнтація має бути на середньострокове та довгострокове прогнозування та враховувати вплив ефективності інвестиційної діяльності на конкурентоспроможність;
- оцінка ефективності інвестиційної діяльності повинна розглядати як зовнішні, так і внутрішні чинники, а також їхню динаміку та постійні зміни.

Література

1. Бланк І. А. Інвестиційний менеджмент : навч. посіб. Київ : Ельга. Ніка-Центр, 2001. 448 с.
2. Juddoo K., Malki I., Mathew S., Sivaprasad S. An impact investment strategy. *Review of Quantitative Finance and Accounting*. 2023. DOI:10.1007/s11156-023-01149-0 (дата звернення: 10.06.2024).
3. Самотоєнкова О. Є. Інвестиційна діяльність в Україні: тенденції та перспективи. *Ефективна економіка*. 2019. № 5. DOI: 10.32702/2307-2105-2019.5.46 (дата звернення: 10.06.2024).

Шандова Н. В.,
д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки,
підприємництва та економічної безпеки,
Яковлєв О. О.,
аспірант кафедри економіки,
підприємництва та економічної безпеки,
Херсонський національний технічний університет

ТРАНСФОРМАЦІЯ МОДЕЛЕЙ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Основним вектором сучасної моделі економічного зростання розвинених країн, є стратегія неоіндустріалізації, що передбачає трансформацію всіх найважливіших процесів не тільки у внутрішньому вертикальному ланцюжку створення вартості, а й у межах роботи з усіма партнерами у горизонтальній площині. Найбільші транснаціональні компанії протягом десятиліть переводили своє виробництво й робочі місця в офшорні країни, туди, де вартість робочої сили, управлінські видатки й матеріальні витрати були значно нижче. Однак протягом останніх десятиліть практично у всіх індустріально розвинених країнах помітне падіння зайнятості у виробничому секторі, причинами якого стали автоматизація, офшоринг і аутсорсинг. Спочатку дана стратегія дозволяла компаніям не тільки знижувати витрати й збільшувати капіталізацію, а також зростати й розвиватися більш швидкими темпами. Але, згодом багато із цих компаній, в офшорних країнах зіштовхнулися із зростанням видатків на оплату праці, збільшенням вартості матеріальних витрат і зниженням оперативності і якості обслуговування [1].

Усе це створило виникнення нової тенденції, що набирає чинність у світовій економіці – посилення решорингу (повернення виробничих операцій і бізнес-процесів з-за кордону назад у країну походження компанії), що є однією з форм реалізації процесу неоіндустріалізації економіки розвинених країн.

Решоринг – це складне рішення, засноване на безлічі факторів, включаючи економічні, політичні, логістичні, соціальні й екологічні аспекти. В умовах мінливої глобальної економіки компанії все частіше розглядають

повернення виробничих операцій як стратегічний крок для підвищення ефективності, зниження ризиків і поліпшення своєї репутації. Основними причинами прийняття компаніями рішення про переорієнтацію їх стратегії на решоринг є:

- зростання витрат на робочу силу за кордоном: у деяких країнах, де традиційно виробничі витрати були низькими (наприклад, Китай), заробітна плата й інші видатки збільшуються, що робить виробництво менш вигідним;

- скорочення транспортних і логістичних витрат: перевезення товарів з далеких країн стає дорогим й забирає більше часу, а решоринг дозволяє скоротити ці видатки;

- ризик валютних коливань: зміни валютних курсів значно впливають на прибуток компанії, яка веде операції на зовнішніх ринках, а за допомогою решоринга можна знизити цей ризик;

- деякі країни пропонують фінансові стимули, податкові пільги й інші форми підтримки компаніям, які повертають виробництво назад;

- решоринг дозволяє краще контролювати ланцюжок поставок і знижувати ризики перебоїв: пандемія COVID-19 показала, наскільки вразливими можуть бути глобальні ланцюжки поставок;

- близькість виробництва дозволяє краще контролювати якість і швидше реагувати на проблеми;

- інтеграція виробничих і науково-дослідних процесів може поліпшити інновації й скоротити час виведення продуктів на ринок;

- відіграє все більшу роль соціальна відповідальність компаній, які, повертаючи виробництво в країну, допомагають створювати робочі місця й підтримувати місцеву економіку;

- виробництво, яке ближче до ринку збуту, зменшує транспортні видатки, що, в свою чергу, сприяє зменшенню вуглецевого сліду компанії, що відповідає корпоративним цілям сталого розвитку.

Активніше всього решоринг спостерігається в галузях промисловості, де контроль над якістю, логістичні витрати й гнучкість виробництва відіграють

ключову роль. У першу чергу, це виробництво електроніки й побутової техніки, автомобільна промисловість, текстильна й легка промисловість, виробництво медичного встаткування.

Наприклад, General Electric вирішила повернути виробництво деяких своїх товарів, таких як побутові прилади, назад у США, пояснюючи своє рішення тим, що це дозволило поліпшити контроль якості, скоротити час на доставку й підвищити гнучкість у реагуванні на зміни ринку. Apple перенесла частину виробництва свого комп'ютера Mac Pro з Китаю в Техас (США), відзначивши, що крім політичних і торговельних міркувань, локальне виробництво дозволить швидше реагувати на потреби ринку й скоротити логістичні витрати. Компанія Caterpillar, великий виробник будівельної техніки, повертаючи виробництво деяких своїх продуктів з Японії й Китаю назад у США, відзначила підвищення продуктивності й зниження витрат на логістику, а також поліпшення контролю над якістю продукції. Adidas перенесла частину виробництва спортивного взуття назад у Німеччину за допомогою роботизованих фабрик, відомих як «Speedfactory». Використання передових технологій дозволило Adidas скоротити час на виробництво, підвищити гнучкість і краще адаптуватися до змін попиту. Stanley Black & Decker, виробник інструментів, перенесла частину виробництва з Китаю в США, обґрунтувавши своє рішення прагненням поліпшити контроль над виробничим процесом, підвищити якість продукції й скоротити логістичні витрати [2].

Разом з тим, компанія з Китаю Tianyuan Garments Company, що є підрядником брендів Adidas, Reebok і Armani, планує побудувати в американському Литтл-Рокі (штат Арканзас) фабрику, оснащену роботами-швачками (sewbots), на якій планується здійснювати виробництво приблизно 23 млн. шт. футболок у рік. При цьому співробітників буде не більше 400 людей замість декількох тисяч працівників, які необхідні для виробництва приблизно такої ж кількості футболок на сучасній звичайній фабриці [2].

Тайваньська компанія Foxconn, що є підрядником Apple, Intel, Microsoft і ін. компаній, оголосила про плани інвестувати 10 млрд. дол. у виробництво

LCD-Панелей недалеко від Чикаго, і при тому передбачає створити всього лише 3 тис. робочих місць, тому що практично весь виробничий процес буде роботизований. Провідною з використання промислових роботів є галузь виробництва автомобілів і автозапчастин: завдяки автоматизації за останні 20 років випуск автозаводів у США збільшився на 53%, на тлі зниження зайнятості на 28%.

США, як лідер з впровадження нових цифрових технологій, особливо в інформаційно-комунікаційній сфері, добилися великих успіхів і в промисловому впровадженні інтернету речей. Компанія General Electric для зниження витрат клієнтів, що експлуатують газові турбіни по усьому світу, впровадила систему вилученого моніторингу стану турбін, яку обслуговує команда всього лише з 20 фахівців. Загальна досягнута економія коштів на оплату праці персоналу оцінюється в 9 млн. дол. у рік. Центр керування John Deere для фермерів пропонує комплексні рішення Інтернету речей, у тому числі передачу виробничих даних бездротовим потоком, мобільний моніторинг і звітність про погодні умови в режимі реального часу. Устаткування ABB для буравлення тунелів попереджає про необхідність профілактичного техобслуговування й уже заощадило своїм власникам мільйони доларів від незапланованих простоїв [3].

Незважаючи на те, що в ряді галузей трансформація виробничих процесів приводить до скорочення персоналу, одночасно вона створює передумови для зміни ринку праці й появи висококваліфікованих робочих місць в інших галузях. За останній час у результаті цифрової трансформації виробництва структурне безробіття в розвинених країнах (у США, у Європейських країнах, у Японії) не тільки не збільшилася, а навпаки, знижується, і по оцінках аналітиків ця тенденція буде тривати й далі [3].

Аналізуючи тенденції решоринга в галузевому розрізі [2], можна припустити, що повернеться лише частина робочих місць у деяких галузях економіки, але, при цьому вони зажадають від персоналу більш високої кваліфікації. Таким чином, для розвинених країн решоринг є тенденцією

промислового ренесансу й додаткового створення робочих місць, нехай і не дуже великого й в основному спрямованого на економію коштів на оплату праці за рахунок інтенсивної автоматизації й роботизації. У той же час, для інших країн рещоринг і цифрова трансформація виробництва несуть ліквідацію й не створення нових робочих місць, причому в більш серйозних масштабах (рис. 1).

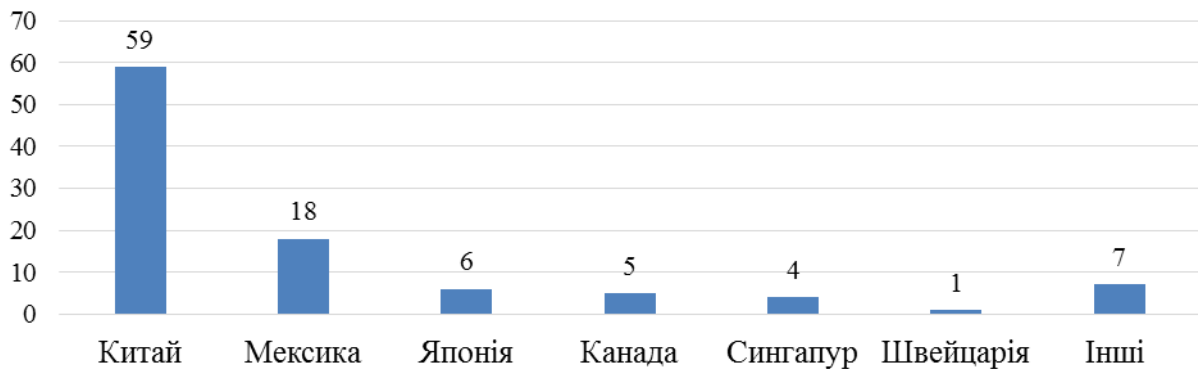


Рис. 1. Втрата робочих місць різними країнами в результаті рещорингу в США (у період з 2010 по 2018 рр.) *

* Примітка. Складено автором за даними джерела [2].

Стає зрозуміло, що в країнах, що розвиваються, рещоринг і роботизація можуть внести значні корективи в модель росту й наздоганяючого розвитку, в основі якої лежать індустріалізація економіки й перерозподіл робочих місць із малопродуктивних секторів у високопродуктивний промисловий сектор, орієнтований на експорт. І якщо поточний тренд збережеться, багатьом із цих країн доведеться шукати нові моделі економічного розвитку.

Література

1. Tavassoli S. Manufacturing Renaissance: Return of manufacturing to western countries. CSIR Electronic Working Paper Series. 2013. 315 p.
2. Reshoring Initiative. URL: <https://reshorenow.org/>.
3. Тичи Д. Інтернет речей у промисловості: вісті з полів: Як Інтернет речей змінює сферу виробництва. URL: https://www.sas.com/ru_ua/insights/articles/big-data/iot-in-manufacturing-voices-from-the-field.html.

Шевчук А. О., здобувач,
Науковий керівник: **Шевчук О. В.,**
*к.е.н., доцент кафедри регіоналістики і туризму,
Київський національний університет
імені Вадима Гетьмана,
м. Київ, Україна*

ВПЛИВ УПРАВЛІННЯ МИТНИМИ РИЗИКАМИ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

В умовах повномасштабної агресії росії проти України митні служби першими зіткнулися з непересічними викликами та небезпеками. Це включає нагальну потребу у швидкому пропуску гуманітарних вантажів, забезпеченні оборонних спроможностей країни та контролі за ввезенням заборонених товарів.

У такій ситуації ефективне управління ризиками вимагає гнучкості та адаптації митних процедур для забезпечення національної безпеки, не перешкоджаючи при цьому важливому імпорту.

Під час воєнного стану митні органи повинні не лише виконувати стандартні митні операції, але й приділяти особливу увагу запобіганню контрабанді зброї, військового обладнання та інших небезпечних предметів.

За даними Державної митної служби України, протягом січня-квітня 2024 року на митниці виявили 3275 порушень митних правил на суму 6 млрд. грн. При цьому вартісний показник збільшився майже в 3,5 рази порівняно з аналогічним періодом 2023 року [1].

Отже, ця тема набуває особливої актуальності в сучасних умовах.

Поняття митного ризику варіюється залежно від країни, але має свої національні особливості. У Митному кодексі ЄС ризик визначається як ймовірність і можливі наслідки події, що стосується в'їзду, виїзду, транзиту, переміщення або кінцевого використання товарів, які перетинають митну територію ЄС або надходять з-за її меж, а також перебування на митній території ЄС товарів, що не належать до ЄС [2].

Відповідно до законодавства України, митний ризик – кількісна величина митного виклику у вигляді визначеної оцінки або ймовірності реалізації діючої або потенційної митної загрози в зовнішньоекономічній діяльності, митних співвідношеннях та в галузі митної справи з погляду усвідомленої можливості виникнення митної шкоди [3].

Управління митними ризиками має трьохрівневу структуру для забезпечення ефективності: стратегічний, тактичний та оперативний рівні.

На стратегічному рівні визначаються головні напрями діяльності та затверджується Реєстр ризиків, який включає пріоритетні напрямки розвитку, відповідальні структурні підрозділи митних органів та орієнтовні показники для контролю за переміщенням вантажів і транспортних засобів.

На тактичному рівні, згідно з Реєстром ризиків, розробляються заходи управління ризиками. Використовуються такі інструменти, як індикатори ризику, профілі ризику, орієнтації та методичні рекомендації для митних службовців щодо аналізу, ідентифікації та оцінки ризиків у конкретних сферах контролю, а також випадкова вибірка.

На оперативному рівні митні органи застосовують ці інструменти для управління ризиками під час конкретних випадків переміщення товарів і транспортних засобів через митний кордон України.

Елементи управління ризиками в митній сфері включають обмін інформацією, встановлення загальних критеріїв ризику та впровадження відповідних контрольних заходів. Митні органи обмінюються інформацією про ризики та результати їх аналізу у випадках, коли ризики є значними і потребують контролю, або коли контроль підтверджує наявність ризиків, або навіть якщо подія не відбулася, але загроза все ще вважається високою.

Для визначення загальних критеріїв ризику, стандартів контролю та пріоритетних сфер контролю, виникає необхідність враховувати пропорційність ризику – співвідношення між рівнем ризику та заходами контролю, терміновість необхідних заходів і можливий вплив на торговий потік та ресурси контролю [4].

Отже, ефективне управління митними ризиками є критично важливим для стабільності економіки та захисту суспільних інтересів. Комплексний підхід до управління ризиками на стратегічному, тактичному та оперативному рівнях включає обмін інформацією, встановлення загальних критеріїв ризику та впровадження відповідних контрольних заходів. Це дозволяє митним органам ефективно працювати, мінімізувати потенційні збитки та забезпечувати безпеку і стабільність зовнішньоекономічних відносин.

Література

1. Кознова О. Митні ризики: за чотири місяці 2024 року митниці виявили порушень на 6 млрд. грн. *Think brave. Останні новини бізнесу України*. URL: <http://surl.li/txucu>.
2. Федоришина Л. Митні ризики: підходи до трактування та класифікації. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2019. № 3. С. 128. URL: https://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/20_2019/21.pdf.
3. Про затвердження Порядку розроблення профілів ризику: Наказ від 12.03.2012 р. № 1514. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/MK101752>.
4. Тищенко В., Кулик Ю. Митні ризики: сутність та управління. *Економіка та суспільство*. 2023. № 55. С. 1-7. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-55-15> (дата звернення: 18.06.2024).

Наукове електронне видання

**ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ
ДЕРЖАВИ В УМОВАХ СИСТЕМНОЇ
ЕКОНОМІЧНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ**

**ЗБІРНИК МАТЕРІАЛІВ
ІІІ МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ**

20 червня 2024 року

Адреса редакції:

ХНТУ, 2024

29016, Україна, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 11

Тел. (095) 0987810

kafedrafinansiv.konf@gmail.com

ISBN 978-617-8187-23-1

(електронне видання)



Підписано до видання 20.08.2024. Формат 60х 84/8.

Гарнітура Times New Roman.

Ум. друк. арк. 31,51. Обл.-вид. арк. 33,88.

Замовлення № 3106.

Видано з готового оригінал-макету

Книжкове видавництво ФОП Вишемирський В.С.

Свідоцтво про внесення до державного реєстру суб'єктів видавничої справи:

серія ХС № 48 від 14.04.2005

видано Управлінням у справах преси та інформації

73000, Україна, м. Херсон, вул. Соборна, 2.

Тел. (050) 133-10-13, (050) 514-67-88

e-mail: printvvs@gmail.com