

**ЗБІРНИК МАТЕРІАЛІВ  
VI ВСЕУКРАЇНСЬКОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ  
КОНФЕРЕНЦІЇ**

**«ТРАНСФОРМАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ  
МОДЕЛІ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ  
ВІДНОСИН: ВИКЛИКИ  
ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА РЕГІОНАЛЬНІ  
АСПЕКТИ»**



**24 ЛИСТОПАДА 2021 РОКУ  
М. УЖГОРОД**

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»  
Кафедра фінансів і банківської справи  
Департамент фінансів Закарпатської обласної державної адміністрації  
Національний університет «Львівська політехніка»  
Кафедра фінансів  
Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»  
Кафедра фінансів, банківського бізнесу та оподаткування  
Черкаський навчально-науковий інститут Університету банківської справи

**ТРАНСФОРМАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ МОДЕЛІ ФІНАНСОВО-  
КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН: ВИКЛИКИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА  
РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ**

**Збірник матеріалів  
VI Всеукраїнської науково-практичної конференції**

(24 листопада 2021 р., м. Ужгород)

**Ужгород - 2021**

УДК 336.1/.7(063):339.9+332

Т 65

*Рекомендовано до друку  
Вченою радою економічного факультету  
Ужгородського національного університету,  
протокол № 5 від 30.11.2021 року.*

*Рекомендовано до друку та опублікування  
Редакційно-видавничою радою  
Ужгородського національного університету,  
протокол № 11 від 16.11.2021 року.*

**Редакційна колегія:**

**Сержанов В.В.** – д.е.н., професор, декан економічного факультету ДВНЗ «УжНУ»

**Варцаба В.І.** – д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів і банківської справи ДВНЗ «УжНУ»

**Пітюлич М.М.** – д.е.н., професор, професор кафедри фінансів і банківської справи ДВНЗ «УжНУ»

**Чубарь О.Г.** – к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів і банківської справи ДВНЗ «УжНУ»

**Огородник В.О.** – к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів і банківської справи ДВНЗ «УжНУ»

**Мулеса Е.В.** – лаборант кафедри фінансів і банківської справи ДВНЗ «УжНУ»

**Т 65** Трансформація національної моделі фінансово-кредитних відносин: виклики глобалізації та регіональні аспекти: збірник матеріалів VI Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Ужгород, 24 листопада 2021р.) – Ужгород: Вид-во УжНУ «Говерла», 2021. – 188 с. ISBN 978-617-7825-39-4

Збірник укладено за матеріалами VI Всеукраїнської науково-практичної конференції «Трансформація національної моделі фінансово-кредитних відносин: виклики глобалізації та регіональні аспекти», яка відбулася 24 листопада 2021р. в ДВНЗ «Ужгородський національний університет». Матеріали авторів містять різні точки зору з теоретичних та прикладних засад розвитку фінансової системи держави та регіонів, які охоплюють: проблематику бюджетно-фінансової автономії в умовах децентралізації; діяльності суб'єктів грошово-кредитного ринку; удосконалення механізмів фінансового менеджменту підприємництва; фінансів підприємств; актуальні проблеми реалізації митної політики держави; методичні та практичні засади оціночної діяльності, що в сукупності виступають ключовими факторами процесу перебудови національної та глобальної моделі фінансово-кредитних відносин.

*Матеріали друкуються в авторській редакції. Редакція не завжди поділяє думку та погляди авторів. Відповідальність за достовірність фактів, власних імен, назв, цитат, цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.*

УДК 336.1/.7(063):339.9+332

ISBN 978-617-7825-39-4

© Автори тез, 2021

© ДВНЗ «УжНУ», 2021

## ЗМІСТ

### СЕКЦІЯ 1

#### РОЗВИТОК ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

|   |    |
|---|----|
| <b>Алексєєв І., Мазур А.</b><br>Економічні цикли і циркулярна економіка   | 9  |
| <b>Варениченко Л.</b><br>Інструменти та проблеми оцінювання результативності управління фінансами на макрорівні                             | 10 |
| <b>Височанський В.</b><br>Інфляція в період пандемії  | 12 |
| <b>Волчанова Ю.</b><br>Проблеми кредитування малого бізнесу   | 13 |
| <b>Деметер О.</b><br>Особливості інвестування в первинну нерухомість  | 14 |
| <b>Іванчук О., Шевейко Ю.</b><br>Проблеми правового регулювання ненормованого робочого часу згідно чинного трудового законодавства України  | 16 |
| <b>Кампо Г., Дочинець Н.</b><br>Особливості процедури банкрутства фізичної особи  | 17 |
| <b>Кіш Є.</b><br>Міжнародна фінансова система в умовах глобалізації   | 19 |
| <b>Кричевська Т.</b><br>Макроекономічна політика провідних економік на виході з коронакризи: аргументи та можливості для згортання стимулів | 21 |
| <b>Кучер Л.</b><br>Розвиток проектного фінансування в аграрному секторі   | 22 |
| <b>Логвиненко Б.</b><br>Права іноземців та осіб без громадянства у сфері охорони здоров'я: фінансово-правовий аспект                        | 24 |
| <b>Македон В.</b><br>Нові прояви фінансової глобалізації в умовах турбулентних ринків   | 25 |
| <b>Маслій О., Максименко А.</b><br>Неокейнсіанська модель виходу з кризи в умовах пандемії COVID-19   | 27 |
| <b>Медвідь Д.</b><br>Особливості ціноутворення на регіональних ринках нерухомого майна  | 28 |
| <b>Огородник В.</b><br>Інвестиційні процеси під час «коронавірусної» кризи  | 30 |
| <b>Пантелєєва Н.</b><br>Цифрова фінансова інтеграція та її сучасні тренди   | 31 |
| <b>Прозоров Ю.</b><br>Суперечності процесів локалізації та глобалізації банківської системи   | 33 |
| <b>Pryshliak N., Tomchuk L.</b><br>Optimization of the development strategy of the social infrastructure of the region                      | 34 |
| <b>Садовнік Н.</b><br>Перспективи фондового ринку України   | 36 |
| <b>Садовнік Н.</b><br>Тенденції розвитку валютного ринку України  | 37 |

|  |    |
|--|----|
| <b>Свадеба В.</b><br>Соціальне підприємництво як рушійна сила на міжнародному ринку        | 39 |
| <b>Тоцька О.</b><br>Структурний аналіз платіжного балансу України за 2021 рік              | 41 |
| <b>Транченко Л.</b><br>Механізм реалізації державного управління туристичною галуззю       | 42 |
| <b>Фіцай Н.</b><br>Тренди на глобальному ринку нерухомості                                 | 43 |
| <b>Чубарь О., Сойма О.</b><br>Розвиток інструментів фінансового ринку за умов глобалізації | 45 |
| <b>Янань Л.</b><br>Детермінанти інноваційного розвитку КНР                                 | 47 |

## СЕКЦІЯ 2

### БЮДЖЕТНО-ФІНАНСОВА АВТОНОМІЯ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

|   |    |
|---|----|
| <b>Бідзіля М.</b><br>Проблеми зміцнення фінансової незалежності місцевого самоврядування в Україні в умовах децентралізації                       | 49 |
| <b>Бутурлакiна Т.</b><br>Особливості бюджетного процесу в органах місцевого самоврядування: актуальні питання в умовах фінансової децентралізації | 50 |
| <b>Варцаба В.</b><br>Основні засади соціально відповідальної територіальної громади в умовах децентралізації влади                                | 52 |
| <b>Возняк Г.</b><br>Сучасні проблеми ефективного управління активами територіальних громад України  | 54 |
| <b>Когут Ю., Ковач-Румп Г.</b><br>Формування місцевих бюджетів в умовах децентралізації   | 55 |
| <b>Круглякова В., Кольба Р.</b><br>Аналіз використання медичної субвенції у м. Львів  | 57 |
| <b>Лазар П., Траньович Ю.</b><br>Посилення ролі фінансової стійкості органів місцевого самоврядування в сучасних умовах                           | 59 |
| <b>Мулеса Е.</b><br>Характеристика моделей формування соціально відповідальної влади на місцях в контексті світового досвіду                      | 61 |
| <b>Пітюлич М., Гапак Н.</b><br>Фінансове забезпечення виконання програм розвитку культурної сфери в Закарпатській області                         | 63 |
| <b>Сідельникова Л.</b><br>Податкове регулювання процесів формування місцевих бюджетів   | 65 |
| <b>Сочка К.</b><br>Проблеми формування фінансових ресурсів громад в умовах пандемії   | 67 |
| <b>Тігаренко Г., Пантелєєв В.</b><br>Фінансово-економічне забезпечення розвитку водогосподарського комплексу в умовах децентралізації             | 69 |
| <b>Фурик І.</b><br>Децентралізація влади в Україні на сучасному етапі: здобутки та ризики   | 71 |
| <b>Чепелюк Г.</b><br>Фінансування проєктів енергозбереження в Україні – регіональний аспект   | 72 |

**Чубарь О., Легеза Н.**

Аспекти фінансової взаємодії в партнерських відносинах громадського сектору в регіоні

73

### СЕКЦІЯ 3

#### СУЧАСНІ МЕХАНІЗМИ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

**Белей Я.**

Нефінансова звітність, як елемент корпоративної соціальної відповідальності

76

**Гайович В.**

Об'єкти фінансового механізму екологічно безпечного підприємництва в контексті цілей сталого розвитку

78

**Довганич М.**

Аналіз фінансового стану як невід'ємний механізм фінансового менеджменту підприємства

79

**Казимир Я.**

Функціонування і роль фінансового менеджменту на підприємстві

81

**Коваленко В.**

Контролінг в системі фінансового управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства

82

**Козуб А.**

Екологічна відповідальність бізнесу як складова соціальної відповідальності в Україні

85

**Кошельок Г.**

Оцінка економічної безпеки підприємства

87

**Крамар В.**

Створення та запровадження системи управління доходами в закладах готельно-ресторанного бізнесу

88

**Левкіна Р., Левкін А.**

Витратний механізм формування ціни на органічну аграрну продукцію

90

**Лугова К.**

Фінансово-економічні аспекти та методи оцінки ефективності ЗЕД підприємства

92

**Маковоз О.**

Технології блокчейн у фінансовому плануванні діяльності підприємства

94

**Мисько В.**

Корпоративна соціальна відповідальність як чинник формування стратегії підприємства

95

**Пальчевська Т.**

Ринковий механізм регулювання фінансової діяльності підприємства

97

**Попфалуші Я.**

Критерії та методи оцінки корпоративної соціальної відповідальності підприємства за умов розвитку інтеграційних процесів

98

**Проскуріна Н., Смурова Г.**

Фінансові результати діяльності підприємства: обліково-аналітичні аспекти

101

**Сугоконь К.**

Основні підходи до трактування поняття “оборотні кошти”

102

**Ткаченко С.**

Генерація операторної цілі планування

104

**Тюк Е.**

Корпоративна соціальна відповідальність підприємства як фактор забезпечення конкурентоспроможності

105

**Уварова Н.**

Питання оптимізації санкцій за порушення вимог законодавства про працю

107

|  |     |
|--|-----|
| <b>Фурдела Н.</b><br>Гарантії забезпечення формування корпоративної культури підприємства  | 109 |
| <b>Хома І.</b><br>Формування сучасної системи ідентифікації ознак бізнес-конфліктів в умовах контролю стану економічної захищеності підприємства | 110 |

#### **СЕКЦІЯ 4**

### **ДІЯЛЬНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ ГРОШОВО-КРЕДИТНОГО РИНКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

|  |     |
|--|-----|
| <b>Білкей Л.</b><br>Оцінка фінансово-економічної безпеки банку   | 113 |
| <b>Височанський В., Дзяпко Ю.</b><br>Актуальність проблеми стратегічного управління комерційним банком в умовах нестабільного зовнішнього середовища | 115 |
| <b>Ганич Д.</b><br>Розвиток мікрокредитування в українській банківській практиці   | 116 |
| <b>Гнетило Б.</b><br>Банківське кредитування малого і середнього бізнесу в Україні   | 117 |
| <b>Гонтаренко С.</b><br>Моделювання ефективності діяльності АТ КБ «Приватбанк» на ринку платіжних карток   | 119 |
| <b>Заславська О.</b><br>Аналіз витрат українських банків на маркетинг та рекламу   | 120 |
| <b>Зганич Ю.</b><br>Управління ресурсним потенціалом як необхідна умова стабільного розвитку банку   | 122 |
| <b>Капустей М.</b><br>Теоретичні аспекти управління кредитним портфелем банків у сучасних умовах   | 124 |
| <b>Кирсева І., Токар П.</b><br>Визначення поняття ресурсів банку   | 126 |
| <b>Марквардт А., Чудік З.</b><br>Грошово-кредитна політика України: сучасний стан та перспективи   | 128 |
| <b>Осташ С.</b><br>Формування стратегічних цілей комерційного банку  | 129 |
| <b>Петканич М-В.</b><br>Зарубіжний досвід застосування від'ємних відсоткових ставок у монетарній політиці центробанків                               | 131 |
| <b>Ріго Д.</b><br>Підвищення ефективності банківського споживчого кредитування в умовах конкурентного середовища                                     | 133 |
| <b>Рурич Н.</b><br>Оцінка місця та ролі АТ КБ «Приватбанк» у банківській системі України   | 134 |
| <b>Савастєєва О.</b><br>Трансформація функцій центрального банку в сучасних умовах   | 136 |
| <b>Садовнік Н.</b><br>Регулювання діяльності небанківських фінансово-кредитних установ в Україні   | 138 |
| <b>Софілканич Г.</b><br>Оцінка маркетингової комунікаційної політики банків України як передумови їхньої ефективної діяльності                       | 139 |
| <b>Сютрик Н.</b><br>Банківські депозити як інвестиційний ресурс економічного розвитку держави  | 141 |

|   |     |
|---|-----|
| <b>Тяжкороб І.</b><br>Проблеми розвитку банківського інвестиційного кредитування малого та середнього бізнесу | 142 |
| <b>Якушева І.</b><br>Діяльність кредитних спілок на ринку фінансового обслуговування домогосподарств          | 144 |

## СЕКЦІЯ 5

### РЕАЛІЗАЦІЯ МИТНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ: СУЧАСНА ПРАКТИКА ТА ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ

|  |     |
|--|-----|
| <b>Балабанська М.</b><br>Актуальні проблеми квотування і ліцензування товарів                                      | 146 |
| <b>Коловська Д.</b><br>Застосування та оцінка нетарифних заходів у сучасній економіці                              | 148 |
| <b>Костьов'ят Г.</b><br>Тенденції митного контролю імпорتنих операцій підприємства                                 | 150 |
| <b>Радик Н.</b><br>Основні аспекти митного оформлення товарів  | 151 |
| <b>Сочка К., Стеценко Я.</b><br>Можливості гармонізації системи митних платежів України з міжнародними стандартами | 152 |
| <b>Химинець І.</b><br>Проблеми митної політики України та шляхи її вдосконалення                                   | 154 |
| <b>Хобор К.</b><br>Особливості здійснення державної митної справи в умовах пандемії COVID-19                       | 155 |
| <b>Чакій О., Білинець О.</b><br>Особливості адміністрування митних платежів  | 157 |
| <b>Чакій О., Дзямко М.</b><br>Теоретичні засади запобігання та протидії митним правопорушенням                     | 159 |
| <b>Черничко Ф.</b><br>Переваги членства України у світовій організації торгівлі                                    | 160 |
| <b>Шпак К.</b><br>Особливості здійснення експортно-імпорتنих товаропотоків на Закарпатській регіональній митниці   | 161 |

## СЕКЦІЯ 6

### ОЦІНОЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ: МЕТОДИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ ЗАСАДИ

|   |     |
|---|-----|
| <b>Глеба Р.</b><br>Ринкова оцінка вартості комерційного банку на основі порівняльного підходу               | 164 |
| <b>Кот Д.</b><br>Специфіка здійснення оціночної діяльності  | 165 |
| <b>Крилов О.</b><br>Фактори впливу на величину вартості банківської установи                                | 166 |
| <b>Лендел Ю.</b><br>Оцінка ефективності діяльності підприємства, як процес визначення вартості підприємстві | 168 |
| <b>Ляшок О.</b><br>Особливості оцінки вартості земельних ділянок  | 169 |
| <b>Паллай В.</b><br>Деякі питання у сфері оцінки земельних ділянок  | 171 |



|   |     |
|---|-----|
| <b>Якубик А.</b><br>Сучасний стан ринку нерухомості в Україні | 173 |
|---|-----|

### СЕКЦІЯ 7

#### АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ

|   |     |
|---|-----|
| <b>Ігнатишин Д.</b><br>Особливості оподаткування нерухомого майна в Україні та світі    | 175 |
| <b>Чудік З., Марквардт А.</b><br>Актуальні проблеми розвитку податкової системи України | 176 |

### СЕКЦІЯ 8

#### ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ

|   |     |
|---|-----|
| <b>Костьов'ят Г., Сержанов В.</b><br>Аналіз страхового ринку в Україні  | 178 |
| <b>Марквардт А., Чудік З.</b><br>Сучасний стан та перспективи розвитку страхового ринку України   | 179 |
| <b>Рудик В.</b><br>Роль накопичувального пенсійного страхування у реформуванні пенсійної системи України  | 181 |
| <b>Тимчак М., Кошук Л.</b><br>Страхування відповідальності інтернет-магазинів у сфері е-комерції  | 182 |
| <b>Тимчак М., Мінкович В.</b><br>Страхування життя як інструмент соціального захисту населення і джерело інвестування національних економік: європейський досвід та вітчизняні реалії | 184 |

## СЕКЦІЯ 1 РОЗВИТОК ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

*Ігор Алексєєв, д-р екон.наук, професор  
Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів  
Андріана Мазур, канд.екон.наук, доцент  
Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів*

### ЕКОНОМІЧНІ ЦИКЛИ І ЦИРКУЛЯРНА ЕКОНОМІКА

Ефективна діяльність підприємців та підприємств у сучасних умовах залежить не лише від правильного бізнес-плану, обраної маркетингової та фінансової стратегій, а також від врахування вимог суспільства щодо збереження довкілля. Соціокультурні традиції країн та їхніх регіонів разом зі зростаючими економічними потребами людей визначають зміст сталого розвитку, його трактування кожною громадою, кожною нацією. На мікрорівні цей сталий розвиток реалізується циркулярною економікою, тобто таким складом технологій, який забезпечує: по-перше, повноту використання виробничих потужностей; по-друге, зайнятість працездатного населення і його матеріальний добробут; по-третє, екологічні умови, придатні для безпечного і комфортного життя.

Проте, успішна циркулярна економіка можлива лише за умови врахування циклічних змін в економіках країни та світу. Економічні цикли завжди впливали на дієздатність усіх видів економічної діяльності. Однак їх вплив розглядали раніше й розглядають нині переважно на економічну політику урядів. Практика вимагає вдосконалення таких досліджень, вивчення взаємовпливу економічних циклів і економічної діяльності підприємств в сучасному розумінні, тобто з циркулярною економікою.

Узагальнення політекономічних, макроекономічних досліджень щодо економічних циклів набули в останні роки нових обрисів. З'явилися чіткіші класифікації економічних циклів, точніші порівняльні характеристики кризових хвиль. До публікацій останніх років, в яких наводяться такі зіставлення, належать [1; 2]. Автори цих наукових праць описують широке коло попередніх досліджень, достатньо чітко характеризують на підставі результатів наукових пошуків попередників різні за тривалістю кризові явища. Це дозволяє їм робити ґрунтовні висновки та надавати пропозиції щодо державної антициклічної політики. Натомість щодо мікрорівневих проблем, то вони згадують про них лише як про напрямок впливу криз.

Важливими висновками з позицій нашого дослідження, що викладені у багатьох публікаціях попередників, є визначення середньострокових циклів як сукупності змін технологічної структури економіки, сфери мікроекономіки та частково мезоекономіки [1, с 11]. Саме ці середні цикли (цикли Жуляра, тривалістю в 6-13 років) пов'язані зі змінами попиту на обладнання і споруди, коли оновлюється основний капітал, є найближчими за своїм впливом на циркулярну економіку. Такий висновок можна вважати справедливим з причини зміни тієї частини основних засобів, яка безпосередньо визначає склад технологічного устаткування та обладнання, які впливають на ефективність і на екологічність виробництва.

Важливим аспектом змін при цьому є інтегрування теорії економічних циклів з теорією інновацій. Це дозволило дослідникам вже віддавна сформулювати висновок щодо впровадження інновацій на спадному етапі хвилі, коли завдяки інноваціям має досягатися піднесення економіки. При цьому зміст інновацій може бути різноманітним: від впровадження у виробництво нових видів продукції (за матеріалами, конструктивними елементами тощо), нових технологій, до організаційних, управлінських та економічних змін.

Циркулярність економіки пов'язана з інноваціями, зокрема: із змінами у використанні матеріальних та енергетичних ресурсів, з впровадженням екологічних заходів, що мають на меті забезпечити так званий сталий розвиток, тобто поступальний розвиток економіки при збереженні навколишнього середовища. Найголовнішим завданням циркулярності є забезпечення неперервності виробничого процесу при обов'язковому впровадженні інновацій [3].

Таким чином, можна розглядати циркулярність як сукупність інновацій, необхідних для припинення падіння виробництва. Тобто в умовах циклічного розвитку економіки, можна припускати наявність певного взаємовпливу між циркулярністю і економічними циклами. Розуміння циркулярності як сукупності інновацій дає підстави пов'язувати її з віддавна відомим висновком про те, що вихід з кризи, тобто з найнижчої точки економічного спаду, завжди був пов'язаний із змінами у самій організації виробництва.

Як цикл, так і циркулярність мають у своїй природі деяку повторюваність. Цикл є повторюванням явищ, які впливають на усі рівні економіки, а циркулярність – це повторювання змін на підприємствах. Такі зміни відбуваються під впливом інновацій, що є фактором виведення економіки в цілому і окремих підприємств з кризового стану. Дослідження й розроблення рекомендацій задля забезпечення неперервності циркулярної економіки за умов перебігу економічних циклів є нагальною потребою для забезпечення ефективної виробничої діяльності підприємств.

#### **Список використаних джерел:**

1. Кулаковська Т.А. Циклічність як форма розвитку економіки: концептуальні погляди та сучасні особливості циклів. Причорноморські економічні студії. 2019, Випуск 38-1. С. 11-15.
2. Пелех О.Б. Циклічність економічного розвитку і структурні зміни в економіці. Причорноморські економічні студії. 2018, Випуск 27. С. 85-89.
3. Алексєєв І. В., Мазур А. В. Підготовка виробництва до інноваційного співробітництва суб'єктів соціально-економічних процесів як основа моделі циркулярної економіки. Електронне наукове фахове видання «Адаптивне управління: теорія і практика». Серія «Економіка». Випуск 10 (20), 2021. [https://doi.org/10.33296/2707-0654-10\(20\)-01](https://doi.org/10.33296/2707-0654-10(20)-01)

*Людмила Варениченко, канд.екон.наук, доцент  
Яготинський інститут ПрАТ «ВНЗ «МАУП», м. Яготин*

## **ІНСТРУМЕНТИ ТА ПРОБЛЕМИ ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ НА МАКРОРІВНІ**

Основними інструментами оцінювання результативності впливу заходів державної фінансово-кредитної політики на розвиток національної соціально-економічної системи є система національних рахунків (СНР), а особливо – фінансовий рахунок та міжсекторний баланс і платіжний баланс країни.

Ретроспективний аналіз та прогностичні розрахунки платіжного балансу відіграють значну роль як у формуванні макроекономічної політики держави так і в оцінюванні її результативності.

Розрахунки платіжного балансу на перспективу є ітеративним процесом, тобто, для того щоб врахувати зміни в загальній макроекономічній ситуації, необхідно здійснювати декілька переглядів попереднього варіанту його прогнозу. При цьому доцільно визначити чутливість основних показників платіжного балансу (сальдо рахунку поточних операцій, рівень валових міжнародних резервів) до змін політики валютного курсу, фінансової та податкової, грошово-кредитної і структурної політики, а також до змін у припущеннях щодо динамічних взаємозв'язків (наприклад, еластичності попиту і пропозиції на експорт та імпорт за доходом і ціною).

Сьогодні в процесі ретроспективного аналізу та перспективних розрахунків платіжного балансу, за наявності необхідного обсягу достовірної інформації, можливо виявити стійкі взаємозв'язки між різними статтями рахунків поточних операцій і руху капіталу. Але при цьому, на жаль, існує ряд проблем. Особливі ускладнення має процес оцінювання руху приватних капіталів, оскільки доступ до інформації про надання міжнародних банківських кредитів обмежений;

процес прогнозування ринку капіталу ускладнюється тим, що спекулятивний відтік грошових коштів не фіксується в офіційній статистиці;

для прогнозування показників статей, за рахунок яких здійснюється фінансування платіжного балансу, важливо оцінити резерви як Уряду, так і Національного Банку України, але в огляді грошової сфери враховуються лише іноземні активи НБУ, а інформація про валютні резерви Уряду, як правило, конфіденційна.

Оскільки платіжний баланс є лише окремим сегментом макроекономічної системи, то при розрахунках результативності впливу заходів державної фінансово-кредитної політики на розвиток національної соціально-економічної системи необхідно застосовувати показники міжсекторного балансу та фінансового рахунку в СНР.

Особливо важливе значення для процесів аналізу та прогнозування розвитку національної соціально-економічної системи, з урахуванням впливу заходів державної фінансово-кредитної політики, має фінансовий рахунок в СНР для економіки в цілому з одночасним розподілом за інституційними секторами, який в ряді країн розробляється в матричній формі. Він забезпечує можливість реєстрації чистого придбання фінансових активів і сальдо прийнятих зобов'язань для всіх інституційних секторів за типами фінансових активів. На такому рахунку відображаються для кожного сектора нетто-позичальника фінансові зобов'язання, які даний сектор приймає на себе з метою мобілізації фінансових ресурсів, а для секторів нетто-позикодавців – фінансові активи, які сектором придбаваються з метою асигнування надлишків фінансових ресурсів. Таким чином, за допомогою фінансового рахунку по кожній фінансовій операції можна визначити конкретний фінансовий актив або зобов'язання, що приймають участь в операції, а також наявність в конкретній операції кожного фінансового активу чи зобов'язання.

Детальний аналіз та прогнозування фінансових потоків можуть бути реально здійсненими за умови включення державним статистичним відомством в систему національних рахунків таблиць "Детальні дані про потоки фінансових активів та "Детальні дані про потоки фінансових зобов'язань". В таких таблицях доцільно відображати операції з фінансовими активами, які групуються одночасно за типами активів та за секторами-дебіторами і операції з зобов'язаннями, які класифікуються одночасно за типами зобов'язань та секторами-кредиторами.

Розробка вказаних статистичних таблиць дасть можливість детально описати фінансову діяльність інституціональних секторів та встановити її тенденції в поточному періоді, оцінити вплив нинішньої економічної політики та її змін на хід економічного розвитку в майбутньому. Велике значення така статистична інформація має також для моделювання функціонування економічної системи з метою розробки економічної політики.

Використання вказаних форм фінансового рахунку дозволило б виконувати аналіз впливу заходів державної політики на діяльність різних секторів та на типи фінансових операцій, досліджувати наслідки здійснення різних складових прогнозу соціально-економічного розвитку, в тому числі перевірити взаємну відповідність ряду підготовлених незалежно один від іншого прогнозів розвитку секторів та ринків, а також оцінити наслідки застосування фінансових важелів державного впливу на хід довгострокового розвитку фінансових ринків, діяльність суб'єктів сектору фінансових корпорацій та розвитку національної економічної системи в цілому.

### Список використаних джерел:

1. Липпе П. Экономическая статистика: Федеральное статуправление Германии. – Штутгарт., 2019.
2. Маршалль Ж. Новые элементы французской системы национальных счетов. – М., 2018.
3. Система национальных счетов: пересмотренный вариант / Секретариат ООН., 2018.
4. Экономическая статистика. / Под ред. Ю.Н. Иванова. – М.: ИНФРА., 2010
5. IMF/ Balance of Payments Statistics. Vol. 41 Yearbook. Part 1. Wach., 1990. – P.XVI

*Володимир Височанський, канд.екон.наук, доцент,  
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород*

## ІНФЛЯЦІЯ В ПЕРІОД ПАНДЕМІЇ

Інфляція є красномовною характеристикою стану економіки та служить об'єктом уваги регулюючих органів, політиків, суб'єктів господарювання та населення. Посилення інфляційних процесів в період пандемії коронавірусної інфекції вкотре поживило дискусії з приводу їх причин, можливих наслідків та тривалості, викликала масу нарікань на неспроможність економічної влади приборкати зростання цін [1].

Боротьба з коронавірусною інфекцією призвела до численних негативних наслідків для світової економіки. Раптове зниження мобільності населення, заборони міжнародних подорожей, запровадження дистанційного режиму роботи в багатьох галузях та ціла низка інших заходів призвели до стрімкого падіння продажів багатьох груп товарів і послуг, обвалу цін на окремі види сировини. Так, хрестоматійним було зниження ціни ф'ючерсного контракту з поставки сирової нафти сорту WTI в травні 2020 року до рівня -40.32 \$/барель, що було зафіксоване 20 квітня того ж року [2].

Побоювання корозійної дефляції спонукали монетарну владу багатьох країн перейти до агресивних кроків з монетарного стимулювання економіки [3]. Слід зазначити, що рішучість центральних банків доповнювалася заходами бюджетної підтримки населення та підприємств і лише в США вимірювалася трильйонами доларів, виділених в рамках різних програм [4]. Подібне втручання в грошову систему знайшло себе в не менш вражаючому знеціненні грошей – рівень інфляції в США сягнув 6,2% за останні 12 місяців станом на кінець жовтня 2021 року, найвище значення починаючи з листопада 1990 року [5].

Сучасний епізод цінових потрясінь принципово не відрізняється від численних інфляційних шоків минулого і черговий раз доводить неспроможність монетарної влади забезпечити стабільність грошей. І справа не тільки в нездатності регулятора приймати оптимальні заходи в умовах неповноти інформації. Більше того, грошова стабільність в принципі неможлива в умовах неповноцінних грошей, заснованих на кредиті. Вгамування інфляції можливе лише за умови запровадження саморегульованої грошової системи, заснованої на циркуляції повноцінних грошей. Лише за таких умов кількість грошей в економіці відповідатиме потребам суспільства, а подібні сучасним інфляційні шоки не матимуть жодних шансів.

### Список використаних джерел:

1. US Inflation // Financial Times. веб сайт. URL: <https://www.ft.com/stream/7982616a-e179-45f1-86f6-948f1fc35523> (дата звернення: 15.11.2021).
2. Intercontinental Exchange Data Services, Inc.
3. Bullard, J., C. Hokayem. Deflation, Corrosive and Otherwise / Federal Reserve Bank of St. Louis, Economic Synopses, No.17, 2003
4. US COVID-19 Stimulus and Relief. веб сайт. URL: <https://www.investopedia.com/government-stimulus-efforts-to-fight-the-covid-19-crisis-4799723> (дата звернення: 17.11.2021).

5. Current US Inflation Rates: 2000-2021. веб сайт. URL:  
<https://www.usinflationcalculator.com/inflation/current-inflation-rates/> (дата звернення:  
17.11.2021).

*Юлія Волчанова, студентка 6-го курсу  
Державний університет інтелектуальних технологій і зв'язку, м. Одеса  
Науковий керівник: Князева О.А., д-р екон.наук, професор*

## ПРОБЛЕМИ КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Малий бізнес відіграє важливу роль у зростанні конкурентоспроможності національної економіки. У розвинених країнах основне місце в системі господарських відносин займають саме малі підприємства, які сприяють здійсненню структурної перебудови економіки, насиченню ринку товарами і послугами та формуванню середнього класу. Організація об'єднаних націй (ООН) відзначає, що мікро-, малі й середні підприємства відіграють найважливішу роль у досягненні Цілей сталого розвитку шляхом просування інноваційних і креативних підходів, створення робочих місць, боротьбі з бідністю та забезпеченні економічного розвитку [3]. Для сталого розвитку малого та середнього бізнесу в світі створена Глобальна платформа для підтримки малих і середніх підприємств – Міжнародна рада з малого бізнесу (ICSB) – метою якої є підтримка підприємств усього світу шляхом безоплатної передачі знань і досвіду, проведення семінарів, тренінгів тощо [4].

На сьогодні, в умовах кризи, яка розвивається під впливом пандемії COVID-19, більш суттєво страждає саме малий бізнес. Він потерпає від низки обмежень діяльності: заборона чи обмеження роботи, вимоги щодо стовідсоткової вакцинації працівника та відвідувачів тощо. Тому саме ці підприємства є найбільш вразливими і потребують формування заходів щодо їх підтримки.

Однією з найвагоміших перепон на шляху сталого розвитку та ефективної діяльності малих підприємств в умовах кризи є відсутність достатньої кількості фінансових ресурсів. За умов нестачі власних ресурсів і фактичної відсутності фінансової підтримки держави, суб'єкти малого бізнесу відчувають гостру потребу в зовнішніх джерелах фінансування, чільне місце серед яких належить банківському кредитуванню.

За останні роки українські банки значно просунулися у розвитку, наростили свій капітал та розширили мережу. Втім, вагомим стримуючим фактором щодо фінансування банками малого бізнесу є досить великі відсоткові ставки за кредитами комерційних банків України. Так, незважаючи на те, що облікова ставка НБУ (станом на середину 2021 р.) становить лише 8% [2], відсотки за споживчими кредитами в країні становлять понад 30% (а подекуди значно вище). Кредитні пропозиції для бізнесу пропонують ставку від 20% річних, а державна програма підтримки малого бізнесу «Доступні кредити 5-7-9%» [1] надається не усіма банками, має складну систему надання позики та певні умови щодо спрямування цих коштів (придбання, модернізація активів, будівництво тощо).

Ощадбанк пропонує низку фінансових та консалтингових продуктів для малого бізнесу, серед яких: акційне кредитування АПК, кредитування спільно з WNISEF, банківська гарантія та овердрафти, авалування векселів тощо. Також Ощадбанком була створена програма підтримки підприємництва «Будуй своє», основною метою якої є надання малому підприємству таких послуг:

- навчання та консалтинг для підприємців і стартапів;
- швидке відкриття рахунку, миттєва картка та зручний Інтернет-банк;
- інструменти для ведення бізнесу від партнерів програми на привабливих умовах;
- отримання фінансової підтримки.

Більшість комерційних банків також зацікавлені у розвитку кредитування саме малого бізнесу, оскільки це дозволяє диверсифікувати та нарощувати кредитний портфель при відносній мінімізації ризиків. Виходячи із аналізу провідного досвіду кредитуванні малого

бізнесу, доцільно удаватися до таких найбільш затребуваних інструментів та методів: мікрокредитування; консультативна підтримка зовнішньоекономічної діяльності; страхування фінансових ризиків; освітні та консалтингові програми, спрямовані на підвищення фінансової грамотності власників малого бізнесу та мікропідприємств тощо.

У підсумку можна зазначити, що економічний та соціальний розвиток України залежить, серед іншого, від ефективного функціонування малого бізнесу, що, в свою чергу, вимагає створення оптимальних умов для його розвитку. До цих умов в першу чергу належить формування механізмів доступного для малого бізнесу кредитування як розвитку, так і забезпечення антикризових заходів. Тому підтримка малого бізнесу має стати пріоритетним завданням уряду, що забезпечить сталий розвиток малого підприємництва в країні.

#### **Список використаних джерел:**

1. Доступні кредити 5-7-9%. URL: <https://oschadbank.ua/credit/579>
2. НБУ. Статистика. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic>
3. Цілі в області сталого розвитку 2016-2030. Матеріали засідання 70-й сесії Генеральної Асамблеї ООН. URL: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/globalpartnerships/>.
4. The premier global platform in support of Small and Medium-sized Enterprises. URL: <https://icsb.org/>.

*Олександр Деметер, студент 2-го курсу магістр  
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород  
Науковий керівник: Бутурлак Т. О., канд.екон.наук, доцент*

### **ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТУВАННЯ В ПЕРВИННУ НЕРУХОМІСТЬ**

Інвестування, в широкому розумінні, таке як залучення вітчизняних та іноземних інвестицій – шлях до розвитку економіки будь-якої країни. Адже пряме економічне зростання відстежується при збільшенні розміру інвестування в країну, як із-за кордону, так і в межах самої країни. Більше того, відповідно до досліджень Організації економічного співробітництва та розвитку, інвестиції сприяють розвитку підприємництва різного рівня, розвитку капіталу, активізують обмін технологіями, а також сприяють інтеграції країни до міжнародних ланцюгів поставок, що також сприяє підвищенню конкурентоздатності країни на міжнародному ринку [1].

У разі інвестування в первинну нерухомість відсутні гарантії того, що право власності на житло в майбутньому буде зареєстроване, оскільки будь-яка реєстрація речових прав на нерухомість можлива лише після того, як будівля буде введена в експлуатацію. Саме наявність ризику того, що новобудова, в яку були інвестовані кошти, не буде збудована, обумовлює той факт, що квадратний метр у новобудовах, які ще не введені в експлуатацію, коштують набагато дешевше у порівнянні з вартістю квадратного метра нерухомості такого ж класу, в такому ж районі міста на вторинному ринку. Окрім того, труднощами, з якими потенційно може зіштовхнутися покупець нерухомості на етапі будівництва, є затягування забудовником строків будівництва, заморожування будівництва або неможливість введення в експлуатацію новобудови, оскільки вона збудована з порушенням норм законодавства, або невідповідність вже збудованого об'єкта будівництва запланованому. Все це ризики, на які потрібно зважати та намагатися їх мінімізувати.

Законом України «Про інвестиційну діяльність» визначено, що інвестування та фінансування будівництва об'єктів житлового будівництва здійснюється через такі правові механізми як фонди фінансування будівництва, фонди операцій з нерухомістю, інститути спільного інвестування, а також шляхом емісії цільових облігацій підприємств [2]. Фонди фінансування будівництва (ФФБ) — це регламентована Законом України «Про фінансово-кредитні механізми та управління майном при будівництві житла та операціях з

нерухомістю» схема інвестування в будівництво новобудови, кінцевою метою якого є отримання інвестором житла у власність [3].

Суть схеми придбання житла через ФФБ полягає в тому, що управитель затверджує правила ФФБ, укладає договір із забудовником на будівництво будинку, відповідно до умов якого останній зобов'язується ввести будинок в експлуатацію в установленому порядку та передати об'єкти інвестування установникам ФФБ у строки та на умовах, визначених правилами ФФБ і договором управління майном, а управитель зобов'язується здійснювати фінансування будівництва цих об'єктів будівництва на умовах договору. Договір між забудовником та управителем ФФБ обов'язково має містити зобов'язання забудовника після закінчення будівництва передати об'єкти інвестування у власність довірцелям ФФБ. Забезпеченням виконання зобов'язань забудовника перед ФФБ є укладені між ними іпотечні договори майнових прав на нерухомість, яка є об'єктом будівництва, або інше нерухоме майно, що належить забудовникові на праві власності.

Перевагами ФФБ є наступні: законодавча регламентованість створення ФФБ (організація керується фінансовою компанією або банком, який отримав ліцензію від Нацкомфінпослуг); будівництво та цільове використання коштів контролюється з боку ФФБ; мінімізовано ризик подвійного перепродажу об'єкта інвестування. За результатами внесення 100% оплати за договором про участь у ФФБ, довірцелю видається довідка, що посвідчує право володіння майновими правами на об'єкт інвестування; особливий статус ФФБ - у разі ліквідації/банкрутства управителя грошові кошти довірцелів залишаються на рахунках і можуть бути передані іншому управителю; законодавством прямо передбачена можливість заміни забудовника або управителя у разі виникнення проблем, а також право довірцеля вимагати повернення внесених ним коштів на випадок порушення забудовником своїх зобов'язань (ст. 18 Закону) [3]. Серед усіх ризиків можна відзначити не введення новобудови в експлуатацію. Це перепона для реєстрації права власності на об'єкт інвестування навіть за умови, що будинок вже повністю збудований.

Відповідно до ч. 2 ст. 331 Цивільного кодексу України, право власності на новостворене нерухоме майно (житлові будинки, споруди тощо) виникає з моменту завершення будівництва [4]. Таким чином, поки будинок не буде введений в експлуатацію, зареєструвати право власності на квартиру, в будівництво якої були проінвестовані кошти, фізична особа не зможе.

Підсумовуючи, можна зробити такі висновки. По-перше, приймаючи рішення про інвестування в новобудову на будь-якому з етапів її будівництва, необхідно мінімізувати всі потенційно можливі ризики шляхом детального вивчення репутації забудовника та всієї документації, яка має супроводжувати таке будівництво. По-друге, купівля нерухомості через ФФБ є порівняно безпечним способом інвестування у житло в новобудовах. Однак потрібно детально вивчити юридичні тонкощі договору про участь у ФФБ та правила ФФБ, щоб передбачити, які можливі механізми захисту прав інвестора можуть бути застосовані у разі порушення забудовником своїх зобов'язань.

#### **Список використаних джерел:**

1. Дослідження «Огляд інвестиційної політики України»: ОЕСР та Україна – OECD [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.oecd.org/eurasia/countries/Global-Relations-Brief-Ukraine-UKR.pdf>
2. Закон України «Про інвестиційну діяльність» № 1560-XII від 18.09.1991 (поточна редакція від 13.11.2021) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>
3. Закон України «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю» № 978-IV від 19.06.2003 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/978-15>
4. Цивільний кодекс України № 435-IV від 16.01.2003 поточна редакція від 28.10.2021 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>



*Олександра Іванчук, курсантка*

*Юлія Шевейко, курсантка*

*Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ*

*Науковий керівник: Мітусова К. С., викладач*

## **ПРОБЛЕМИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ НЕНОРМОВАНОГО РОБОЧОГО ЧАСУ ЗГІДНО ЧИННОГО ТРУДОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ**

Актуальність обраної нами теми обумовлена частими випадками в сучасних трудових відносинах використання ненормованого робочого часу, що супроводжується понаднормовою роботою, яка, в свою чергу, рідко оплачується роботодавцем в повному обсязі, що призводить до прямого порушення трудових прав робітників.

Явище «ненормованого робочого часу» вперше почало використовуватися на початку ХХ століття і, як відзначає І. Александров, є «древнім» радянським явищем [1]. Суть цього типу робочого дня полягає в тому, що роботодавець має право вимагати від працівника понаднормової роботи після закінчення робочого часу. При цьому працівник не отримує оплату за понаднормову роботу та тривалість часу, протягом якої роботодавець може затримати його на роботі, також не регулюється трудовим законодавством. Як бачите, такий правовий підхід повністю показує принцип безумовного домінування інтересів держави по відношенню до прав особистості за радянських часів. Очевидно, що в сучасній правовій державі такий стан речей не можна вважати прийнятним.

Робочий час - найважливіша умова кожного трудового договору. Піклуючись про працівника, держава встановила максимальну тривалість роботи, щоб не допустити надмірної втоми і дати час на відновлення. Однак сьогодні стало популярним використання робочої сили з ненормованим робочим часом. Під виглядом цієї фрази роботодавець має можливість використовувати працю співробітника практично цілодобово, сім днів на тиждень, а іноді і без відпустки, і працівник не отримує компенсацію за таку роботу. Але чи завжди у нього є для цього правові підстави?

В І. Прокопенко, розглядаючи види робочого часу, вказує, що існує нормальний робочий час, який в свою чергу ділиться на робочий час нормальної тривалості, скорочений робочий час, неповний і ненормований робочий час [1].

Однак слід зазначити, що використання ненормованого робочого дня в наведеній вище інтерпретації, безумовно, вигідно роботодавцю на даному етапі. Тому сьогодні встановлення ненормованого робочого дня, особливо в приватному секторі економіки, є скоріше правилом, ніж винятком.

У науці трудового права режим робочого часу означає розподіл робочого часу в межах певного календарного періоду. Цей календарний період може бути днем, тижнем або місяцем. Відповідно, режим робочого часу характеризується такою юридичною обставиною, як чітко встановлений для працівника розподіл робочого часу в певний календарний період. Режим встановлюється в межах звичайного робочого дня і не перевищує 40 робочих годин на тиждень [2, с.53].

При цьому робота в умовах ненормованого робочого дня передбачає наявність таких обставин, за наявності яких працівник буде змушений виконувати роботу понад норму. Ці обставини часто неможливо передбачити або прорахувати заздалегідь. А при наявності певних обставин тривалість робочого часу збільшується і виходить за рамки основного виду робочого часу.

Відповідно, робота в ненормований робочий час не може вважатися робочим часом. Це пов'язано з тим, що в умовах ненормованого робочого часу мова йде не про перерозподіл робочого часу в межах певного календарного періоду, а просто про його необмежену тривалість. У цьому випадку спостерігається збільшення періоду фактичного робочого часу.

Вважаємо важливим звернути увагу на те, що хоча в теорії трудового права більшість вчених стверджує, що ненормований робочий день не може перевищувати 40 годин на тиждень, в законі це чітко не прописано. Такий стан справ дозволяє деяким вченим зробити висновок про те, що КЗпП прямо не забороняє встановлення ненормованого режиму роботи на тривалий термін, та роботодавці, в свою чергу, встановлюють ненормований робочий день на свій розсуд і використовують працю деяких співробітників, іноді майже 24 години на добу [3].

Такий стан речей є неприпустимим, адже сили людського тіла не безмежні, і будь-кому, навіть самому енергійному і працездатному робітнику, потрібен час, щоб виспатися і набратися сил. Однак чинне трудове законодавство не встановлює ні максимальну кількість випадків притягнення працівників до додаткової роботи протягом ненормованого робочого дня, ні максимальну тривалість цього виду робочого дня.

Тому, роблячи висновки, хочеться наголосити, що чинне трудове законодавство не захищає права працівників для яких встановлено ненормований робочий час і роботодавець фактично може використовувати їх трудові ресурси понаднормово. Виходячи з цього варто сказати, що на даному етапі чинний КЗпП потребує негайних змін в даному питанні.

#### **Список використаних джерел:**

Лавріненко О.В. Робочий час, його склад та види у контексті аналізу положень проекту нового трудового кодексу України, URL: [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Efp/2010\\_1/Lavrinenko.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Efp/2010_1/Lavrinenko.pdf) (дата звернення 10.11.2021 р.)

Коваленко І.М. Сучасний стан правового регулювання особливих режимів робочого часу працівників ОВС, Вісник Запорізького юридичного інституту. 2009. №2. С. 49-55.

Кодекс законів про працю України [Електронний ресурс] // Кодекс України; Закон, Кодекс від 10.12.1971 № 322-VIII. – 1971. – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08#Text>

*Георгіна Кампо, канд.екон.наук, доцент  
ДВНЗ “Ужгородський національний університет”, м. Ужгород  
Наталія Дочинець, канд.екон.наук, доцент  
ДВНЗ “Закарпатська академія мистецтв”, м. Ужгород*

## **ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕДУРИ БАНКРУТСТВА ФІЗИЧНОЇ ОСОБИ**

Внаслідок кризових умов в українській економіці багато фізичних осіб виявились неспроможними виконувати свої зобов'язання за валютними чи споживчими кредитами. Заборгованість фізичних осіб за кредитами, перед банками, компаніями та організаціями зростає за перше півріччя 2021 року на 20,4% (до 1439106 боргів) [1]. За даними 2020 року понад 2 млн. осіб знаходяться у реєстрі боржників [2]. Після набрання чинності Кодексу України з процедур банкрутства від 18.10.2018 №2597-VII (був введений у дію з 21.10.2019 року) [3] стало можливим банкрутство фізичної особи як однієї з можливостей відновлення платоспроможності.

Умови відкриття провадження про неплатоспроможність фізичної особи: 1.Розмір прострочених зобов'язань боржника перед кредитором (кредиторами) становить не менше ніж 30 розмірів мінімальної заробітної плати. 2. Боржник припинив погашення кредитів чи здійснення інших платежів у розмірі більше ніж 50% місячних платежів за кожним з кредитних або інших зобов'язань впродовж 2-х місяців.3. У виконавчому провадженні була винесена постанова про відсутність майна фізичної особи, на яке може бути звернуте стягнення.4. Інші обставини, які можуть свідчити про неплатоспроможність

Особливістю цієї процедури є те, що провадження у справі про неплатоспроможність боржника-фізичної особи або фізичної особи-підприємця може бути відкрите лише за заявою боржника. Після відкриття провадження у справі про неплатоспроможність боржника

стосовно боржника або його майнового стану настають такі наслідки: припиняється нарахування штрафних санкцій та відсотків за простроченими зобов'язаннями боржника; вводиться мораторій на задоволення вимог кредиторів; здійснення корпоративних прав боржника відбувається враховуючи обмеження, встановлені законодавством; строк виконання усіх грошових зобов'язань боржника вважається таким, що настав; відчуження майна боржника у будь-який спосіб відбувається за погодженням з арбітражним керуючим, який стає основною фігурою у справі про банкрутство.

Також можуть бути піддані сумніву угоди, які укладались боржником до ініціювання справи про банкрутство. Тобто, якщо незадовго до процедури банкрутства майно відчужувалось або переписувалось на близьких людей, такий боржник не зможе скористатись цією процедурою [4].

У процедурі банкрутства фізичної особи є дві стадії: реструктуризація боргів та визнання боржника банкрутом і введення процедури погашення боргів.

Реструктуризація боргів є найбільш оптимальним варіантом закінчення справи про банкрутство фізичної особи як для фізичної особи, так і для кредиторів, оскільки відбувається відновлення її платоспроможності та погашення боргів. Необхідно скласти план реструктуризації, в якому зазначається розмір визнаних судом вимог кредиторів із зазначенням суми та черговості задоволення, інформація про всі доходи боржника, розмір щомісячної суми, яка буде виділятися на задоволення вимог кредиторів, вимоги кредиторів, які будуть прощені (списані) у разі виконання плану реструктуризації боргів. Обов'язково встановлюється розмір суми, яка щомісячно залишатиметься боржнику для задоволення його побутових потреб, у розмірі одного прожиткового мінімуму на боржника та кожну особу, що перебуває на його утриманні.

Реструктуризація передбачає використання розстрочки, прощення боргів, зміни строків виплати платежів та інших інструментів, щоб вивести боржника з кризової ситуації. Проте, такий спосіб має обмеження: не можуть бути реструктуровані кредити, отримані на відпочинок, розваги, придбання предметів розкоші, або борги, що з'явилися через участь в азартних іграх та парі, а також борги, які стосуються аліментів.

Після затвердження господарським судом плану реструктуризації боржник втрачає право бути поручителем за будь-якими зобов'язаннями інших осіб, укладати договори довічного утримання, переведення боргу, позики, договори щодо відчуження або обтяження рухомого та нерухомого майна, вартість якого перевищує 10 розмірів мінімальної заробітної плати. Натомість боржник зобов'язується протягом дії плану реструктуризації повідомляти кредиторів про істотні зміни у своєму майновому стані, отримані позики та кредити, придбані у кредит товари.

Визнання боржника банкрутом та введення процедури погашення боргів – ця стадія також вводиться постановою господарського суду у разі невиконання боржником плану реструктуризації боргів та у випадку, якщо протягом 120 днів з дня відкриття провадження у справі про неплатоспроможність зборами кредиторів не був схвалений план реструктуризації боргів боржника або прийняте рішення про перехід до процедури погашення боргів. У разі визнання боржника банкрутом господарський суд призначає керуючого реалізацією майна боржника, який спільно з боржником проводить інвентаризацію його майна та визначає його вартість. Таке майно складає ліквідаційну масу. Для забезпечення життєвих інтересів боржника до складу ліквідаційної маси не включається: житло, яке є єдиним місцем проживання сім'ї боржника (квартира не більше ніж 60 м<sup>2</sup> або житловою площею не більше ніж 13,65 м<sup>2</sup> на кожного члена сім'ї боржника чи житловий будинок не більше ніж 120 м<sup>2</sup>) та не є предметом забезпечення, а також інше майно боржника, на яке згідно із законодавством не може бути звернене стягнення; кошти, які перебувають на рахунках у пенсійних фондах та фондах соціального страхування.

Отже, розглянувши особливості процедури банкрутства фізичної особи можна дійти висновку, що вона має певні переваги та недоліки. До переваг процедури банкрутства

фізичної особи можна віднести: вирішення питання (реструктуризація, списання) боргів фізичної особи виключно в законній площині за допомогою суду; введення мораторію на задоволення вимог кредиторів; погашення або списання заборгованості; через 5 років з колишнього боржника знімаються всі обмеження; скасовуються всі арешти.

Негативні наслідки процедури банкрутства фізичної особи: обов'язкова участь у справі арбітражного керуючого, оплата його послуг; введення заборони відчуження майна боржника під час процедури банкрутства; необхідність перед укладанням кредитних договорів, договорів позики, застави повідомляти іншу сторону договору про факт своєї неплатоспроможності; репутаційні втрати; протягом 5-ти років особа визнана банкрутом не має права повторно ініціювати відкриття провадження у справі про неплатоспроможність.

#### Список використаних джерел:

1. За останні півроку кількість боргів українців зросла. URL: <https://opendatabot.ua/analytics/edr-2021>
2. За рік кількість людей з боргами в Україні зросла на 300 тисяч. URL: <https://opendatabot.ua/analytics/502-debtors-2020>
3. Кодекс України з процедур банкрутства від 18 жовтня 2018 року № 2597-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2597-19#Text>
4. Процедура банкрутства фізичних осіб. URL: <https://www.legalaid.gov.ua/publikatsiyi/protsedura-bankrutstva-fizychnyh-osib/>

*Єва Кіш, д-р екон.наук, професор, старший науковий співробітник,  
Закарпатський угорський інститут імені Ференца Ракоці II  
член зовнішньої колегії Угорської Академії Наук, м.Берегове*

## МІЖНАРОДНА ФІНАНСОВА СИСТЕМА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Міжнародний фінансовий ринок є основою функціонування світової **фінансової системи**. Міжнародний валютний фонд, Банк міжнародних розрахунків, Світовий банк, Міжнародна асоціація розвитку, Міжнародна агенція з інвестиційних гарантій, Організація економічного співробітництва та розвитку, регіональні банки реконструкції та розвитку, валютно-кредитні й фінансові організації – регулюють **міжнародну фінансову систему**. Міжнародна фінансова система є провідником фінансових ресурсів у транзакціях між країнами світу, що відбуваються у формі грошових потоків, а також акумулює та перерозподіляє міжнародні фінансові ресурси, що є грошовими та капітальними активами як наслідок світової торгівлі й інших видів перерозподілу коштів у міжнародних економічних відносинах.

Глобалізація фінансової системи охоплює **інтернаціоналізацію** трьох складових: внутрішніх валют; банківської справи; ринку капіталу [2]. Глобалізація за своєю сутністю є вища ступень інтернаціоналізації. Вона перетворює світове господарство на єдиний ринок товарів, послуг, капіталів, робочої сили. Глобалізація являє собою процес швидкоростучих взаємозв'язків та взаємозалежності між національними ринками товарів та фінансовими ринками.

Початок вивчення процесу глобалізації можна віднести до 1985 року, коли Р. Робертсон визначив даний процес як “сукупність об'єктивно фіксованих явищ, які мають на меті об'єднання світу в єдине ціле” [6]. Фінансова глобалізація є одним із процесів глобалізації, який розуміють як вільний та ефективний рух капіталів між країнами та регіонами, функціонування глобального ринку, формування системи наднаціонального регулювання міжнародних фінансів, реалізацію глобальних фінансових стратегій ТНК та транснаціональних банків. У найширшому розумінні фінансова глобалізація є ідеологією, політикою та практикою об'єднання національних грошових систем шляхом їх заміщення «світовими грошима» [4].

В економічній енциклопедії так само відзначено, що глобалізація є категорією, що відображає процес обміну товарами, послугами, капіталом та робочою силою, що виходить за межі державних кордонів і з 60-х років ХХ століття набуває форм постійного й неухильного зростання міжнародного переплетіння національних економік [1].

Також необхідно висвітлити зв'язок глобалізації з такими поняттями як **інтернаціоналізація та інтеграція**. Серед науковців поширені дві точки зору стосовно співвідношення між даними поняттями. Перша точка зору, якої дотримується велика кількість науковців, що глобалізація, інтернаціоналізація та інтеграція є явищами одного процесу і являють собою різні етапи історичного розвитку суспільства і світового господарства.

Згідно з другою точкою зору, ці явища протиставляються одне одному, коли вважається, що глобалізація підриває національний суверенітет, в той час як інтернаціоналізація пов'язана з широким залученням до міжнародних операцій і взаємопроникнення національних економік, яке не зачіпає державного суверенітету. Відмінною ознакою інтеграції є «відсутність будь-якої форми дискримінації іноземних партнерів у кожній із національних економік» [3, с. 36].

**Процеси інтернаціоналізації**, які почалися ще у 17-19 століттях, були значно посилені у ХХ столітті діяльністю транснаціональних корпорацій та банків і прийняли форму глобалізації та призвели до формування єдиного світового економічного простору, який існує також у формах світового виробничого-інвестиційного, торгівельного, технологічного, соціального та фінансового простору. Поява у 1980-х рр. світових фінансових центрів у Нью-Йорку, Лондоні, Цюриху, Токіо викликала формування світової фінансової мережі, в основі якої був світовий фінансовий ринок.

«Вільний та ефективний рух капіталів між країнами та регіонами, функціонування глобального ринку, формування системи наднаціонального регулювання міжнародних фінансів, реалізація глобальних фінансових стратегій ТНК та транснаціональних банків», як сформульовано **формулювання фінансової глобалізації** у праці Стукало Н.В. [5, с. 82].

Фінансова глобалізація, інтеграція країни у міжнародну фінансову систему - це сукупне поняття, що охоплює зростаючу глобальну взаємозалежність країн внаслідок між кордонних фінансових потоків.

Закономірним результатом фінансового глобалізму є формування єдиного загальнопланетарного фінансового ринку, що є одним з ключових компонентів глобального ринку і пов'язаний з системою економічних відносин між суб'єктами різної національної приналежності з приводу акумулювання вільних грошових ресурсів і їх перерозподілу між окремими галузями і секторами, країнами і регіонами у глобальному масштабі.

#### Список використаних джерел:

1. Глобалізація // Економічна енциклопедія. Т. 1. - К.: Академія, 2000. - С. 264-265.
2. Дахно І. І Міжнародна економіка: навчальний посібник / І. І. Дахно, Ю. А. Бовтрук. - К.: МАУП, 2002. - С. 15 - 16.
3. Купчак П. М. Вплив глобалізаційних та інтеграційних процесів на розвиток національного господарства. Національне господарство України: теорія та практика управління. 2009. URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/11088/04-Kurchak.pdf?sequence=1>.
4. Макушкин А. Финансовая глобализация // Свободная мысль-XXI. - 1999. - № 10 (1488). - С. 30-43.
5. Стукало Н.В. Оцінювання стану розвитку фінансової глобалізації: особливості для України // Міжнародна економічна політика. Випуск 4. 2006. - С. 81-100 / [Електронний ресурс]. — Доступно з: <[http://www.kneu.kiev.ua/journal/ukr/article/2006\\_1\\_Stukalo\\_ukr.pdf](http://www.kneu.kiev.ua/journal/ukr/article/2006_1_Stukalo_ukr.pdf)>.
6. Robertson Roland. Modernization, Globalization and the Problem of Culture in World-Systems Theory / Roland Robertson, Frank Lechner // Theory, Culture & Society II (3). 1985. – P. 111.

*Тетяна Кричевська, д-р екон.наук, старший науковий співробітник  
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», м. Київ*

## **МАКРОЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА ПРОВІДНИХ ЕКОНОМІК НА ВИХОДІ З КОРОНАКРИЗИ: АРГУМЕНТИ ТА МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ ЗГОРТАННЯ СТИМУЛІВ**

Масове вакцинування у розвинених економіках дозволило зняти або ослабити жорсткі карантинні обмеження, що на тлі продовження програм монетарного і фіскального стимулювання призвело до стрімкого відновлення цих економік. Його забезпечила державна підтримка як виробників (пропозиції) так і споживачів (попиту). Втім, охоплення населення вакцинами, спалахи нового штаму коронавірусу та масштаби заходів державної підтримки економік у глобальному вимірі були вкрай нерівномірними. Скажімо, станом на кінець вересня 2021 р. повний курс вакцинування отримали 58% населення країн з високими доходами, 36% населення економік з ринками, що формуються, і лише 4% населення країн з низькими доходами [3]. Разюче відрізняються і відносні розміри фіскальних пакетів, реалізованих для підтримки економік в умовах коронакризи (додаткові державні витрати, податкові знижки, докапіталізація, кредити та гарантії за рахунок бюджетних коштів) за групами країн. За оцінками МВФ, з початку 2020 р. до 27 вересня 2021 р. розмір цих пакетів в середньому по групі розвинених економік становив 23,1%, в економіках з ринками, що формуються – 9,9%, в економіках з низькими доходами – 4% ВВП 2020 р. [1]. Через це відкладений і підігрітий щедрими державними виплатами попит з боку розвинених економік і Китаю, який першим вийшов з пандемії, наштовхнувся на обмеження з боку пропозиції, пов'язані з порушенням виробничо-збутових ланцюжків через локальні локдауни у країнах – виробниках сировини і комплектуючих. Як наслідок, почала зростати інфляція. З огляду на те, що повернення до допандемічних рівнів безробіття і коефіцієнта участі в робочій силі ще не відбулося, це ускладнює вибір оптимальної макроекономічної політики провідними економіками. У зв'язку із цим ключового значення набуває аналіз чинників зростання інфляції і ризиків розкручування спіралі «зарплати-ціни» та втрати контролю центральними банками над інфляційними очікуваннями.

МВФ, ФРС та ЄЦБ оцінюють поточні драйвери інфляції як тимчасові, що не вимагають реакції монетарної політики. Втім, існують і ризики, які можуть привести до довгострокових змін в інфляційних процесах і вимагатимуть більш жорсткої монетарної та фіскальної політики: 1) тривалі порушення ланцюжків постачання; 2) зростання цін на сировинні товари і житло; 3) довготривалі зобов'язання щодо державних видатків без спеціального джерела їхнього виконання; 4) втрата закріплення інфляційних очікувань; 5) значні неточності в оцінці розриву ВВП; 6) зростання цін на продукти харчування, що значною мірою впливає на інфляцію в економіках з ринками, що формуються, та економіках, що розвиваються, де ця група товарів складає значну частку споживчого кошика; 7) стрімке знецінення національної валюти в економіках з ринками, що формуються.

Здавалося б, згортання макроекономічних стимулів на певному етапі економічного циклу, хай і нетипового, не є чимось новим і незвичним. Проте на сучасному етапі, на нашу думку, у провідних економіках воно пов'язано з *трьома специфічними труднощами*.

*1. Надто велика залежність рішення про зміну характеру макроекономічної політики від ще однієї оціночної величини – інфляційних очікувань (на додачу до вже існуючої проблеми оцінки потенційного ВВП, природного рівня безробіття і рівноважної реальної відсоткової ставки).* Сучасна академічна наука (а саме її мейнстрим) та стратегічні документи більшості центральних банків передбачають, що приводом для згортання стимулюючих заходів навіть за наявності циклічного безробіття і від'ємного розриву ВВП стає «роз'якорення» інфляційних очікувань і поява вторинних ефектів від зростання інфляції (закладення очікувань вищої інфляції в ціни і зарплати). Тож виходить, що по суті ключовим сигналом для зміни політики є поведінка такого оціночного, невлвовимого показника, як інфляційні

очікування (які оцінюють на основі строкових спредів у дохідності різних інструментів та опитувань різних груп економічних агентів). Більше того, дедалі важливішого значення в арсеналі інструментів монетарної політики провідних центральних банків набуває чиста комунікація, зокрема індикація майбутніх намірів – forward guidance. Аналіз останніх прес-конференцій Голови ФРС та Президента ЄЦБ показує, що більшість питань зосереджені саме навколо відповідних формулювань щодо умов початку згортання монетарних стимулів. Враховуючи «ціну» рішення про зміну курсу політики для провідних економік і глобальної економіки, така його залежність від неспостережуваних показників викликає занепокоєння [2].

2. *Надто високі розміри державних і приватних боргів та високі ціни активів, що посилює негативні наслідки підвищення відсоткових ставок провідними монетарними регуляторами.*

3. *Надто масштабні і радикальні зобов'язання щодо забезпечення інклюзивного економічного зростання і максимальної зайнятості, взяті політиками у провідних економіках напередодні та на початку пандемії.*

#### **Список використаних джерел:**

1. Fiscal Monitor Database of Country Fiscal Measures in Response to the COVID-19 Pandemic. *IMF Fiscal Affairs Department*. October 2021. URL: <https://www.imf.org/en/Topics/imf-and-covid19/Fiscal-Policies-Database-in-Response-to-COVID-19>.

2. Rudd J. B. Why Do We Think That Inflation Expectations Matter for Inflation? (And Should We?). Federal Reserve Board Finance and Economics Discussion Series. 2021. № 062. URL: <https://www.federalreserve.gov/econres/feds/files/2021062pap.pdf>.

3. Wolf M. Hopes and fears for the global Covid-19 recovery. Financial Times. 2021. October 12. URL: <https://www.ft.com/content/dac75674-3d6b-4eaa-b3fe-51af3b7b0f40>.

*Леся Кучер, д-р екон.наук, старший науковий співробітник  
Державний біотехнологічний університет, м. Харків*

## **РОЗВИТОК ПРОЄКТНОГО ФІНАНСУВАННЯ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ**

В українській економічній науці проєктне фінансування трактують як: «фінансування довгострокових інвестиційно-інноваційних проєктів, коли в ролі застави виступають активи відповідного проєкту, а джерелом повернення коштів є грошові потоки, які генеруються самим проєктом, що дозволяє вирішити завдання формування, розподілу й використання фондів грошових коштів з метою створення унікального продукту за обмежений час при мінімально можливих витратах» [1, с. 8]; фінансування, яке передбачає повернення боргу виключно за рахунок коштів, що генерує безпосередньо сам проєкт, без регресу кредитора на позичальника, тобто застосування цього ефективного інструменту дозволяє здійснювати довгострокове кредитування під заставу майбутнього грошового потоку та мінімізувати ризики інвесторів шляхом використання різних джерел інвестиційних ресурсів [2].

Ми підтримуємо пропозиції Г. Є. Мазнева щодо доцільності застосування проєктного фінансування для великих інноваційних проєктів агрохолдингів, передусім пов'язаних із упровадженням інноваційних агротехнологій, що характеризуються високою вартістю сучасних машин й устаткування. Учений рекомендує використовувати синдикатні кредити, для видачі яких зарубіжні банки об'єднуються в консорціуми або синдикати з розподілом фінансових ризиків між учасниками проєкту [2]. Запропонована в роботі О. В. Марченко матриця класифікації основних завдань проєктного фінансування (табл. 1) є актуальною й для інноваційних проєктів аграрних підприємств.

Одним із інноваційних інструментів активізації інноваційної діяльності може стати створення Венчурного фонду інноваційно-інвестиційних проєктів в аграрному секторі.

Кошти цього Фонду спрямовуватимуть на фінансування проєктів, що мають інноваційну спрямованість. Обов'язковою умовою має бути злиття виробництва й науки, тобто проєкти мають бути реалізовані науково-виробничими підприємствами, створеними шляхом організації на базі або злиття ЗВО, НДІ і виробничих підприємств. Віднесення проєктів до категорії інноваційних може бути здійснено на основі оцінок групи експертів, що сприятиме об'єктивності розподілу коштів фонду [3, с. 155].

Таблиця 1

**Матриця основних завдань проєктного фінансування**

| Ознаки проєкту<br>Ознаки фінансів                                   | Створення оригінального результату                                       | Обмежений проміжок часу   | Мінімально можливі витрати                            |
|---|--|---|---|
| Грошові відносини, пов'язані з формуванням фондів грошових коштів   | Формування грошових фондів із метою створення оригінального результату   | Формування грошових фондів за обмежений проміжок часу           | Мінімізація трансакційних витрат                      |
| Грошові відносини, пов'язані з розподілом фондів грошових коштів    | Розподіл грошових коштів із метою створення оригінального результату     | Розподіл грошових фондів точно вчасно                           | Розподіл грошових фондів для покриття можливих витрат |
| Грошові відносини, пов'язані з використанням фондів грошових коштів | Використання грошових коштів із метою створення оригінального результату | Використання грошових фондів протягом визначеного проміжку часу | Мінімально можливе використання грошових коштів       |

*Джерело:* [1, с. 7].

Венчурне фінансування передбачає інвестування коштів великих компаній, банків, страхових, пенсійних та ін. фондів в акції малих інноваційних фірм, що мають істотний потенціал зростання й реалізують інноваційні бізнес-проєкти з високим рівнем ризику. Найбільш привабливими для фінансування венчурним капіталом в економічно розвинутих країнах світу є підприємства, які працюють у галузях шостого технологічного укладу – високотехнологічні галузі (біотехнології, нанотехнології тощо) [4].

Ми погоджуємося з думкою А. І. Даниленка, що «потенційно обсяг наявних джерел фінансових ресурсів окремих підприємств мають реальні резерви для зростання за рахунок подолання практики тінізації прибутку та збільшення бази нарахування амортизаційних відрахувань, а також створення стимулів до використання прибутку, що залишається в їх розпорядженні, як джерел для здійснення інвестицій в інноваційні проєкти» [5]. Перспективним вважаємо реалізацію системи державного управління економічним розвитком на основі проєктного, а не галузевого, фінансування, із чітким дотриманням пріоритетності вибраних інноваційних проєктів відповідно до законодавчо визначених національних пріоритетів, одним із яких має бути агробізнес 4.0. Побудова ефективного механізму фінансового забезпечення інноваційних проєктів має передбачати задіяння в процесі державної підтримки державного банку розвитку, який може бути посередником між державою та підприємствами. Активи такого банку можуть формуватися за рахунок різних джерел фінансування (частини коштів бюджету, емісійних коштів НБУ, виручки від приватизації об'єктів державної власності, позик, залучених на внутрішньому й зовнішньому ринках, коштів приватних інвесторів). Отже, активізація проєктного фінансування в аграрному секторі є одним із пріоритетних напрямів фінансового забезпечення його сталого розвитку.

#### Список використаних джерел:

1. Марченко О. В. Проєктне фінансування як механізм забезпечення інвестиційно-інноваційної діяльності будівельних підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук. Київ, 2011. 21 с.
2. Мазнев Г. Є. Перспективи застосування проєктного фінансування для інноваційних агротехнологій. *Бізнес Інформ*. 2014. № 6. С. 164–167.



3. Жук М. М. Організаційно-економічний механізм активізації інноваційних процесів АПК України: дис. ... канд. екон. наук. Кам'янець-Подільський, 2016. 220 с.

4. Янковець Т. М. Бізнес-інструменти управління успішними компаніями в умовах глобалізації. *Ефективність діяльності підприємств в умовах глобалізаційних процесів*: моногр.; за ред. О. В. Ольшанської, А. О. Мельник, Т. М. Янковець. Київ: КНУТД, 2016. С. 136–164.

5. Даниленко А. І. Фінансові аспекти управління економічним розвитком. *Економіка України*. 2015. № 10. С. 4–22.

*Борис Логвиненко, д-р юрид.наук, професор  
Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ, м. Дніпро*

### **ПРАВА ІНОЗЕМЦІВ ТА ОСІБ БЕЗ ГРОМАДЯНСТВА У СФЕРІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я: ФІНАНСОВО-ПРАВОВИЙ АСПЕКТ**

Реалізація іноземцями та особами без громадянства прав у сфері охорони здоров'я має свої особливості. Насамперед, слід навести статтю 26 Конституції України, відповідно до якої «іноземці та особи без громадянства, що перебувають в Україні на законних підставах, користуються тими самими правами і свободами, а також несуть такі самі обов'язки, як і громадяни України, - за винятками, встановленими Конституцією, законами чи міжнародними договорами України» [1]. Також, у статті 11 «Права і обов'язки іноземців та осіб без громадянства» Основ законодавства України про охорону здоров'я, зазначені категорії осіб, які постійно проживають на території України, особи, яких визнано біженцями або особами, які потребують додаткового захисту, користуються такими ж правами і несуть такі ж обов'язки у сфері охорони здоров'я, як і громадяни України, якщо інше не передбачено міжнародними договорами чи законами України. Поряд із тим, права та обов'язки в сфері охорони здоров'я іноземців та осіб без громадянства, які тимчасово перебувають на території України, визначаються законами України і відповідними міжнародними договорами.

Отже, спираючись на те, що «кожному гарантоване право на охорону здоров'я», а також те, що «іноземці та особи без громадянства користуються тими самими правами і свободами як і громадяни України» можна зробити висновок про те, що іноземці та особи без громадянства користуються такими ж правами і несуть такі ж обов'язки в сфері охорони здоров'я, як і громадяни України.

Варто зазначити, що національне законодавство України у багатьох нормах конкретизує суб'єктів, на яких поширюється дія відповідних норм. Зокрема, це стосується диференціації іноземців та осіб без громадянства на осіб, що постійно, або тимчасово перебувають на території України. Так, відповідно до статті 4 Закону України «Про державні фінансові гарантії медичного обслуговування населення», у межах програми медичних гарантій держава гарантує громадянам, іноземцям, особам без громадянства, які постійно проживають на території України, та особам, яких визнано біженцями або особами, які потребують додаткового захисту, повну оплату за рахунок коштів Державного бюджету України необхідних їм медичних послуг та лікарських засобів, пов'язаних з наданням: 1) екстреної медичної допомоги; 2) первинної медичної допомоги; 3) вторинної (спеціалізованої) медичної допомоги; 4) третинної (високоспеціалізованої) медичної допомоги; 5) паліативної медичної допомоги; 6) медичної реабілітації; 7) медичної допомоги дітям до 16 років; 8) медичної допомоги у зв'язку з вагітністю та пологами.

У свою чергу, іноземцям та особам без громадянства, які тимчасово перебувають на території України, у межах програми медичних гарантій держава забезпечує оплату необхідних медичних послуг та лікарських засобів, пов'язаних з наданням екстреної медичної допомоги. Такі особи зобов'язані компенсувати державі повну вартість наданих

медичних послуг та лікарських засобів у порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України, якщо інше не передбачено міжнародними договорами чи законами України. Крім того, медичні послуги та лікарські засоби, пов'язані з наданням інших видів медичної допомоги, оплачуються іноземцями та особами без громадянства, які тимчасово перебувають на території України, за рахунок власних коштів, коштів добровільного медичного страхування чи інших джерел, не заборонених законодавством [3].

Зауважимо, що порядок надання медичної допомоги іноземцям та особам без громадянства, а також компенсації ними вартості медичних послуг і лікарських засобів встановлено Постановою Кабінету Міністрів України від 19.03.2014 № 121 [4]. Серед іншого затвердженим Порядком передбачено, що компенсація повної вартості наданих медичних послуг і лікарських засобів здійснюється шляхом перерахування іноземцем або особою без громадянства, які тимчасово проживають або перебувають на території України, надавачу медичних послуг повної вартості наданих такої особі медичних послуг і лікарських засобів [4].

Виходячи з викладеного можна зробити висновок про те, що державою створено належні фінансово-правові механізми для врегулювання питання про забезпечення права на охорону здоров'я іноземцями та особами без громадянства, які постійно чи тимчасово перебувають в Україні.

#### **Список використаних джерел:**

1. Конституція України: Закон України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР. Відомості Верховної Ради України від 23.07.1996. 1996 р., № 30, ст. 141
2. Основи законодавства України про охорону здоров'я: Закон України від 19.11.1992 № 2801-ХІІ. Відомості Верховної Ради України від 26.01.1993. 1993 р., № 4, ст. 19.
3. Про державні фінансові гарантії медичного обслуговування населення: Закон України від 19.10.2017 № 2168-VIII. Відомості Верховної Ради України від 02.02.2018. 2018 р., № 5, с. 5, ст. 31
4. Про затвердження Порядку надання медичної допомоги іноземцям та особам без громадянства, які постійно проживають або тимчасово перебувають на території України...: Постанова Кабінету Міністрів України від 19.03.2014 № 121. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/121-2014-%D0%BF#Text>

*Вячеслав Македон, д-р екон.наук, професор  
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара, м. Дніпро*

## **НОВІ ПРОЯВИ ФІНАНСОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ В УМОВАХ ТУРБУЛЕНТНИХ РИНКІВ**

Фінансова глобалізація була однією з найінтенсивніших тем нашого часу. Деякі академічні економісти розглядають зростаючу лібералізацію рахунку капіталу та нестримні потоки капіталу як серйозну перешкоду для глобальної фінансової стабільності, що призводить до закликів до контролю над капіталом і введення тертя, наприклад «Податки Тобіна» про міжнародну торгівлю активами. Навпаки, інші стверджують, що підвищена відкритість для потоків капіталу, загалом, виявилася важливою для країн, які прагнуть підвищити рівень доходів із нижчим до середнього, водночас значно підвищуючи стабільність серед промислово розвинених країн.

Фінансова глобалізація, безсумнівно, має велике значення для політики, особливо з огляду на те, що такі великі економіки, як Китай та Індія, нещодавно вжили заходів, щоб відкрити свої рахунки капіталу [3]. Ряд країн, що розвиваються, все ще перебувають на ранніх етапах фінансової глобалізації, стикаючись із численними поточними політичними рішеннями щодо термінів і темпів подальшої інтеграції. Ставки на такі політичні рішення високі, оскільки фінансову глобалізацію часто звинувачують у низці згубних економічних криз, які

сколихнули низку ринків, що розвиваються наприкінці 1980-х років у Латинській Америці та в 1990-х роках у Мексиці та кількох азійських країнах. Потрясіння на ринку та пов'язані з ним банкрутства викликали вказівку пальцем тих, хто припустив, що країни, що розвиваються, надто поспішно зняли контроль над капіталом, залишивши себе вразливими перед суворими вимогами швидкого руху капіталу та впливу ринкового стану.

Швидке зростання в економіках, що розвиваються протягом останніх двох десятиліть, призвело до спекуляцій про можливе зміщення центру глобального зростання, що підігріває питання про наслідки посилення міжнародних зв'язків для динаміки зростання Північ-Південь. Хоча деякі з цих досліджень роблять висновок про переваги зростання, пов'язані з міжнародною фінансовою інтеграцією, більшість із них, як правило, не виявляють ефекту або змішаний ефект для країн, що розвиваються. Це ще раз підтверджує, що якщо фінансова інтеграція позитивно впливає на зростання, то вона, очевидно, не є надійною, особливо якщо контролювати звичайні детермінанти зростання [1].

Більше того, залежно від розглянутих типів фінансових потоків, існуючі дослідження повідомляють про дуже різні результати щодо переваг фінансової інтеграції для зростання. Потоки, які мають властивості, подібні до акціонерного капіталу, тобто прямі іноземні інвестиції та портфельні акції, не тільки вважаються більш стабільними та менш схильними до поворотів, але також вважають, що приносять із собою деякі додаткові теоретичні переваги фінансової глобалізації, такі як передача управлінських та технологічна експертиза. Навпаки, проциклічний і дуже нестабільний характер боргових потоків, особливо короткострокових банківських позик, може посилити негативний вплив негативних шоків на економічне зростання.

Хоча сукупні вигоди від потоків ПІІ від зростання важко задокументувати, переоцінка мікроканалів технологічних побічних ефектів від притоку ПІІ почала виявляти більш позитивні докази такого переливання. Наприклад, прямі докази ролі горизонтальних побічних ефектів-переливів продуктивності від іноземних фірм до вітчизняних фірм у тому самому секторі – у передачі переваг продуктивності ПІІ залишаються непереконливими. Однак іноземні фірми мають стимули передавати знання своїм місцевим постачальникам і клієнтам, що означає, що побічні ефекти від ПІІ можуть відбуватися через «вертикальні» зв'язки [2].

Зростаюча важливість потоків портфеля акцій на ринки, що розвиваються, викликала швидке розширення літератури, яка досліджує вплив лібералізації ринку акцій на зростання. Здається, лібералізація ринку акцій покращує економічні показники із повним збільшенням темпів зростання всіх основних макроагрегатів. Більшість робіт у цій літературі повідомляють про значний позитивний вплив лібералізації ринку акцій на зростання. Проте, чи можуть ці оцінені ефекти зростання (за макроекономічними даними) поглинати вплив інших факторів, особливо інших реформ, які, як правило, супроводжують ці лібералізації, залишається відкритим питанням.

З іншого боку, кількість мікроекономічних доказів (з використанням даних на рівні промисловості та фірми), що підтверджують макродокази переваг лібералізації акцій, зростає. Деякі з цих робіт також документують емпіричну релевантність різних теоретичних каналів, які пов'язують лібералізацію ринку акцій з економічним зростанням, у тому числі через збільшення інвестицій та зростання загальної факторної продуктивності.

Наразі підсумок свідчить про те, що немає надійних емпіричних доказів того, що фінансова інтеграція призводить до переваг зростання через прямі канали, на яких підкреслюється стандартна теорія. Інша емпірична проблема, яка стоїть перед стандартною теорією, стосується напряму (і фактичних обсягів) потоків від багатих капіталом економік до бідних. Теоретично, капітал повинен надходити з відносно багатих на капітал країн (як правило, з розвиненою економікою) до відносно бідних на капітал країн (як правило, ринків, що розвиваються, та інших країн, що розвиваються), щоб прирівняти граничні продукти

капіталу між країнами. Фактично, останніми роками капітал тікав «вгору» – від країн, що розвиваються, до країн з розвинутою економікою.

**Список використаних джерел:**

1. Aizenman J., Chinn M. D. and Ito H. Monetary Policy Spillovers and the Trilemma in the New Normal: Periphery Country Sensitivity to Core Country Conditions. *Journal of International Money and Finance*. 2016. №68. pp. 298–330.
2. Ju J., and Wei S-J. Domestic Institutions and the Bypass Effect of Financial Globalization. *American Economic Journal: Economic Policy*. 2010. №2(4). pp. 173–204.
3. Zhou J. *Financial Crises, Debt Maturity, and Capital Controls*. Columbia University, 2017. 232 p.

*Олександра Маслій, канд.екон.наук, доцент*

*Андрій Максименко, аспірант*

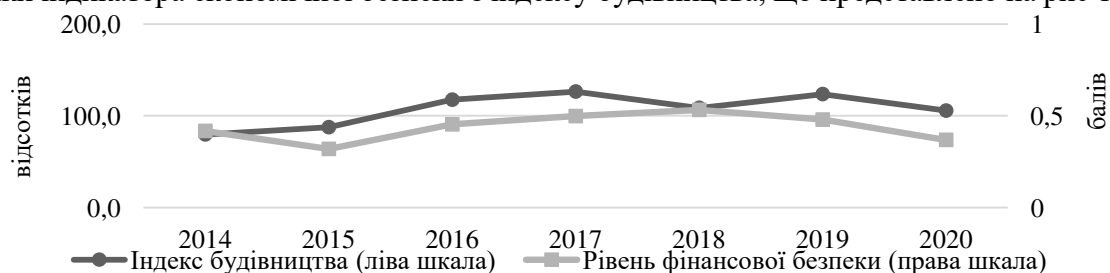
*Національний університет «Полтавська політехніка ім.Ю. Кондратюка», м. Полтава*

### **НЕОКЕЙНСІАНСЬКА МОДЕЛЬ ВИХОДУ З КРИЗИ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ COVID-19**

Подолання економічної кризи, викликані коронавірусною хворобою COVID-19 та карантинними обмеженнями, а також мінімізація негативного впливу відповідних загроз на економічну безпеку держави є пріоритетним завданням державної економічної політики в умовах сьогодення. У кожній країні формується комплекс антикризових заходів, направлених на відновлення економіки, боротьбу з бідністю та безробіттям, поверненням культурного життя тощо.

Зважаючи на існуючий досвід подолання глобальних кризових явищ в умовах пандемії відбувається перегляд і адаптація історичних практик та теорій виходу з економічної кризи до умов сьогодення, зокрема й кейнсіанської економічної моделі у її неокласичному трактуванні. Вона передбачає протидію загрозам та стимулювання економіки за допомогою активного втручання держави в економічну і соціальну політику задля зростання споживчого попиту шляхом державного регулювання відсоткової ставки, збільшенні державних витрат, інвестицій і закупівель товарів, зменшення податкового навантаження на підприємства, збільшення дотацій для споживачів товарів, стимулювання створення додаткових робочих місць, зайнятості населення та недопущення масового безробіття [1].

В Україні елементи неокейнсіанської практики має проєкт «Велике будівництво» – державна програма, ініційована Президентом України, спрямована на масштабну розбудову якісної інфраструктури в Україні, яка стартувала з 1 березня 2020 року [2]. Варто відзначити, що не всі інвестиції у економіку мають антициклічну та антикризову спрямованість, проте специфіка будівельної галузі історично пов'язана з кейнсіанською теорією, а залежність фінансової безпеки держави та показників розвитку будівельної галузі підтверджується при порівнянні докризової динаміки індикатора економічної безпеки з індексу будівництва, що представлено на рис 1.



**Рис. 1. Динаміка індексу будівництва та рівня фінансової безпеки України**

*Джерело:* побудовано за даними Держстату та Мінфіну України [3-5]

Розрахувавши кореляцію методом Пірсона, отримуємо коефіцієнт кореляції між динамікою індикатора фінансової безпеки та індексом будівельної галузі у розмірі 0,69. Цей показник є

достатньо високим для економічного припущення, щоб підтвердити наявну кореляцію між будівельною галуззю та фінансовою безпекою, що ключовою складовою економічної безпеки держави. Аналізуючи динаміку будівельної галузі, варто зазначити, що проєкт «Велике будівництво» має вагомий вплив на показники її розвитку, що відобразилося у збереженні зростання обсягу виконаних будівельних робіт в 2020 році на 4% саме завдяки інфраструктурному будівництву, тоді як сегмент житлового будівництва зазнав падіння одразу на 18,5% – до 28,4 млрд грн, нежитлового комерційного – на 2,7%, до 50 млрд грн через падіння купівельної спроможності домогосподарств та ділової активності підприємств внаслідок карантинних обмежень. При цьому інфраструктурне будівництво стимулювало галузь, зростання становило одразу 14,8% – до 120,6 млрд грн, драйвером якого став проєкт «Велике будівництво» і, зокрема, фінансування будівництва автодоріг, де обсяг будівельних робіт становив 61,8 млрд грн. Сумарно, у разі відсутності цієї програми стимулювання внутрішнього попиту, падіння реального ВВП у 2020 році могло сягнути 8-9% проти передбачуваних 5% [6].

Разом із цим, загрозами такого регулювання у період пандемії стає збільшення критичних бюджетних потреб, ризиків невиконання бюджету та загроза понаднормового збільшення державного боргу. Також таке регулювання має і свої класичні загрози, зокрема, збільшення інфляції та «перегрівання» економіки грошима для утримання нового витка безробіття, а також відтермінування проблем, а не їх вирішення.

Окрім виділених загроз неокейнсіанського регулювання в умовах сьогодення варто відзначити поступове зниження його ефективності в Україні, оскільки традиційні галузі-драйвери економічного зростання, зокрема будівельна галузь, зменшують свою роль в умовах інноваційного розвитку, поступаючись передовим цифровим галузям. Так, для галузі IT-технологій карантинні обмеження стали каталізатором розвитку, тому антикризові програми більшості країн з високим рівнем економічного розвитку ґрунтуються саме на стимулюванні цієї галузі національної економіки. Саме тому при застосуванні неокейнсіанської моделі в умовах пандемії COVID-19 та цифровізації економіки пріоритетним напрямом державної підтримки має бути IT-галузь, що може якісно змінити економічний устрій країни та стати драйвером економічного зростання у посткризовий період.

#### **Список використаних джерел:**

1. Чистов С.М., Никифоров А.Є, Куценко Т.Ф. Державне регулювання економіки. Друге видання. Київ: КНЕУ, 2004. 441 с.
2. Проєкт «Велике будівництво». Режим доступу: <https://bigbud.kmu.gov.ua/>
3. Onyshchenko, S., Maslii, O., Maksymenko, A. The Threats of Ukraine Financial Security: Identification and Systemization. *Economics and Region*. 2019. № 2 (73). С. 73–80. Режим доступу: [https://doi.org/10.26906/EiR.2019.2\(73\).1629](https://doi.org/10.26906/EiR.2019.2(73).1629)
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. Режим доступу: <https://www.minfin.gov.ua/>
6. Григоренко Ю. Дорожній просвіт: за рахунок чого розвивалося будівництво у 2020 році. Інформаційно-аналітичний ресурс GMK.Center. Режим доступу: <https://gmk.center/ua/posts/dorozhnyj-prosvit-za-rahunok-chogo-rozvivalosya-budivnictvo-u-2020-roci/>

*Дарина Медвідь, студентка 2-го курсу магістратури  
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород  
Науковий керівник: Огородник В.О., канд.екон.наук, доцент*

## **ОСОБЛИВОСТІ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКАХ НЕРУХОМОГО МАЙНА**

Ринок нерухомості регіону це ринок із чітко встановленими територіальними межами, функціонування якого підпорядковується як економічним, так і суспільно-географічним

законам. Економічні закони функціонування регіональних ринків передбачають вплив попиту й пропозиції та на їх основі формування ціни. Географічні закони та похідні від них закономірності певною мірою коригують вплив попиту і пропозиції з урахуванням територіальних відмінностей. Географічні закономірності розвитку регіонів базуються на принципах територіальності, спеціалізації та концентрації людської діяльності, містоцентричності, комплексності, пропорційності тощо. Останні ж суттєво корегують ринкові процеси, диференціюючи вартість територій, яка фактично і визначає ціну в межах регіональних ринків.

Ринок нерухомості так чи інакше чітко відбиває результати регіональних відмінностей у рівні соціально-економічного розвитку та віддзеркалює їх в диференціації цін на нерухомість. Ціна метра квадратного певного типу забудови як у межах різних населених пунктів, так і в межах одного населеного пункту суттєво відрізняється при близьких затратах на його будівництво та введення в експлуатацію. Розміщення нерухомості в межах визначеної території, доступність до місць прикладання праці, побуту та відпочинку, інфраструктурна забезпеченість території, екологічні показники тощо корегують ціну, зважаючи на усереднені показники затрат на будівництво. З іншого боку, ринок нерухомості є індикатором соціально-економічного розвитку території, характеризуючи зростаючі чи спадні соціально-економічні процеси в динаміці.

Єдність різноманітних теорій дає змогу трактувати ціноутворення на регіональному ринку нерухомості як процедура створення та переміни чинної ціни на основі взаємодії чинників попиту й пропозиції на регіональну нерухомість та обумовлюється місцеположенням об'єкта на конкретній місцині й цінністю та необхідністю даного об'єкта для конкретного споживача.

Функціонування та розвиток регіонального ринку нерухомого майна є надто складним процесом і відзначається значною різноманітністю й значною кількістю факторів, які впливають на процеси його формування. Така ситуація відбивається на ціноутворенні в регіоні й створює ап'орі невідомості в ціновій динаміці. Тому важливим є класифікація чинників за певними ознаками, їхнє групування за окремими характеристиками та типами впливу. У науковій літературі використано різні способи і підходи до класифікації й систематизації чинників. Проте це не завжди адекватно відбиває різні аспекти їхньої дії та причинно-наслідкові зв'язки такого впливу. Наприклад, Дж. Фрідман виділяє фізичні, фінансово-економічні, соціальні й політико-правові чинники, що формують ринок нерухомості та визначають вартість нерухомості [7]. Ю. Манцевич у своєму поділі виокремлює якісні, кількісні, ринкові, правові, просторові та соціальні чинники [4 с. 29]. А. Асаул вирізняє такі: об'єктивні, психологічні, фізичні й чинники, що впливають на швидкість продажу нерухомості [1, с. 128].

Ю.Ф. Сімон, Л.Б. Домрачев виділяють шість основних груп чинників [6]: політичні; економічні; соціально-культурні; демографічні; природно-географічні; науково-технічні. П.А. Кутилін на прикладі дослідження ринку землі поділяє чинники територіальної диференціації вартості нерухомості на загальні й приватні [3]. Даний поділ може бути застосовано і до ринку нерухомого майна. Загальні географічні чинники ціноутворення діють для всіх поселень регіону і визначають загальний рівень цін на нерухомість у певній точці. Приватні чинники (фактори приватної диференціації) визначають індивідуальні особливості поселень і в сукупності розподіл цін нерухомості в самому населеному пункті.

Головним фактором, що визначає ціну нерухомості, як зазначає Ю.М. Палеха, є її географічне положення, а місце розташування локального ринку нерухомості є основним фактором його розвитку. Автор у межах території України серед особливо значущих компонентів географічного положення виділяє розміщення населених пунктів [5].

С.О. Гуков у своїх дослідженнях виділяє цілу низку чинників (соціально-економічні, демографічні, транспортно-географічні, етнографічні та геополітичні, фізико-географічні й екологічні). Крім зазначених чинників, автор великого значення надає рекреаційно-

географічним чинникам, серед яких виділяє рекреаційні ресурси, туристів і туристичні потоки, чинники матеріально-технічної бази рекреації тощо [2].

Підсумовуючи, можна виділити шість груп факторів впливу на ціноутворення на ринку нерухомості: територіальна, економічна, демографічна, законодавчо-правова, соціально-психологічна та група якісних характеристик.

Отже, формування регіонального ринку нерухомості є надто непростим процесом і вирізняється значною різноманітністю й відповідно великою кількістю факторів впливу на процеси його формування.

#### **Список використаних джерел:**

1. Асаул А.М. Економіка нерухомості: [підручник] / А.М. Асаул, І.А. Брижань, В.Я. Чевганова. – К.: «Лібра», 2004. – 304 с.
2. Гуров С.А. Факторы ценообразования рынка недвижимости: географические аспекты / С. А. Гуров // Культура народов Причерноморья. – 2006. – № 85. – С. 40-43.
3. Кутилин П.А. Географические факторы дифференциации стоимости земель городских поселений Московской области : автореф. дис. ... канд. геогр. наук / П. А. Кутилин – М., 2007. – 21 с.
4. Манцевич Ю.М. Вплив соціальної та інженерно-транспортної інфраструктури на розвиток житлового господарства / Ю.М. Манцевич // Економіка та держава. – 2008. – № 3. – С. 15–18.
5. Палеха Ю.М. Вплив географічних чинників на формування вартості територій населених пунктів : концептуальні засади дослідження / Ю.М. Палеха // Укр. геогр. журн.. – 2006. – № 1. – С. 46–50.
6. Симионов Ю. Ф. Экономика недвижимости / Ю. Ф. Симионов, Л. Б. Домрачев. – М. : МАРТ, 2004. – 224 с.
7. Фридман Дж. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости / Дж. Фридман, Ордуэй Ник; [пер. с англ.]. – М. : «Дело Лтд», 1995. – 480 с.

*Валерія Огородник, канд. екон. наук, доцент,  
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород*

### **ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ПІД ЧАС «КОРОНАВІРУСНОЇ» КРИЗИ**

Пандемія COVID-19, а також заходи щодо пом'якшення її наслідків та заборони, які змушені вводити уряди багатьох країн світу, зачіпають усі стадії інвестиційних процесів. Інвестиційні процеси стримуються припиненням реалізації інвестиційних проєктів, закриттям об'єктів та заморожуванням виробництва. Нині очевидно, що заходи щодо пом'якшення наслідків пандемії COVID-19 та призупинення або припинення господарської діяльності матимуть серйозні наслідки для всіх економік, незалежно від їх зв'язків із глобальними ринками.

Після світової фінансової кризи 2007 р. зниження інвестування було найвищим у США (на 20%), які були центром світової кризи на той час. Порівняння зі світовою фінансовою кризою 2007–2009 років може дати деяке уявлення про масштаби поточної економічної кризи.

Фактичний негативний вплив COVID-19 на потоки інвестицій може бути значно вищим з кількох причин. По-перше, ця криза може мати ширше поширення. По-друге, вплив може бути швидшим, оскільки шок попиту супроводжується вимушеними перервами та відстрочками у реалізації інвестиційних проєктів. По-третє, якщо постраждали від кризи підприємства не зможуть виконати свої фінансові зобов'язання, це матиме подальший каскадний вплив на глобальні інвестиційні потоки.

Пандемія COVID-19 вплинула як на інвестиційні проєкти «з нуля», так і на інвестиції, пов'язані з розширенням виробництва. Оскільки інвестиційні проєкти «з нуля» мають

тривалий період дозрівання та життєвий цикл, який може тривати десятиліттями, багато нових проєктів, швидше за все, відкладатимуться і реалізація проєктів «з нуля» може бути повністю перервана або відкладена на невизначений термін.

Зрештою зниження обсягів інвестування залежатиме від тяжкості та тривалості пандемії COVID-19 у різних регіонах та країнах, а також від масштабів обмежувальних заходів, які змушені вживати уряди цих країн. Важливо, що це також залежатиме від характеру та масштабу заходів, які більшість держав наразі розробляють для підтримки своїх економік. Це визначатиме тривалість рецесії та швидкість відновлення економік.

Слід зауважити, що коригування інвестиційної політики може сприяти нівелюванню негативних ефектів пандемії COVID-19. Від ефективності перебігу інвестиційних процесів багато в чому залежить успіх подолання економічних і соціальних наслідків пандемії COVID-19. У поточних умовах багато країн по всьому світу вживають заходи щодо підтримки інвесторів або захисту критично важливих секторів та галузей економіки в умовах кризи, спровокованої COVID-19. Дані заходи включають, зокрема, прискорення та спрощення адміністративних процедур, пов'язаних зі здійсненням інвестицій, підтримку використання онлайн-сервісів та цифрових платформ, сприяння та просування інвестицій з боку інвестиційних агентств, надання інвесторам інформаційно-консультаційних послуг щодо заходів, що вживаються щодо боротьби з COVID-19 і т.д.

*Наталія Пантелєєва, д-р екон.наук, професор,  
Черкаський інститут Університету банківської справи, м. Черкаси*

## **ЦИФРОВА ФІНАНСОВА ІНТЕГРАЦІЯ ТА ЇЇ СУЧАСНІ ТРЕНДИ**

Визначальним фактором розвитку національних фінансових систем і фінансових ринків стала глобалізація. Проявом та системним результатом глобалізаційних процесів, які з різним рівнем масштабу і темпів охопили всі країни світу, є фінансова інтеграція.

За сталим визначенням фінансова інтеграція розуміється як процес усунення бар'єрів і поглиблення зв'язків між національними і міжнародними фінансовими ринками та системами через вільне переміщення та ефективний розподіл капіталу, залучення іноземних інвестицій, проведення фінансово-кредитних, інвестиційних, валютних та інших операцій [1]. Сучасна інституційна структура фінансової інтеграції реалізується в трьох вимірах (мікро, мезо і макро) і визначається розширенням переліку фінансових посередників, формуванням економічних союзів і фінансових центрів, зокрема ЄС, БРІК, АСЕАН, ЄАЕС, НАФТА та ін. [2]. Останнім часом в тематиці фінансової інтеграції предметом обговорення стало питання динаміки та результативності прямих іноземних інвестицій (ПІІ) відносно темпів економічного зростання. Так, дійсно, з одного боку, потоки ПІІ втратили стійкого висхідного тренду, особливо для країн і ринків, що розвиваються, причинами чого є циклічність кризових явищ. З іншого – центральні банки розвинутих країн (США, Японія, Великобританія, ЄС) активно проводили грошово-кредитну політику щодо зниження короткострокових процентних ставок для стимулювання внутрішньої економіки, що призвело до непередбачених наслідків для інших країн. Все означене певною мірою стримало (сповільнило) процеси фінансової інтеграції.

Серйозним викликом для фінансової інтеграції сьогодні є пандемія COVID-19. Вона змінює ситуацію в бік прискорення цифровізації фінансової сфери і поширення цифрових фінансових послуг внаслідок вимушеної самоізоляції та соціального дистанціювання, таким чином породжуючи новий, більш безпечний різновид фінансової інтеграції – цифровий. В зв'язку з цим постають питання: що представляє собою цифрова фінансова інтеграція, в чому полягають її прояви та які ефекти варто від неї очікувати.

На нашу думку, цифрова фінансова інтеграція (ЦФІ) – це об'єднання всіх учасників фінансових відносин в єдиний фінансовий простір за допомогою цифровізації традиційних і



впровадження нових цифрових сервісів, побудови цифрових екосистем, що дозволяє консолідувати фінансові ресурси, забезпечити інформаційну відкритість і транспарентність, синкретичність комунікаційної взаємодії, персоніфікацію та інклюзію фінансових послуг для прискорення соціально-економічного зростання. Тобто, ЦФІ незворотно пов'язує фінансові процеси з процесами інформатизації та цифровізації, забезпечуючи при цьому примноження економічних і соціальних ефектів. До драйверів цифрової фінансової інтеграції можна віднести технічний прогрес і поширення інформаційно-комунікаційних технологій, появу феномену FinTech, а також кризові явища глобального масштабу, зокрема фінансові кризи та пандемій перших десятирічь XXI ст., попри негативні наслідки, до яких вони призводять.

Так, з пандемією SARS у 2003 році пов'язують стрімкий розвиток цифрової економіки в Китаї, коли зростання її частки у ВВП досягло 14,2%, почалось створення найбільшого ринку онлайн-торгівлі і фінтех-послуг, завдяки розвитку швидкого інтернету, онлайн-платформ (Alibaba, JD.com, Pinduoduo та ін.) та стартапів-«єдинорогів» [3]. У 2019 р. частка цифрової економіки у ВВП досягла 36,2% (67,7% його структури) проти 30,6% у 2016 р.. У 2020 р. в умовах COVID-19 її масштаб становив 38,6% ВВП, обсяг виручки ринку онлайн-торгівлі Китаю склав 1,066 трлн дол США, продажів – 5,072 трлн дол США. Передбачається, що в 2025 р. вона забезпечить 55% ВВП.

Показовим прикладом ЦФІ є впровадження мобільної платіжної системи M-Pesa (Кенія), яка отримала всесвітнє визнання як система грошових переказів для малозабезпечених верст населення, зараз це вже повнофункціональна система фінансових сервісів. Під час пандемії M-Pesa стимулює безготівкові платежі через відміну комісії та підвищення лімітів [4]. Багато інших країн активізували підтримку переходу до ЦФІ. Так, її лідерами стають країни Африки, маючи найвищий індекс ЦФІ (0,55) стосовно цифрових платежів, а найменший – Близького Сходу і Центральної Азії (0,32). Серед ефектів ЦФІ головним є підвищення темпів економічного зростання, зокрема за прогнозами від 1,7% до 2,2% річного темпу зростання ВВП при низькому та високому рівні ЦФІ відповідно [5]. Водночас, COVID-19 створив певні труднощі та обмеження для підтримки і фінансування FinTech-стартапів і компаній. Так, в 2020 р. значно глобальна інвестиційна активність у FinTech скоротилась до 121,5 млрд дол. США проти 215,4 і 147,9 млрд дол. США у 2019 і 2018 роках відповідно. Проте, в першому кварталі 2021 р. обсяг глобальних інвестицій становив 98 млрд дол. США, а тому варто очікувати його стійке зростання.

Отже, тенденція ЦФІ залишається зростаючою і може значно пом'якшити економічні наслідки пандемії COVID-19, але для цього необхідним є проведення політики стимулювання та підтримки процесів цифровізації і доступності цифрової фінансової інфраструктури, вдосконалення нормативно-правової бази, регулювання та ризико-орієнтованого контролю, підвищення рівня фінансової грамотності і цифрових компетенцій.

#### Список використаних джерел:

1. Financial integration. URL: [https://www.ecb.europa.eu/home/search/financial\\_integration/html/index.en.html](https://www.ecb.europa.eu/home/search/financial_integration/html/index.en.html)
2. Шевченко В. Глобальний та європейський аспекти фінансової інтеграції: фактори та результати. URL: <http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/wp-content/uploads/2015/12/22.pdf>
3. «Новые небеса» для Поднебесной. URL : <https://russian.rt.com/opinion/731295-yuzik-kitai-koronavirus-cifrovaya-revoluciya>
4. M-Pesa стимулирует отказ от наличных платежей отменой комиссии. COVID-19 или маркетинговый ход? URL : [https://plusworld.ru/daily/cat-cash\\_circulation/m-pesa-stimuliruet-otkaz-ot-nalichnyh-platezhej-otmenoj-komissii-covid-19-ili-marketingovyy-hod/](https://plusworld.ru/daily/cat-cash_circulation/m-pesa-stimuliruet-otkaz-ot-nalichnyh-platezhej-otmenoj-komissii-covid-19-ili-marketingovyy-hod/)
5. Цифровая финансовая интеграция во времена COVID. URL : <https://www.imf.org/ru/News/Articles/2020/07/01/blog-digital-financial-inclusion-in-the-times-of-covid-19>.

*Юрій Прозоров, науковий співробітник  
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», м. Київ*

## СУПЕРЕЧНОСТІ ПРОЦЕСІВ ЛОКАЛІЗАЦІЇ ТА ГЛОБАЛІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

Основні суперечності глобалізації та локалізації в процесі трансформації формальних та неформальних інститутів банківських систем ще недостатньо досліджені як в іноземній, так і в вітчизняній науковій літературі та є актуальними. Одне із базових інституційних суперечливих питань: що відбудеться із локальними та глобальною банківськими системами – «перерозподіл або відновлення» (Сандбу, с.8)? Економіка майже усіх ринкових країн виявилася в кризі, залишивши компанії і працівників (а також державні та недержавні комерційні банки, що кредитували їх до кризи) в повній невизначеності щодо майбутнього. Суперечливі прогнози, чи «збережеться попит на офлайн-роботу, що існувала до пандемії, наскільки доцільно кредитувати та інвестувати в той чи інший напрямок бізнесу або ж слід звернути поточну діяльність, щоб елімінувати збитки» (Прозоров, с.167) стимулюють банки згорнути наявний кредитний портфель та кредитувати нових клієнтів в пост-ковідних сферах бізнесу.

Політика секторального стимулювання, або її відсутність, може суттєво вплинути на те, чи перемістяться чи капітал і робоча сила в нові види діяльності або ж збережеться докризова структура розподілу ресурсів економіки. Навіть якщо в результаті COVID-19 деякі види діяльності назавжди стануть менш прибутковими, перерозподілу може не відбутися - або воно відбудеться в недостатньому обсязі - за відсутності підтримуючої монетарної політики та вірогідності оцінювання ризику і невизначеності. Але якщо існуюча економічна модель держави, окремих секторів та корпорацій-національних чемпіонів, а також малого та середнього бізнесу прийшла в непридатність, нова модель їх кредитування з боку банків потребуватиме докорінного перегляду після закінчення періоду кредитних канікул. Те саме відноситься і до суперечностей моделей кредитування банками домогосподарств із вже наявним та прогнозовано суттєво зростаючим через серію локдаунів високим борговим навантаженням. Також, на нашу думку, вірогідні глобальні зміни локальних банківських підходів до прийняттого нового постковідного рівня ризику споживчого кредитування фізичних осіб в умовах цифровізації та переведення в он-лайн бізнес-процесів і структурного безробіття. Процеси централізації та концентрації державного та транснаціонального банківського капіталу на локальних банківських ринках є циклічними за динамікою та мають протифазний характер у залежності від фази економічного циклу із ефектом інституційного запізнення (гістерезису). Нами запропоновано розділити такі суперечності форм руху банківського капіталу на ендогенні та екзогенні.

На нашу думку, діалектично Ковід-криза може повернути по висхідній спіралі до фінансово-економічних реалій державне та наддержавне індикативне чи директивне планування, в тому числі і у банківській сфері. А у разі загрози системної банківської кризи глобального масштабу на зміну домінуванню глобального фінансового капіталу відбудеться новий циклічний рух інституційної трансформації в напрямку концентрації банківського капіталу, державної підтримки та одержавлення на локальних ринках системно важливих банків та небанківських фінансових посередників. Як ми показали раніше, центробанки й надалі проводять «заходи неконвенційної монетарної політики, які свідчать про те, що низькі процентні ставки – це не тимчасове явище» (Прозоров, с.165), незважаючи на наростання загрози глобальної інфляції. А це буде підштовхувати ринки фіктивного капіталу (акцій, деривативів, токенів, криптовалют тощо) і далі догори, посилюючи ризики та дисбаланси у кредитуванні банками реального сектору економіки.

З іншого боку, глобальний розвиток цифрових фінансових технологій, що прискорюється, призведе до посилення доступу широкого кола фізичних осіб-вкладників, інвесторів та

користувачів кредитних продуктів до фінтехстартапів. Необанки відібрали від класичних банків достатньо вагому частину їх комісійних доходів від транзакційного бізнесу, покращили якість та швидкості надання послуг, але навіть у корона кризу не змогли вийти на точку беззбитковості. Так, британські необанки є збитковими при чому мають від'ємний економічний ефект масштабу – і «в середньому за рік втрачають по 9 фунтів стерлінгів на одного клієнта» (Необанки2021). Екосистеми необанків, в тому числі тих, які працюють під ліцензійною прасолькою звичайних комбанків (як Monobank-Універсалбанк) будуть не в змозі скласти потужну конкуренцію на локальних банківських ринках без залучення цифрових депозитів, які наразі не регулюються центральними банками та не підпадають під схеми гарантування вкладів фізичних осіб.

Національні банківські системи після цих суперечливих трансформацій фактично будуть регулюватися ззовні – і локальні банківські регулятори (центробанки або мегарегулятори фінансового ринку) де-факто лишаться реальних важелів впливу на банківську систему держави та кредитну підтримку національної економіки. А це вже питання нацбезпеки.

#### **Список використаних джерел:**

1. Необанкінг 2021: від ажіотажу до прибутку? – URL: <https://uk.bitcoinethereumnews.com/economy/neobanking-2021-from-hype-to-profit/>
2. Прозоров Ю. Постковідна трансформація банківської системи: антикризове розв'язання суперечностей глобалізації та локалізації// Чинники, складові і результати запровадження і реалізації антикризової політики в окремих країнах світу та Україні. Прогноз соціально-економічного розвитку України у 2021р. / Зб.наук.праць. Наук. ред. В.Юрчишин. – Київ: Заповіт, 2021, С.164-171.
3. Сандбу М. Прекрасный новый мир после пандемии. Финансы и развитие. 2020. №12. С.8-9.

*Natalia Pryshliak, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Leonid Tomchuk, Master of the second year of study,  
Vinnitsia National Agrarian University, Vinnitsia*

### **OPTIMIZATION OF THE DEVELOPMENT STRATEGY OF THE SOCIAL INFRASTRUCTURE OF THE REGION**

Increasing the level of development of social infrastructure and ensuring social security of the regions of the state in general is possible only with a significant intensification of efforts of government, business and community in certain areas.

The strategy of stimulating investment and innovation activities of the regions of the state should include the following strategic goals:

- to develop the investment policy of the region with the involvement of the community (to obtain a special status of the territory, due to the presence of potentially dangerous production, which requires special requirements for its operation, which should be aimed at creating appropriate conditions for attracting investors, develop a local document, which determines the investment and innovation policy of the region, to develop regulations at the local level, which regulate the transfer of facilities for concession and privatization);

- increase the revenue side of the region's budget by improving the investment and innovation attractiveness of the city (improve the land market, develop mechanisms for using alternative sources to finance urban infrastructure, create a competitive environment for housing and communal services, create an information network to obtain information from potential investors regarding the resource potential of the region and the regulatory framework necessary for investors to carry out their activities, to create conditions for the development of small and medium business in the city, to create modules in the non-residential (industrial, communal) area to accommodate various infrastructure facilities).

The main measures of the strategy of stimulating investment and innovation activities of the regions of the state are: formation of strategic guidelines for the development of the region; ensuring the development of social infrastructure in the region [1].

Strategy for the restoration of social infrastructure. An important place in the implementation of the strategy of restoring the social infrastructure of the region belongs to regional marketing. Regional marketing makes it possible to position the region in relation to other regions, to form a program for creating properties of the region.

The advantages should be aimed at the development of those types of social activities that will ensure the development of the region of the state. The main measures of the strategy for the restoration of social infrastructure are: the formation of strategic guidelines for the development of the region; formation of directions of development and placement of social infrastructure of the region, partial structural restructuring of the region's economy [2].

The strategy of restructuring the social sphere of the region, which is to increase the level of social infrastructure through the following strategic goals:

- improvement of the territory of the region, which includes: ensuring the safety of the city, construction of new and renovated existing playgrounds and sports grounds, expanding the network and ensuring the operation of public toilets, lighting streets, neighborhoods, areas near educational institutions, providing free access to places public use for people with disabilities (to make an inventory of housing and social facilities for compliance of housing and public buildings with the requirements of current building codes and to determine the location of the necessary devices for groups with disabilities);

- development of resource potential of the territorial community, which includes: improvement and repair of the city's communication network, provision of housing for city citizens in need of better living conditions, construction (reconstruction) and purchase of social and affordable housing.

Thus, the proposed strategy provides:

- participation of the general public and business structures in the development and adoption of important decisions for the community;

- high development of social infrastructure;

- optimal placement of social infrastructure, which will lead to social security of the regions of the state [3].

The strategy of improving the quality of social services envisages modernization of existing sewage treatment plants, replacement of external engineering networks of heat, water supply and sewerage of the city, providing uninterrupted water supply to the region, reconstruction and overhaul of roads and streets, completion of reconstruction of outdoor lighting. to carry out reconstruction and overhaul of the existing housing stock, to install means of accounting and control over water consumption.

The proposed types of strategies for the development of social infrastructure of the regions of the state will help increase the level of social infrastructure of the regions, smooth regional asymmetries in the levels of social infrastructure and eliminate differentiation in the levels of social security of the regions. For the studied region, we prefer a strategy to stimulate investment and innovation.

#### **References:**

1. Berezyuk S.V., Kolesov O.S. Social and consumer standards and guarantees in Ukraine: modern structural and dynamic characteristics. *Business Inform.* 2017. №4. P. 223-228.

2. Samborska O. Yu., Pryshlyak, NV Trends in the development of small farms in the agro-industrial complex. *Economy, finances, management: topical issues of science and practice.* 2018. № 6. P. 62-71.

3. Tokarchuk D.M. Rural employment and diversification of the rural economy as a way to improve its condition. *Economy, finances, management: topical issues of science and practice.* 2017. №12 (28). P.68-79.

*Наталія Садовнік, викладач  
Київський професійно-педагогічний фаховий  
коледж імені Антона Макаренка, м. Київ*

## ПЕРСПЕКТИВИ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Фондовий ринок є частиною фінансового ринку і фінансової системи країни, а також акумуляцію та розподіл фінансових ресурсів між емітентами та інвесторами шляхом купівлі-продажу цінних паперів та деривативів. В умовах глобалізаційних процесів в розвитку фінансової системи на фондовому ринку України також відбуваються зміни.

Зокрема, сьогодні до обігу на організованому фондовому ринку України допущені цінні папери іноземних емітентів.

Цінні папери іноземного емітента можуть бути допущені до обігу на території України при одночасному дотриманні таких умов:

- емітент зареєстрований в іноземній державі відповідно до її законодавства та/або якщо емітент прямо чи опосередковано контролюється особами, які є резидентами зазначеної держави;
- випуск та/або проспект емісії цінних паперів іноземного емітента зареєстровано в країні походження емітента та/або країні, де здійснюється обіг його цінних паперів на фондовій біржі;
- цінним паперам іноземного емітента присвоєно міжнародний ідентифікаційний номер (код ISIN), код класифікації фінансових інструментів (код CFI);
- цінні папери іноземного емітента допущено до обігу принаймні на одній з іноземних фондових бірж, що входять до Переліку іноземних фондових бірж, затверджених в Україні (наприклад, Лондонська фондова біржа, Нью-Йоркська фондова біржа ті інші) [2].

Сьогодні українські інвестори можуть скористатись можливістю інвестувати у 85 цінних паперів іноземних емітентів. Серед них, зокрема, є цінні папери таких відомих компаній як Корпорація APPLE INC., Microsoft Corporation, Visa Inc., Netflix Inc., Tesla Inc., Facebook Inc., AMAZON.COM INC., MCDONALD'S CORPORATION та багато інших [3].

За інформацією АТ «Українська біржа» у структурі торгів за жовтень 2021р. на іноземні цінні папери припадало 5,00%, а найбільший обсяг торгів традиційно припадав на державні облігації (ОВДП) - 89,21%. Мінімальна вартість однієї акції іноземного емітента на АТ «Українська біржа» за результатами укладених угод купівлі-продажу протягом жовтня 2021р. склала: 3 814 грн. за 1 акцію APPLE INC., 3 300 грн. за 1 акцію Advanced Micro Devices Inc., 440 грн. за 1 акцію Kernel Holding S.A. [3].

Обсяги зазначених вище операцій є дуже незначними. Навряд чи можна сказати, що з появою іноземних емітентів на фондовому ринку України, відбулось його поживлення. Наявний ряд проблем не дозволяє використовувати можливості фондового ринку у повному обсязі.

На сьогодні ключовими перешкодами, що стримують розвиток фондового ринку в Україні, є загальний низький рівень захисту прав власності, нерозвинута ринкова інфраструктура, брак вільної ліквідності. Розвиток страхування та накопичувального пенсійного забезпечення може дати поштовх для розвитку ринку капіталу, як це відбулося в інших країнах (зокрема в Польщі) [1].

Капіталізація компаній України на біржах тримається на рівні близько 3% (4,5 млрд. доларів США) ВВП. Водночас в більш розвинутих країнах Центральної та Східної Європи цей показник значно вищий (Польща — 27%, Угорщина — 20%, Румунія — 10%) [1].

Крім того, розвиток інституційних та роздрібних інвесторів в Україні є повільним. Чинна солідарна пенсійна система створює значне навантаження на бюджет та не дає стимулу для нарощування капіталу. Співвідношення активів недержавних пенсійних фондів до ВВП в

Україні становить менше 0,1%, водночас як в США, Австралії, Великобританії та інших країнах світу цей показник перевищує 100% [1].

На відміну від інших країн, в Україні відсутні інституції, що використовують стратегію “fund of funds” (Фонд фондів), яка базується на утриманні портфеля інших інвестиційних фондів замість безпосереднього інвестування в акції, облігації, інші цінні папери. Інвестування в розвиток та зростання підприємств і стартапів в Україні розвивається повільно, в тому числі через відсутність державних механізмів стимулу, таких як Фонд фондів. Натомість зазначений механізм активно використовується країнами світу [1].

Тому, у найближчій перспективі значна увага приділятиметься розвитку страхового ринку та реформуванню системи пенсійного забезпечення з метою створення передумов для розвитку фондового ринку, і як наслідок, притоку іноземних інвестицій та вільного руху капіталу.

#### **Список використаних джерел:**

1. Національна економічна стратегія на період до 2030 року, затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 03 березня 2021 року №179. – [Електронне джерело]. – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/npras/pro-zatverdzhennya-nacionalnoyi-eko-a179>;
2. Положення про допуск цінних паперів іноземних емітентів до обігу на території України, затверджене рішенням Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку 21 січня 2021 року №34. – [Електронне джерело]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0379-21#n7>;
3. Підсумки торгів за жовтень 2021 року. - [Електронне джерело] : [Веб-сайт]. – Режим доступу: <http://www.ux.ua/a10485/?nt=300>.

***Наталія Садовнік**, викладач  
Київський професійно-педагогічний фаховий  
коледж імені Антона Макаренка, м. Київ*

### **ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ВАЛЮТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ**

Протягом останніх кількох років на валютному ринку України було запроваджено нові підходи до регулювання валютного курсу та скасовано ряд обмежень стосовно проведення валютних операцій. Зміни, що запроваджуються, покликані забезпечити безперешкодне функціонування ринкового механізму валютного ринку, а також стимулювати вільний рух капіталу та посилення інтеграційних процесів з міжнародними ринками капіталів.

Так, починаючи з 2019 року, *Національний банк України скасував низку обмежень на валютному ринку*, які були ним запроваджені для подолання кризових явищ у банківській системі протягом 2014-2015 рр., а саме:

- повністю скасовано обов’язковий продаж валютної виручки, що значно покращило становище українських експортерів, оскільки сьогодні вони мають право здійснити продаж валютної виручки за найбільш вигідним курсом та у найбільш зручний період часу;
- скасовано резервування коштів у гривні для купівлі іноземної валюти, що сприяє більш вільному та ефективному використанню фінансових ресурсів суб’єктами господарювання і не відволікає фінансові ресурси у зв’язку з необхідністю купівлі валюти;
- скасовано репатріацію дивідендів та коштів від продажу облігацій та нелістингових цінних паперів, - бізнес з іноземним капіталом більше не обмежується лімітом на перерахування дивідендів за кордон або на рахунки нерезидентів в Україні;
- скасовано валютний нагляд за експортно-імпортними операціями на суму до 150 тис.грн., тобто суб’єктам господарювання, які здійснюють зазначені операції, не потрібно готувати та подавати пакети документів з контрактами, інвойсами тощо до банків;
- скасовано ліміт на купівлю фізичними особами готівкової іноземної валюти в межах 150 тис.грн. на день;

- скасовано заборону на купівлю іноземної валюти за кредитні кошти;
- скасовано додатковий нагляд за взаємозаліком валютних зобов'язань [1].

Інші обмеження, що застосовуються на валютному ринку України, також будуть поступово скасовані, зокрема після прийняття низки законопроектів в межах *імплементації плану протидії практикам BEPS*, що передбачає запровадження дій для боротьби з розмиванням бази оподаткування і переміщенням прибутків за кордон (BEPS) та усунення прогалин у міжнародному податковому регулюванні і розбіжностей в національному податковому законодавстві різних країн, які уможливають «приховування» корпоративного прибутку та його штучне переміщення у низькоподаткові юрисдикції, де компанії не здійснюють економічної діяльності. За оцінками Організації економічного співробітництва і розвитку втрати бюджетів країн світу від розмивання бази оподаткування і переміщення прибутків за кордон щороку сягають 100-240 млрд. дол. США або 4-10% сукупних надходжень прибутку від податку на прибуток підприємств. При цьому, бюджети країн, що розвиваються, втрачають більше, ніж бюджети розвинених країн [2].

Відбулись зміни і щодо політики регулювання валютного курсу. Сьогодні Національний банк України застосовує *режим плаваючого обмінного курсу* (співвідношення між національною грошовою одиницею та валютами інших країн, яке складається залежно від попиту і пропозиції валют на валютному ринку країни). Проте, Національний банк України здійснює валютні інтервенції на валютному ринку. Особливості їх проведення передбачені Стратегією валютних інтервенцій Національного банку України [3]. Валютні інтервенції для згладжування функціонування валютного ринку здійснюються в разі:

- надмірної волатильності обмінного курсу, яка загрожує значними ризиками для суб'єктів економіки, суттєвим погіршенням їх очікувань, а отже, відповідними негативними наслідками для цінової та фінансової стабільності, а також для стійкості економічного зростання;

- обмеженої можливості валютного ринку до самозбалансування внаслідок наявних валютних обмежень та/або значного впливу ситуативних чинників. У такому разі Національний банк України може купити, продати, обміняти іноземну валюту в обсязі, необхідному для забезпечення належної роботи валютного ринку. У міру послаблення/скасування валютних обмежень, розвитку фінансових ринків (уключаючи збільшення глибини та ліквідності валютного ринку) підстави для проведення таких валютних інтервенцій поступово зникатимуть;

- порушення функціонування валютного ринку та/або тимчасової втрати валютним ринком орієнтирів для ціноутворення: якщо внаслідок значних внутрішніх або зовнішніх шоків валютний ринок перестав ефективно функціонувати, то Національний банк України може здійснювати валютні інтервенції для відновлення роботи валютного ринку. За таких умов Національний банк може бути одночасно покупцем та продавцем іноземної валюти [3].

Таким чином, кінцевою метою лібералізації валютного ринку є перехід до режиму вільного руху капіталу.

#### Список використаних джерел:

1. Закон України «Про валюту і валютні операції» від 21 червня 2018 року №2473-VIII. – [Електронне джерело]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2473-19#Text>;
2. План дій для боротьби з розмиванням бази оподаткування і переміщенням прибутків за кордон. – [Електронне джерело]. – Режим доступу: <https://bepsinua.bank.gov.ua/beps/#plan>;
3. Стратегія валютних інтервенцій Національного банку України, затверджена рішенням Правління Національного банку України від 29 грудня 2020 року №769-рш. – [Електронне джерело]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/vr769500-20#Text>.

*Віта Свадеба, студентка 5-го курсу  
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород  
Науковий керівник: Варцаба В.І., д-р екон.наук, професор*

## СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК РУШІЙНА СИЛА НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ

Соціальне підприємництво перетворилося на глобальний рух, і все більше людей усвідомлюють його переваги – особливо на тлі глобальної пандемії Covid-19. Ключовими факторами успішності соціального бізнесу можна вважати: здатність отримувати прибуток, генерувати позитивні зміни, тримати баланс, збільшувати прибуток, щоб соціальний вплив зростав.

Незважаючи на різні ступені визнання та розміри, соціальні підприємства присутні у багатьох державах, незалежно від типу системи соціального забезпечення та від того, чи існує добре розвинений неприбутковий сектор, кооперативні традиції та специфічне законодавство. Ступінь сприйняття концепції соціального підприємства значною мірою різниться залежно від актуальності явища, простору розвитку соціальних підприємств, наявності інших подібних та/або суміжних концепцій, від частки організацій, які підходять під визначення соціального підприємства (табл.1).

Таблиця 1

**Ступінь сприйняття концепції соціального підприємства [2]**

| Ступінь сприйняття   | Країни   |
|--|--|
| Політично та юридично прийнята — велике самовизнання   | Ірландія, Італія, Великобританія   |
| Заперечується соціальною економікою/соціальною та солідарною економікою                                    | Бельгія, Франція, Греція, Люксембург, Португалія, Іспанія  |
| Не часто використовується — обмежений простір через традиційні заклади соціального забезпечення            | Австрія, Данія, Фінляндія, Німеччина, Ісландія, Нідерланди, Норвегія, Швеція, Україна  |
| Політично та юридично прийнята, але вузьке розуміння (робоча інтеграція) — слабе самовизнання              | Болгарія, Хорватія, Чеська Республіка, Фінляндія, Угорщина, Латвія, Литва, Польща, Румунія, Словаччина, Словенія, Сербія, Швеція |
| Заперечується іншими концепціями, такими як корпоративна соціальна відповідальність та соціальні інновації | Кіпр, Данія, Естонія, Ісландія, Чорногорія, Нідерланди, Норвегія, Швеція   |
| Поява прийняття  | Албанія, Мальта, Північна Македонія, Туреччина   |

Країн, у яких соціальне підприємництво належним чином визнається громадськими дебатами, політиками, дослідниками та практиками, небагато. Серед них Ірландія, Італія та Великобританія. Існує загальна тенденція змішувати соціальне підприємство з підходами, які посилюються на тенденції, що перетинаються та/або межують. Особливо це стосується країн, які мають давні традиції соціальної економіки (наприклад, Бельгія, Франція, Люксембург та Іспанія). У деяких країнах спостерігається прогресивний зсув від використання одного терміна до іншого, що сформовано політичними орієнтаціями. Це, наприклад, у Бельгії.

Також заслуговують на увагу країни, в яких простір для розвитку соціального підприємництва певною мірою обмежений наявністю традиційних установ соціального забезпечення, що покривають більшість потреб населення (наприклад, Австрія та Німеччина). У ряді країн соціальні підприємства, як правило, розуміють вузько (наприклад, країни Балтії, Центральної та Східної Європи та Південно-Східної Європи). Крім того, є кілька країн, у яких концепція соціального підприємства кидається під сумнів через традицію, яка розглядає усі підприємства як соціально відповідальні організації (наприклад,



Кіпр та Нідерланди). Концепція соціального підприємства все ще формується на Мальті та в більшості країн, що не входять до ЄС.

Таблиця 2

**Рушії та тенденції розвитку соціальних підприємств\***

| Тип системи соціального забезпечення   | Основні рушії, що сприяють розвитку СП  | Приклади країн                                     |
|--|---|--|
| Погане надання соціальних послуг державними постачальниками та прогалини в організації добробуту, сильна активність громадян | >>Експериментування знизу-вгору групами громадян нових послуг<br>>>Консолідація СП завдяки державній політиці, яка упорядкувала надання соціальних послуг | Греція, Ірландія, Італія, Португалія, Іспанія      |
| Широке державне надання соціальних послуг, які дедалі частіше передаються приватним постачальникам                           | >>Приватизація соціальних послуг<br>>>Динаміка знизу-вгору  | Данія, Фінляндія, Норвегія, Швеція, Великобританія |
| Розгалужені громадські та некомерційні структури соціального забезпечення, що покривають більшість потреб населення          | >>Система публічної підтримки, розроблена для розвитку робочої інтеграції<br>>>Поява СП знизу-вгору для задоволення нових потреб                          | Австрія, Бельгія, Франція, Німеччина, Нідерланди   |
| Системи соціального забезпечення, які зазнали кардинальних реформ, слабкі асоціативні та кооперативні традиції               | >>Державна політика (гранти на запуск)<br>>>Ініціативи з благодійною основою та програми донорів  | СЄЕ та SEE країни                                  |

\*Складено та розвинуто авторами за джерелом [2]

У деяких країнах розвиток соціального підприємництва отримав значний стимул завдяки реформам надання соціальних послуг. Це стосується країн Північної Європи, в яких взаємозв'язок соціальних підприємств з державним сектором, з одного боку, сприяв розвитку культури єдності у досягненні соціальних і політичних цілей, а з іншого — створював слабку підприємницьку культуру та державну залежність. Одним із прикладів низхідного шляху є приватизація послуг, які раніше надавалися державними постачальниками, що є яскраво вираженим у Великобританії та в різному ступені у скандинавських країнах.

У цих країнах ринкова логіка, запроваджена новими реформами державного управління у сфері соціальної політики, відкрила нові можливості для соціальних підприємств. Однак, дозволяючи комерційним постачальникам вийти на ринок, ці реформи також витіснили багато соціальних підприємств. У той же час ця динаміка також підштовхнула соціальні підприємства до ринкової поведінки. Державна політика, що підтримує зростання соціального підприємства, іноді походить від схем, розроблених для підвищення ефективності та інновацій у світлі доведеної неспроможності суспільного забезпечення задовольняти складні та дедалі більш різноманітні потреби, що виникають у суспільстві (наприклад, Данія, Естонія, Німеччина та Швеція).

Отже, соціальне підприємництво реагує на виклики сучасності та відповідно ним розвивається й адаптується. І це лише питання часу, коли концепція СП стане загальноприйнятою не лише на рівні суспільства, а і на законодавчому. З плином часу, все більше країн долучаються до цієї ініціативи, не тільки відкриваючи нові можливості для суспільства, а і вносячи зміни в сталі погляди через власну специфіку економіки.

**Список використаних джерел:**

1. European Commission (2020) Social enterprises and their ecosystems in Europe. Comparative synthesis report. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.euricse.eu/social-enterprises-and-their-ecosystems-in-europe-mapping-study/>

*Олеся Тоцька, д-р екон. наук, доцент  
Волинський національний університет імені Лесі Українки, м. Луцьк*

## СТРУКТУРНИЙ АНАЛІЗ ПЛАТІЖНОГО БАЛАНСУ УКРАЇНИ ЗА 2021 РІК

Платіжний баланс – це статистичний звіт про операції між резидентами та нерезидентами за певний проміжок часу [1]. Основними складовими частинами аналітичної форми платіжного балансу є: А. Рахунок поточних операцій. В. Рахунок операцій з капіталом. С. Фінансовий рахунок. D. Зведений баланс ( $=A+B-C=E$ ). Е. Резерви та пов'язані статті.

У контексті поточних досліджень міжнародних фінансів, на нашу думку, доцільно провести структурний аналіз платіжного балансу України за два квартали 2021 р. на основі даних [2], вирахувавши частки окремих статей.

Отже, надходження коштів в Україну за окремими статтями балансу мали таку структуру:

- експорт товарів (27 456 млн дол. США; 53,52 % загальної суми надходжень коштів);
- експорт послуг (8 033 млн дол. США; 15,66 %);
- надходження [у балансі первинних доходів] (6 724 млн дол. США; 13,11 %);
- надходження [у балансі вторинних доходів] (3 095 млн дол. США; 6,03 %);
- рахунок операцій з капіталом (13 млн дол. США; 0,03 %);
- прямі інвестиції: пасиви (3 362 млн дол. США; 6,55 %);
- портфельні інвестиції: пасиви (2 335 млн дол. США; 4,55 %);
- інші інвестиції: пасиви (-400 млн дол. США; -0,78 %);
- помилки та упущення (683 млн дол. США; 1,33 %).

Зауважимо, що загальна сума надходжень у 2021 р. склала 51 301 млн дол. США.

Своєю чергою, платежі з України за окремими статтями балансу мали таку структуру:

- імпорт товарів (29 651 млн дол. США; 58,15 % загальної суми платежів);
- імпорт послуг (6 217 млн дол. США; 12,19 %);
- виплати [у балансі первинних доходів] (9 098 млн дол. США; 17,84 %);
- виплати [у балансі вторинних доходів] (995 млн дол. США; 1,95 %);
- прямі інвестиції: активи (567 млн дол. США; 1,11 %);
- портфельні інвестиції: активи (-183 млн дол. США; -0,36 %);
- інші інвестиції: активи (4 649 млн дол. США; 9,12 %).

Загальна сума платежів у 2021 р. склала 50 994 млн дол. США.

Таким чином, за аналізований період надходження від нерезидентів в Україну перевищили платежі резидентів за кордон на суму 307 млн дол. США, що можна вважати позитивним фактом зовнішньоекономічної діяльності України. А лідерами за надходженнями коштів у загальній сумі були експорт товарів і послуг, а також надходження [у балансі первинних доходів]; за платежами – імпорт товарів і послуг, виплати [у балансі первинних доходів].

### Список використаних джерел:

1. Іноземні інвестиції в Україні: де знайти дані, як читати платіжний баланс, про що говорять останні цифри. *Експертна платформа*: вебсайт. URL: <https://expla.bank.gov.ua/expla/src/files/Publication126.pdf> (дата звернення: 13.10.2021).
2. Платіжний баланс України (аналітична форма) за 2021 р. *Мінфін*: вебсайт. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/balance/> (дата звернення: 04.11.2021).

*Людмила Транченко, д-р екон.наук, професор  
Уманський національний університет садівництва, м. Умань*

## МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ТУРИСТИЧНОЮ ГАЛУЗЗЮ

З підвищенням значення туризму в економіці країни збільшується участь держави в управлінні туристичною галуззю. В Україні туризм визнано однією з ключових галузей національної економіки, що регламентовано у низці нормативно-правових документів. Так, у Законі України «Про туризм» зазначено, що держава проголошує туризм одним з пріоритетних напрямів розвитку культури та економіки і створює сприятливі умови для туристичної діяльності [1]. Відповідно це вимагає особливих підходів до управління туризмом. Сучасні умови розвитку світової глобалізованої економіки вимагають особливих підходів щодо визначення структури організаційного забезпечення.

Організаційне забезпечення галузі туризму формують державні та недержавні організаційні структури, які створені на різних рівнях механізму та реалізують свої рішення через методи державного управління в туристичній галузі в межах своїх повноважень [2]. Між цими організаційними структурами існують тісні субординаційні, реординаційні та координаційні взаємозв'язки.

Субрегіональний рівень відображає об'єднання територіальних органів виконавчої влади й органів місцевого самоврядування, що здійснюють свою діяльність у межах однієї області як основної ланки територіальної організації суспільства і держави [3]. Організаційне забезпечення на загальнодержавному та регіональному рівнях найбільш взаємопов'язане та вимагає чіткого розподілу повноважень. При побудові загальнодержавного організаційного забезпечення управління туристичною галуззю можливі такі моделі [2]:

I. Відсутність центрального державного органу управління туризмом, всі питання вирішуються на місцях на принципах ринкового саморегулювання. Така модель застосовується в країнах, де туризм не відіграє великої ролі для національної економіки або ж, навпаки, – туристична галузь досягла найвищого розвитку та не потребує державного втручання. Приклад країни, що використовує дану модель, – США.

II. Наявність державного центрального органу управління галуззю туризму. Це може бути міністерство, що здійснює контроль за діяльністю суб'єктів туристичної діяльності країни. Така модель вимагає значних фінансових вкладень у розбудову туристичної інфраструктури, промоцію вітчизняного туристичного продукту тощо. Дану модель використовують країни, для яких туризм є важливою галуззю, що приносить значні доходи у державний бюджет, наприклад Єгипет, Мексика, Туніс, Греція.

III. Так звана європейська модель, що передбачає функціонування спеціалізованої структури управління туризмом у складі багатогалузевого міністерства. Дану модель використовує більшість європейських країн, у тому числі Україна. Так, у Великобританії туристичну галузь регулює орган «VisitBritain», що перебуває у складі Міністерства культури, засобів масової інформації та спорту; у Франції питання регулювання туризму стосуються компетенції Міністерства транспорту та суспільних робіт, у структурі якого функціонують Державний секретаріат з питань туризму та Управління туризму; в Іспанії питання туризму координує Державний секретаріат з питань торгівлі, туризму та малого бізнесу, підпорядкований Міністерству економіки.

При виборі однієї із зазначених моделей важливий чіткий розподіл функціональних повноважень між центральними та місцевими органами управління туризмом, що дозволить розвивати галузь на регіональному рівні. Для України це особливо актуальна проблема. Ще у Державній програмі розвитку туризму на 2002-2010 роки одним із першочергових заходів визначено забезпечення удосконалення структури управління у туристичній галузі на

державному та регіональному рівнях, координації дій центральних і місцевих органів виконавчої влади з цього питання.

Стратегія розвитку туризму та курортів на період до 2026 року, одним з головних завдань визначила об'єднання зусиль органів державної влади та органів місцевого самоврядування, представників туристичного бізнесу, інших галузей економіки та інститутів громадянського суспільства для популяризації України у світі і формування іміджу України як країни, привабливої для туризму.

Отже, сучасні умови світових інтеграційних процесів та важливість забезпечення розвитку туристичної галузі вимагають врахування управлінських рішень організаційних структур не лише на загальнодержавному та регіональному рівнях, а й тих, що створені в рамках транскордонного співробітництва та участі в європейських та міжнародних організаціях. Такі органи здебільшого мають недержавний статус, проте ефективна співпраця з ними дозволяє здійснювати обмін досвідом, реалізовувати спільні проекти, розвивати туристичну інфраструктуру. Разом з тим слід підкреслити, що від організаційного забезпечення значною мірою залежить ефективність функціонування всього механізму державного управління туристичною галуззю, тому для його побудови потрібно врахувати кращий світовий досвід та специфіку розвитку туризму в регіонах України.

#### **Список використаних джерел:**

1. Закон України «Про туризм» від 15.09.1995 р. № 324/95-ВР // Законодавство України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/324/95-ВР>.
2. Кифяк В.Ф. Регіональна програма розвитку туризму як механізм регулювання туристичної діяльності // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. — № 3 (54). — 2012.
3. Кучеренко В.С. Особливості та сучасні тенденції управління туристичною сферою // Науковий вісник Інституту міжнародних відносин НАУ. Серія: Економіка, право, політологія, туризм: зб. наук. ст. — К.: Вид-во Нац. авіац. ун-ту «НАУ-друк», 2018. — Вип. 1. — С. 184-192.

*Ніколетта Фіцай, студентка 2-го курсу магістратури  
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород  
Науковий керівник: Огородник В.О., канд.екон.наук, доцент*

## **ТРЕНДИ НА ГЛОБАЛЬНОМУ РИНКУ НЕРУХОМОСТІ**

Пандемія, викликана COVID-19, стала унікальною подією, що вплинула на кожного жителя планети. Вона створила ситуацію невизначеності, підірвавши не лише попит на торгові площі, офісні будівлі та житлову нерухомість, а й впевненість в майбутньому загалом.

Хоча вплив COVID-19 не можна назвати позитивним можна виокремити три глобальні тенденції які і визначають майбутнє ринку нерухомості [1].

Тенденція №1. Гнучкість і універсальність.

Тенденція №2. Технологічність та розвинена інфраструктура.

Тенденція №3. Атмосфера і добробут.

Хоч засоби масової інформації часто ототожнюють «ринку нерухомості» з «ринком житлової нерухомості», об'єкти нерухомого майна можуть бути згруповані за різними категоріями: житловою, офісною, готельною, торговельною, логістичною.

Житлова нерухомість. Умови карантину і підвищення важливості дому та його комфорту в житті кожного, вплинули не лише на мотиви покупки нового житла, а й на його вартість. В 2020 році простежується збільшення вартості малоповерхової нерухомості в порівнянні з 2019 роком (в гривнях +25% і +5% у доларах) [3]. Що своєю чергою призведе до колосальної трансформації проектування, забудови і подальшого продажу житла. Згідно зі звітом

Національної асоціації ріелторів США (NAR), в 2020 році обсяг продажів малоповерхової замиської нерухомості зріс на 16% в порівнянні з попереднім роком. Ця тенденція перейшла також на 2021 рік [4].

Офісна нерухомість. Вплив пандемії на офісну нерухомість виявився найбільшим із-за переходу працівників на віддалену роботу. В окремих організаціях працювати з дому стали 100% персоналу. Досвід ефективної роботи онлайн привнесе зміни в організацію офісних просторів назавжди -Крім того, при чинній економічній невизначеності будуть застосовуватися стратегії скорочення витрат на оренду офісних приміщень.

Цікавим є той факт, що вакантність ринку офісної нерухомості на кінець 2020 року становила 12,5% [3]. І в цілому, цей показник майже не змінився в порівнянні з докризовим періодом.

Готельна нерухомість. Готельна нерухомість потрапила в число тих секторів, які найбільше постраждали від пандемії. У пікові періоди недоступні були не тільки міжнародні поїздки, але і переміщення між регіонами, тому завантаження готелів впала до мінімальних значень.

Сегмент зазнав найбільшого шоку і саме тому почав рух в бік радикальних змін. Ця метаморфоза охоплює рух в сторону концепції bleisure (Business travel + leisure travel), тобто «бізнес і дозвілля».

Торгова нерухомість. Зміни, що охопили торгівлю, величезні. Порівняємо поточну ситуацію зі станом справ десять років тому: товар прибуває до вас не за тиждень, а за добудві, а при необхідності і протягом години; одяг і взуття доступні для примірки; електронні вітрини в інтернеті покажуть поєднання косметики з зачіскою та одягом і т.д.

Хоча, NAI Ukraine – українське представництво мережі консалтингових компаній NAI Global, що входить до ТОП-3 світових брендів на ринку нерухомості, одного з найбільших глобальних брокерів, який представлений у 55 країнах, в 400+ офісах із 7000+ працівників [2] в своїх звітах стверджує, що незважаючи на те, що середня кількість відвідування ТРЦ на місяць знизилась на 11% (з 4,5 до 4), зросла тривалість знаходження в ТРЦ, середня кількість магазинів, що відвідується та середня сума витрат за 1 відвідування [3]. Слід також відмітити, що з опитуванням, які провів NAI Ukraine, виходить, що частота покупок онлайн з початку карантину зросла лише на 26% і онлайн покупки здійснюються в переважній своїй більшості 1 раз на місяць [3].

Логістична (складська) нерухомість. Ринок складської нерухомості Києва та передмістя виявився найстійкішим до умов карантину. Цьому слугувало збільшення обсягів e-commerce та постійне відкриття нових точок продуктового ритейлу. Нова пропозиція стала рекордною за декілька останніх років. Попри ріст попиту в початкові періоди пандемії, через сплеск попиту з боку електронної комерції, це не стало джерелом нових трендів в логістичній і складській нерухомості.

Отже, ключовим трансформаційним аспектом пандемії COVID-19 для всіх секторів ринку нерухомості стали не державні заходи щодо ізоляції і фізичному дистанціюванню, не стурбованість станом здоров'я, а саме та невизначеність подальшої долі багатьох об'єктів нерухомості, яка якщо не зруйнувала, то внесла серйозні корективи в прийняття рішень в індустрії нерухомості.

#### **Список використаних джерел:**

1. Будущее недвижимости в постковидном мире [Електронний ресурс] // MINDSMITH. – 2021. – Режим доступу до ресурсу: [https://www.finam.ru/Files/u/nmacro/scenario\\_forecasts/202109/pwc\\_future-of-real-estate-postcovid.pdf](https://www.finam.ru/Files/u/nmacro/scenario_forecasts/202109/pwc_future-of-real-estate-postcovid.pdf).

2. Про нас [Електронний ресурс] // NAI Ukraine. – 2021. – Режим доступу до ресурсу: <https://naiukraine.com/uk/pro-nas/>.

3. Ринок нерухомості - річний звіт 2020 [Електронний ресурс] // NAI Ukraine.. – 2021. – Режим доступу до ресурсу: <https://naiukraine.com/wp-content/uploads/2021/02/Rynok-neruhomosti-2020-rik.pdf>.

4. Світовий ринок нерухомості: рекордні ціни за 13 років і великий попит на житло [Електронний ресурс] // ТОВ «Файненс.юа» - незалежний фінансовий портал.. – 2021. – Режим доступу до ресурсу: <https://news.finance.ua/ua/news/-/495242/svitovyj-gynok-neruhomosti-rekordni-tsiny-za-13-rokiv-i-velykuj-popyt-na-zhytlo>.

*Оксана Чубарь, канд.екон.наук, доцентка  
Олена Сойма, студентка 2-го курсу магістратури  
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород*

### **РОЗВИТОК ІНСТРУМЕНТІВ ФІНАНСОВОГО РИНКУ ЗА УМОВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

Процеси фінансової глобалізації знаходять свій прояв у розвитку механізмів взаємопроникнення та взаємопереплетіння економічних, інвестиційних, фінансово-кредитних, виробничих, техніко-технологічних, інформаційних та інших зв'язків між економічними суб'єктами різних держав. «Ядром системних і всеохоплюючих процесів фінансового глобалізму є світовий фінансовий ринок, як один з ключових компонентів глобального ринку, пов'язаний з системою економічних відносин між суб'єктами різної національної приналежності з приводу акумулювання вільних грошових ресурсів і їх перерозподілу між окремими галузями і секторами, країнами і регіонами у світовому масштабі» [5]. Цей ринок розвивається випереджальними темпами порівняно з ринком реальних активів і товарно-матеріальних цінностей, порівняно з динамікою ВВП.

В багатьох матеріалах з проблем глобалізації світових фінансових ринків звертається увага на зростання значимості і масштабів спекулятивних операцій, які спричинені зростанням сектору торгівлі інструментами хеджування ризиків (ф'ючерсів, опціонів, варрантів, свопів). Безпосередньо в глобалізації фінансів вбачається причина зростання спекуляцій, вилучення із спекулятивною метою капіталів із сфери виробництва і створення нових робочих місць у сферу фінансових операцій, які стають менш підконтрольними національним регулятивним органам. Однак, з іншого боку, зростаючі обсяги випуску боргових зобов'язань і невизначеність у політичній та економічній сфері країн-позичальників призвели до активізації ринку спекуляцій і хеджування, оскільки для інвесторів, що вкладають кошти в такі боргові зобов'язання, важливим є застрахуватися від можливих дефолтів [3].

За умов нестійкості відсоткових ставок, обмінних курсів і котирувань цінних паперів хеджування ризиків і диверсифікація джерел фінансування стають актуальними і складними для фінансового менеджменту завданнями (як на макро-, так і на мікрорівні). Ці функції виконують деривативи, завдяки яким розширюються можливості оптимізації ризиків та поліпшуються умови розміщення коштів через надання інвесторам та емітентам широкого спектра таких способів управління ризиками й фінансами, яких раніше взагалі не було; знижуються витрати на формування портфелів із потрібними характеристиками, підвищуються ліквідність і цінова ефективність ринків [3].

Останніми роками набула поширення інноваційна техніка фінансування, новий фінансовий інструмент – сек'юритизація активів, яка розглядається як альтернатива традиційному банківському кредитуванню і представляє собою спосіб трансформування боргових зобов'язань банку у ліквідні інструменти ринку капіталів шляхом випуску боргових цінних паперів, забезпечених пулом однорідних активів; вона є позабалансовим джерелом формування фінансових ресурсів банку [4].

Для розвитку національних та світового фінансових ринків притаманні інноваційні зміни. Як зазначено в публікації [2], «динамічність фінансового ринку як системи зумовлює те, що сам по собі він є інновацією, а постійні фінансові інновації – його невід'ємною частиною. Без фінансових інновацій, як і без наявності конкуренції, фінансовий ринок існувати не може».

Автор [1] виділяє такі класифікаційні ознаки фінансових інновацій: фінансові ринки, фінансові інститути, фінансові інструменти, фінансові операції та послуги, а також фінансові технології. Для кожної ознаки наведено об'єкт упровадження інновацій та перелік потенційно можливих для використання інструментів, операцій, технологій і методів організації фінансової роботи (табл. 1).

Таблиця 1

**Інструментарій та класифікація фінансових інновацій [1]**

| Ознака                        | Об'єкт інновацій  | Інструменти, методи та операції  |
|-------------------------------|---|--|
| Фінансові ринки               | Грошовий ринок  | Кредити, депозити, депозитні сертифікати, короткострокові облігації  |
|                               | Ринок капіталу  | Акції, облігації, інвестиційні сертифікати   |
|                               | Ринок деривативів   | Похідні фінансові інструменти  |
|                               | Валютний ринок  | Іноземна валюта, кредити та депозити, облігації  |
|                               | Ринок золота  | Золото, інвестиційні монети, «золоті» депозити.  |
|                               | Державні фінанси  | Державні цінні папери, державні кредити, державно-приватне партнерство   |
| Фінансові інститути           | Фінансові установи  | Нові фінансові установи, фінансові операції, технології, організаційні та управлінські методи  |
|                               | Регулятори фінансового ринку  | Нові методи регулювання і нагляду за діяльністю фінансових установ.  |
|                               | Закони, правила, звичаї, національні особливості  | Законодавча та нормативна база врахування правил, звичаїв, національних особливостей   |
| Фінансові інструменти         | Цінні папери, кредити, депозити, деривативи, структуровані продукти, гібридні інструменти | Акції, облігації, інвестиційні сертифікати, похідні на цінні папери, кредитні ноти, сек'юритизовані облігації, проектне фінансування, субординований борг, факторинг |
| Фінансові операції та послуги | Окремі операції та послуги, які надають фінансові установи                                | Кредити, депозити, страхові та пенсійні внески, андеррайтинг, ІРО, лізинг, сертифікати фондів фінансування будівництва, гарантії.                                    |
| Фінансові технології          | Технології онлайн-обслуговування клієнтів   | Е-трейдинг, платіжні картки, електронні гроші, P2P-кредитування  |
|                               | Технології платежів   | Платіжні картки, електронні гроші  |
|                               | Технології управління ризиками  | Деривативи, гарантії, акредитиви, сек'юритизація, скоринг, хеджування ризиків  |
|                               | Технології укладання і підтримки контрактів   | Фінансовий інжиніринг, проектне фінансування, мезонінне фінансування   |

Усвідомлення змін, що відбуваються в системі глобалізованих фінансових відносин, запровадження нових, в тому числі інноваційних, фінансових інструментів повинно сприяти вдосконаленню управління інноваційними процесами на фінансовому ринку, підвищенню їх конкурентоспроможності, стійкості та ефективності функціонування.

**Список використаних джерел:**

1. Дорофеев Д. А. Сутність і класифікація фінансових інновацій у фінансовому секторі. *Науковий вісник Ужгородського національного університету Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2018. Випуск 22, частина 1. С.91-97.
2. Крупка І. Фінансові інновації у забезпеченні розвитку фінансового ринку та національної економіки в умовах глобалізації. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: Економіка*. 2013. Випуск 145. С. 35-37.
3. Лаврик О. Л., Коваленко Т.А. Інструменти фінансового ринку в умовах глобалізації. *Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр*

Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка». 2017. Том 27. № 4. С. 133-138.

4. Сек'юритизація активів. Глосарій банківської термінології. Офіційний сайт НБУ. URL: [https://old.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=123640&cat\\_id=12332](https://old.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123640&cat_id=12332).

5. Шлапак А.В. Світовий фінансовий ринок в умовах глобалізації економіки. *Світова економіка та міжнародні відносини. Інтелект XXI*. 2017. №2. С. 53-61.

*Лі Янань, аспірант  
Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця  
Науковий керівник: Небава М.І., канд.екон.наук,професор*

## ДЕТЕРМІНАНТИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ КНР

Сучасний розвиток будь-якої національної економічної системи залежить від двох найважливіших тенденцій світової економіки: інноваційного розвитку та глобалізації, що визначають характер розвитку окремих економік як систем з відкритими зв'язками.

Інноваційний розвиток вимагає великої уваги з боку держави, фінансування НДДКР, а також стимулюючої законодавчої бази. Інноваційна політика, що проводиться в КНР у реальному секторі економіки є одним з факторів його економічного і соціального прогресу. Важливим кроком у політиці КНР у галузі науково-дослідної діяльності та оформлення прав на її результати став дозвіл комерціалізувати інтелектуальну власність, створену в рамках фінансованих державою науково-дослідних проєктів.

НТП сьогодні можна розглядати як один з основних чинників зростання китайської економіки, і як один з найважливіших напрямків її інноваційного розвитку. У КНР принципи наукової політики розвитку формулюються Держрадою КНР і Центральним комітетом КПК). Ще у 90-их роках у рамках Держради було побудовано малу керівну групу з питань науки, техніки та освіти, яка була покликана «... забезпечити керівництво наукою і освітою на макrorівні, регулювання ключових питань у сфері науки і техніки, реалізацію стратегії розвитку держави за допомогою науки і техніки, проведення структурних реформ у галузі освіти і науки ...» [1]. Ця міжвідомча структура у КНР займається розробкою єдиного курсу зі стратегічних питань розвитку науки, техніки і освіти.

Участь Державної комісії з розвитку і реформ КНР свідчить про важливість наукової політики для держави, а також про бажання уряду посилити прикладну складову науки. З метою реалізації цього напрямку розвитку національної економіки, в Китаї ще у 80-их роках була прийнята програма інновацій в соціально-економічній сфері, так звані штурмові плани. Результатом одного з перших таких «штурмів» стала ідея створення наукових парків, які були покликані ліквідувати науково-технологічне відставання КНР від країн Заходу. Перший з таких парків був організований у 1985 р. у Шеньчжені, поруч з Гонконгом. Зразу ж за ним з'явилися інші технологічні парки, що сприяли залученню до КНР венчурного капіталу, а на початку 2005 р. у країні налічувалося понад 180 різних венчурних інвестиційних компаній, з них 90% - урядові, 8 % - іноземні, а решта 2% - спільні. Загальна сума їх капіталовкладень перевищила 30 млрд юанів (понад 3,5 млрд дол. США) [2].

Урядова підтримка науково-технічної та інноваційної діяльності здійснювалася через ряд цільових програм і планів. На Всекитайському науково-технічному з'їзді (2006 р.) були оприлюднені основи плану розвитку країни в сфері науки і технологій до 2020 р. Основна мета - підвищення можливостей самостійного інноваційного розвитку країни та побудови інноваційної економіки. Встановлювалося три пріоритети: знизити рівень залежності країни від іноземних технологій до 30%, підвищити витрати на НДДКР до 2,5% ВВП, збільшити внесок наукомістких виробництв в економічний розвиток до рівня понад 60% [3].

Китайськими дослідниками було розроблено теоретичні аспекти інноваційного розвитку національної економіки. Це новий науковий напрям, що має китайську специфіку, отримав



назву «китайська теорія економіки знань». Економіка знань визначається цим напрямком як «економіка, заснована на виробництві, розподілі та використанні знань і інформації» [4].

Базою інноваційного розвитку країни є наявний значний науково-технічний потенціал. Згідно зі статистикою, в КНР в науково-технічній сфері зайняті 38,5 млн осіб, з них 1,09 млн займаються безпосередньо дослідженнями і розробками (в США, що займає перше місце в світі за цим показником, кількість наукових дослідників сягає 1,3 млн осіб) [5]. За цими двома показниками Китай займає перше і друге місця у світі відповідно.

Отже, основними глобалізаційними детермінантами інноваційного розвитку економіки КНР є:

- зростання ролі держави в управлінні інноваційними процесами, збільшення частки державних замовлень на прогресивні технології та розробка системи ефективних заходів державної підтримки інноваційної діяльності та державно-приватного партнерства, збільшення державного фінансування НДР;

- створення сприятливих умов для залучення капіталу приватних компаній до фінансування наукових досліджень з підвищенням ступеня інтеграції науки і виробництва та забезпечення стійкого науково-технічного розвитку і активного впровадження інноваційних розробок у різні галузі економіки;

- підвищення рівня конкурентоспроможності технологій на світових ринках, збільшення частки КНР на світовому ринку високотехнологічних товарів та зростання їх експорту.

Таким чином, усвідомлення важливості інноваційної складової в розвитку господарських систем матиме сприятливий вплив на дослідження парадигми інноваційного економічного розвитку країн світу як сучасного господарського устрою та пошуку можливих шляхів формування економіки інноваційного типу у глобальній економічній системі.

#### **Список використаних джерел:**

1. Рішення Держради про створення малої керівної групи з питань науки, техніки та освіти з питань освіти, 1998. № 20 // Бюлетень Держради КНР. 1998. № 16 (908). С. 651-652.
2. The Global Innovation Index [Electronic resource] // Cornell University, INSEAD, and WIPO. URL: <https://www.globalinnovationindex.org/home> (accessed date : 10.01.2020).
3. China Association for Science and Technology [Electronic resource] URL: <http://english.cast.org.cn/col/col471/index.html> (дата звернення : 10.06.2020). 233.
4. Boeing P., Mueller E., Sandner P. China's R&D explosion—Analyzing productivity effects across ownership types and over time // Research policy. 2016. Vol. 45. № 1. P. 159-176.
5. Science, technology and innovation: R&D personnel by function (FTE and HC) [Electronic resource] // UNESCO Institute of Statistics. URL: <http://data.uis.unesco.org>.

## СЕКЦІЯ 2 БЮДЖЕТНО-ФІНАНСОВА АВТОНОМІЯ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

*Маріанна Бідзіля, студентка 2-го курсу магістратури  
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород  
Науковий керівник: Варцаба В.І., д-р екон.наук, професор*

### ПРОБЛЕМИ ЗМІЦНЕННЯ ФІНАНСОВОЇ НЕЗАЛЕЖНОСТІ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

Фінансова автономія органів місцевого самоврядування, як одна з головних умов реформи децентралізації, відображає незалежність держави в цілому, рівень демократичних прав і свобод громадян та потенційні можливості її економічного розвитку. Держава надає свободу дій органам місцевого самоврядування у розв'язанні фінансових питань, забезпечуючи собі тим самим успішний розвиток та економічне процвітання, проте фінансова основа місцевого самоврядування є хиткою та має низку проблем, а саме [1; 2]:

1. Багато повноважень, однак нестача ресурсів на місцях. Звісно, що більше повноважень на місцях – це добре, тому що в принципі у цьому і суть реформи. Але вони мають бути рівно пропорційними фінансовим можливостям громади. На жаль, поки цього немає і та наявність ресурсів, яка є зараз, дуже часто не дає можливостей органам місцевого самоврядування виконувати всі соціальні гарантії, передбачені чинним законодавством. Особливо складно меншим територіальним громадам. Тим паче, дуже часто держава може «схитрити» і фактично спихнути на громади виконання тих функцій, які б вони не мали здійснювати. Наприклад, питання пільгового проїзду. Видатки держава передала на фінансування місцевим бюджетам, а от про передачу ресурсів для забезпечення їх виплати наче забула. Тобто склалась ситуація, коли держава зобов'язує надавати пільги, проте кошти на це не виділяє.

2. Недоотримання податків через відсутність ефективного механізму надходження та адміністрування податків. Так, прописаний в законодавстві механізм зарахування податку з доходів фізичних осіб, який юридичні особи мають сплачувати у місцеві бюджети за відокремленим підрозділом підприємства, є недосконалим. Як наслідок, є певні зловживання з боку юридичних осіб, через що громади потім недоотримують значні кошти.

Ще одна проблема, яка є в багатьох громадах, неефективне адміністрування місцевих податків, у тому числі податку на нерухомість та земельного податку (є громади, в яких вони адмініструються лише на 20%). Така ситуація складається, тому що ці повноваження зосереджені в руках податкової, яка не має великої мотивації реалізувати їх на 100%. Тоді як органи місцевого самоврядування не мають повноважень щодо обліку та контролю своїх же податків, а тому не можуть вплинути на їх ефективне адміністрування повною мірою.

3. Відсутність стратегічних підходів до бюджетної політики держави (*принаймні в середньостроковій перспективі*). По-перше, дуже часто посеред року йдуть перепланування бюджету не на користь громад, як приклад, скорочення чи недофінансування субвенцій. По-друге, розподіл коштів часто відбувається не за формулами, а вручну, що також негативно впливає на рівноцінний розвиток громад. Такий підхід потрібно змінювати і формувати бюджетну політику держави в середньостроковій перспективі згідно з якою також спрямування коштів з державного бюджету в місцевий буде відбуватись за допомогою формул і чітких прозорих правил.

4. Існуюча система фінансового вирівнювання недостатньо стійка. Вертикальне вирівнювання занадто слабке, тому необхідно, щоб центральні державні органи забезпечили систему фінансового вирівнювання більшим обсягом фінансових ресурсів на постійній та надійній основі. Система горизонтального вирівнювання розроблена неналежно.

Виключення районних бюджетів із горизонтального фінансового вирівнювання було б першим важливим кроком на шляху вдосконалення системи, оскільки райони навряд чи роблять фінансовий внесок, але отримують досить значну користь від вирівнювання. Як результат, система фінансового вирівнювання послаблює, а не зміцнює громади. Крім того, потрібно передбачити, щоб всі дійсно фінансово спроможні громади робили відповідний внесок у зміцнення фінансово слабших.

5. Консультації (також) із місцевих фінансових питань, зокрема з питань виділення перерозподілених ресурсів, здебільшого не проводяться вчасно, всебічно та прозоро. Однією з причин, очевидно, є відсутність правових зобов'язань і чітких правил. Іншою причиною може бути те, що органи місцевого самоврядування не визнаються юридичними особами. Як результат, їх часто трактують лише як «об'єкти», а не як «суб'єкти із власними правами», що стоять нарівні з центральною владою.

Таким чином, процес децентралізації тісно пов'язаний із розширенням громадських свобод і демократизацією суспільства. Але проблемні питання фінансового забезпечення діяльності органів місцевого самоврядування вказують на недосконалість систем адміністративно-територіального устрою та місцевого самоврядування, неефективність розподілу повноважень між органами місцевого самоврядування та центральними органами влади. Такі недоліки безпосередньо впливають на формування територіальної громади, яка повинна володіти фінансовими, матеріальними та іншими ресурсами в обсязі, що буде достатній для ефективної реалізації завдань та функцій місцевого самоврядування, надання соціальних послуг населенню на рівні, передбаченому загальнодержавними стандартами.

#### **Список використаних джерел:**

1. Васильченко Г. Фінансові виклики у громадах та шляхи їх вирішення [Електронний ресурс] / Г. Васильченко // Українська правда. – 05.07.2021. – Режим доступу: <https://www.pravda.com.ua/columns/2021/07/5/7299239/>.
2. Золлер-Вінклер М. Фінансова автономія – основа місцевого самоврядування [Електронний ресурс] / М. Золлер-Вінклер // Сайт «Децентралізація». – 03.06.2021. – Режим доступу: <https://decentralization.gov.ua/news/13610>.

*Тетяна Бутурлакiна, канд.екон.наук, доцент,  
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород*

### **ОСОБЛИВОСТІ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕСУ В ОРГАНАХ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ: АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ**

В Україні процес децентралізації розпочато 2014 року з прийняттям Концепції реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні, законів України «Про співробітництво територіальних громад», «Про добровільне об'єднання територіальних громад» та змін до Бюджетного і Податкового кодексів щодо фінансової децентралізації.

Реформа децентралізації дозволила формувати об'єднані територіальні громади (ОТГ) - значний дієвий і спроможний інститут місцевого самоврядування на базовому рівні, що повністю відповідає вимогам Європейської хартії про місцеве самоврядування, яку Україна ратифікувала ще у 1996 році. Об'єднані громади здобули повноваження та ресурс, які мають міста обласного значення, зокрема – зарахування до місцевих бюджетів ОТГ 60% податку на доходи фізичних осіб на власні повноваження. Окрім того, на місцях повністю залишаються надходження від податків: єдиного, на прибуток підприємств і фінансових установ комунальної власності та податку на майно (нерухомість, земля, транспорт) [1;3].

До того ж, ОТГ мають прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом (до реформи прямі відносини мали лише обласні та районні бюджети, бюджети міст обласного значення), для виконання делегованих державою повноважень їм надаються відповідні трансферти

(дотації, освітня та медична субвенції, субвенція на розвиток інфраструктури громад тощо). Законодавчі зміни також надали право органам місцевого самоврядування затверджувати місцеві бюджети незалежно від дати прийняття закону про Державний бюджет. Такі покращення вже дали перші помітні результати. Власні доходи місцевих бюджетів з 2014 по 2019 рік збільшилися на 200 млрд. грн. (з 68,6 млрд. грн. до 267 млрд. грн) [2].

У 2019 році однією з особливостей бюджетного процесу в Україні стало запровадження середньострокового планування на місцевому рівні. Відповідно, зазнали змін процеси і процедури підготовки місцевих бюджетів.

У зв'язку з запровадженням середньострокового бюджетного планування, стадій бюджетного процесу стало більше: складання та розгляд Бюджетної декларації (прогнозу місцевого бюджету) і прийняття рішення щодо них; складання проектів бюджетів; розгляд проекту та прийняття закону про Державний бюджет України (або рішення про місцевий бюджет); виконання бюджету, включаючи внесення змін до закону про Державний бюджет України (або рішення про місцевий бюджет); підготовка та розгляд звіту про виконання бюджету і прийняття рішення щодо нього.

Але повноцінний процес середньострокового бюджетного планування на рівні місцевих бюджетів розпочався з 2020 року. У 2019 році прогноз місцевих бюджетів на 2021 і 2022 роки подається до відповідних місцевих рад разом з проектом рішення про місцевий бюджет на 2020 рік. Тобто, з 2019 року вже не діє норма щодо необхідності подання до 15 серпня місцевими фінансовими органами прогнозу місцевого бюджету місцевим державним адміністраціям (виконавчим органам відповідних місцевих рад), а також щодо його схвалення до 1 вересня та подання (у п'ятиденний термін) відповідним місцевим радам. Ця норма регламентується п.49 Прикінцевих та перехідних положень Бюджетного кодексу України [1].

Формування взаємовідносин між державним бюджетом та місцевими бюджетами на 2021 рік здійснюється з урахуванням змін в адміністративно-територіальному устрої України. Складання проектів місцевих бюджетів на 2021 рік здійснюється з дотриманням вимог Бюджетного та Податкового кодексів України, з урахуванням прийнятих законодавчих змін, а саме - схвалення проектів бюджетів територіальних громад та бюджету міста Києва на 2021 рік має здійснюватися після формування нового складу виконавчих органів відповідних місцевих рад. Водночас у зв'язку із стислими термінами для затвердження місцевих бюджетів (до 25 грудня включно) виконавчі органи відповідних місцевих рад мають завчасно здійснити підготовку проекту місцевого бюджету відповідної територіальної громади [1; 4].

Однак, не зважаючи на ряд позитивних зрушень у бюджетному процесі на рівні ОМС, все ще залишаються проблемні питання, що потребують вдосконалення і перегляду в процесі реформування. Наприклад, 60% ПДФО уже недостатньо для здійснення всіх повноважень, що передані до виконання місцевому самоврядуванню в соціально-культурній сфері та на які ОМС зобов'язані спрямовувати ресурс з метою належного функціонування закладів освіти, охорони здоров'я, соціального захисту та соціального забезпечення, інших соціально-культурних сфер; досі не вирішеним залишається питання сплати ПДФО до бюджетів місцевого самоврядування за місцем здійснення їх діяльності (розташування виробничих підрозділів). Крім того, важливою з точки зору організації бюджетного регулювання є проблема вдосконалення діючого механізму здійснення горизонтального вирівнювання податкоспроможності бюджетів місцевого самоврядування, перерахування індексу податкоспроможності з урахуванням параметрів меж індексу для перерозподілу дотацій.

#### **Список використаних джерел:**

1. Бюджетний кодекс України № 2456-VI від 08.07.2010 (поточна редакція від 10.11.2021) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>

2. Ефективне врядування: Реформа децентралізації. Урядовий портал. - [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/diyalnist/reformi/efektivne-vryaduvannya/reforma-decentralizaciyi>

3. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010 (поточна редакція від 21.11.2021) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

4. Бюджетний процес-2021: засідання тематичної платформи «Місцеві бюджети та фінанси» щодо особливостей формування показників бюджетів органів місцевого самоврядування на наступний бюджетний період. – Режим доступу: <https://hromady.org/бюджетний-процес-2021-асоціація-отг-пред/>

*Віра Варцаба, д-р екон.наук, професор  
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород*

## ОСНОВНІ ЗАСАДИ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОЇ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ГРОМАДИ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ

Демократичні перетворення в країні, викликані реформою місцевого самоврядування, обраний шлях європейського розвитку та як результат соціально орієнтована економічна діяльність призвели до загострення питання ролі соціально відповідальності у розбудові та розвитку громадянського суспільства, первісною ланкою якого є територіальна громада.

В основі соціально відповідальної територіальної громади лежить концепція якісного життя суспільства, що являє собою комплексний процес функціонування та розвитку громади, за якого забезпечується високий ступінь задоволення матеріальних, культурних і духовних потреб її членів, влада вчасно реагує на їх потреби та запити, досягається ефективна взаємодія суб'єктів в межах визначеної території, здійснюються заходи соціального захисту та захисту навколишнього середовища та створюються умови для її самодостатності, самовідтворення і самозабезпечення.

Доцільно відмітити, що перераховані пріоритетні компоненти соціально відповідальної громади, досягаються не за рахунок особистісної дії органів влади чи безпосередньо керівництва, а в результаті чітко сформованої траєкторії діяльності всіх суб'єктів громади (рис. 1) та їх ефективної взаємодії між собою. Концепція якісного життя у територіальній громаді включає наступні компоненти:



**Рис. 1. Суб'єкти формування соціально відповідального середовища територіальної громади**

1. Громаду як соціальну групу осіб, що проживають на визначеній законодавством території та беруть безпосередню участь в економічному (виробництво та споживання

суспільного продукту, надання та споживання послуг, сплата податків тощо), соціальному (надання соціальних послуг, благодійність, суспільно корисна діяльність, соціальний захист), суспільно-політичному (організація та участь у виборах, комунікація з місцевою владою), культурному (проведення концертів та виставок) житті. Громада є початком, джерелом всіх інших суб'єктів суспільної взаємодії на локальному рівні (громадського активу, органів самоврядування, бізнесу).

2. Громадський актив – своєрідне об'єднання соціально активних громадян або громадських організацій (політичні партії, творчі та професійні спілки, благодійні товариства, органи громадського самоврядування [2]), які представляють інтереси своїх членів, висловлюють соціально-економічні, культурні і політичні запити всієї громади, комунікують з органами публічної влади, здійснюють громадський моніторинг їх діяльності та безпосередньо займаються діяльністю, спрямованою на вирішення соціальних, економічних, екологічних проблем у громаді;

3. Ефективну роботу місцевих органів влади, що є відображенням функціонування державної влади на місцях і включає в себе фактичні результати щодо [1]:

- наявності змін соціально-економічної або екологічної ситуації в межах адміністративно-територіальної одиниці,
- використання громадою фінансових, майнових, кадрових, інформаційних ресурсів [3],
- реалізації поставлених цілей або прогнозованих чи запланованих показників діяльності органів місцевої влади,
- ступеня задоволення потреб громади і її окремих членів;

4. Ефективну взаємодію влади на місцях з громадськістю шляхом організації такого рівня співпраці, за якого громада як регулярно бере участь у прийнятті важливих для своєї адміністративно-територіальної одиниці рішень і має вагомий вплив на цей процес, так і отримує бажані економічні, соціальні та екологічні вигоди;

5. Ефективну взаємодію місцевої влади та бізнесу, тобто створення комфортного середовища для ведення бізнесу в територіальній громаді. З боку влади – це сприяння розширенню бізнес-площин, надання консультацій бізнесменам, гарантування відсутності зловживань з боку посадових осіб на місцях, боротьба з корупцією [2]. З боку бізнесу – законність, створення нових робочих місць з відповідним соціальним пакетом, врахування у своїй діяльності інтересів громади та участь бізнесу у вирішенні соціально-економічних і екологічних проблем адміністративно-територіальної одиниці;

6. Соціально відповідальну програму розвитку громади, що гармонійно поєднує інтереси соціуму та природи й ґрунтується на принципах сталого людського розвитку та соціальної справедливості.

Таким чином, практична реалізація запропонованої концепції потребує подальшої роботи в напрямку запровадження нових форм і способів організації участі жителів у громадському житті задля задоволення їх суспільних потреб та структурної перебудови процесів взаємодії суб'єктів соціальної діяльності, оскільки досягнення бажаного рівня якісного життя суспільства є неможливим як без громади як соціально зрілого і відповідального колективу громадян, так і без якісного виконання покладених на органи місцевої влади обов'язків як у межах їхньої компетенції, так і стосовно додаткових суспільно-корисних ініціатив.

#### **Список використаних джерел:**

1. Бобровська О.Ю. Соціальна відповідальність органів місцевої влади як прогресивна форма їх інтегрованої діяльності на території. URL: [http://dridu.dp.ua/konf/konf\\_dridu/2014\\_11\\_21\\_konf\\_MUP.pdf#page=12](http://dridu.dp.ua/konf/konf_dridu/2014_11_21_konf_MUP.pdf#page=12)

2. Горемікіна Ю. В. Концепт якості життя у територіальній громаді як зміст соціально відповідальної місцевої влади. 2018. С. 226 – 236

3. Калашнікова, Т. М. Механізм впровадження принципів соціальної відповідальності у діяльність місцевих територіальних громад. Електронний науковий журнал. 2017. 254с.

*Галина Возняк, д-р екон.наук, провідний науковий співробітник  
ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долишнього НАН України», м. Львів*

## **СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД УРАЇНИ**

В Україні триває другий етап реформи децентралізації, яка визнана однією з найуспішніших як вітчизняними, так і європейськими експертами. Серед основних завдань цього етапу, визначених Урядом є: передача повноважень виконавчої влади органам місцевого самоврядування та їх розмежування між рівнями за принципом субсидіарності, а також створення достатньої ресурсної бази для здійснення повноважень органами місцевого самоврядування. Відомо, що підвищення фінансової автономії місцевого самоврядування - це, з одного боку, можливість незалежно приймати рішення в інтересах громади, з іншого - це право (гарантоване Конституцією України) органів місцевого самоврядування розпоряджатися власними ресурсами та майном комунальної власності під власну відповідальність. Беззаперечним є той факт, що спроможність місцевого самоврядування суттєво залежить від матеріально-економічних можливостей територіальної громади, не останню роль серед яких відіграють їх активи. З огляду на це особливої актуальності набувають питання ефективного управління активами територіальних громад як запоруки їх збалансованого розвитку, забезпечення соціальної та економічної єдності, а відтак і гарантування якісних публічних послуг.

Перш ніж обговорити проблемні аспекти ефективного управління активами територіальних громад, варто зазначити, що ми поділяємо підхід до розуміння «активів», запропонований Мелвіном Олівером, який вважає, що «активи - це особливий вид ресурсів (запас), який можна залучити на розбудову чи розвиток, а також можна передавати наступним поколінням» [1]. Прийнято також вважати, що активами територіальної громади є сукупність комунального майна (що є власністю громади) та земельні ділянки.

Отже, чому питання ефективного управління активами територіальних громад на часі і перебувають у фокусі уваги експертно-наукового середовища? На нашу думку, причини наступні: а) реформа децентралізації влади та ресурсів надала широкі повноваження органам місцевого самоврядування, в тому числі і в розпорядженні майном, водночас досвід ефективного управління ще не напрацьовано; б) недосконалий облік майна (як рухомого, так і не рухомого) не забезпечує повноти інформації про наявні активи громади; в) управління майном на локальному рівні має свої особливості, які, на відміну від регіонального чи загальнонаціонального, передбачають врахування: інтересів усієї громади, законні права кожного мешканця, збереження балансу інтересів держави, приватних осіб та різних груп і об'єднань на даній території; г) постійні зміни та новації в законодавстві, що регулюють питання розпорядження та управління майном комунальної власності створюють деструктив в роботі органів місцевого самоврядування і ін.

Інший пласт проблем, які потребують реагування - це необхідність проведення інвентаризації об'єктів комунальної власності чи створення вільного доступу громадян до інформації щодо використання комунального майна, адже створені реєстри нерухомого комунального майна - це, з одного боку, можливість приймати правильні управлінські рішення та формувати обґрунтовані плани приватизації майна, з іншого - розширювати інвестиційні можливості, а відтак і залучати додаткові ресурси наповнення місцевих бюджетів.

Також не можна оминати увагою питання обліку/контролю за використанням земельних ресурсів в межах територіальних громадах, а вірніше недосконалого обліку, часто-густо без договорів оренди та перегляду ціни, що своєю чергою, призводить, наприклад, до недоотриманої громадою вигоди від здачі землі в оренду, а отже і втрати місцевими бюджетами.

Інший момент, який привертає увагу в контексті даної проблематики – передача в оренду нерухомого майна (будівлі, споруди тощо) територіальної громади, відмінної від земельної ділянки. Справа в тому, що саме ця форма управління комунальним майном слугує важливим джерелом поповнення місцевого бюджету громади. В цьому сенсі варто додати, що на сьогодні в більшості громад немає точних розрахунків вартості орендної плати за користування майном, реєстрів майна, що може бути передано в оренду і т.д., а тому ці питання теж потребують вдосконалення.

Таким чином, окреслений перелік проблем далеко не є вичерпним, а враховуючи існуючі умови розвитку вітчизняної економіки, виклики та ризики подальшого поступу територіальних громад, обумовлені наслідками поширення пандемії тощо, ефективно управління наявними активами - це вимога часу, запорука виживання громад, це можливість покращити економічні та соціальні стандарти життя мешканців. Напрацювання заходів та інструментів вирішення окреслених проблем буде предметом подальших розвідок з заявленої проблематики.

#### **Список використаних джерел:**

1. Oliver, M. (2001). Foreword. In T. M. Shapiro & E. N. Wolff (Eds.), *Assets for the poor: The benefits of spreading asset ownership*. New York: Russell Sage Foundation;

*Юлія Козут, , канд.екон.наук, професор  
Генетта Ковач-Румп, викладач  
Закарпатський угорський інститут імені Ференца Ракоці II, м.Берегово*

### **ФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ**

Найбільш успішною реформою за роки незалежної України є децентралізація влади та створення об'єднаних територіальних громад (ОТГ). У процесі реалізації реформи ОТГ отримали нові повноваження, але разом з ними залишились роками не вирішені проблеми, зокрема це прогалини у законодавчому забезпеченні вирішення низки нагальних питань, відсутність управлінського досвіду як на місцевому, так і загальнодержавному рівнях. Проведення реформ у сфері державних фінансів та децентралізації фінансової системи України, вимагає розгляду їх впливу на формування бюджетного процесу.

Початком змін у системі управління став Закон України "Про добровільне об'єднання територіальних громад", ухвалений у 2015 році і на його основі пройшли місцеві вибори об'єднаних територіальних громадах, а вже у 2016 році вони перейшли на нові міжбюджетні відносини із державним бюджетом на основі прийнятих змін до Бюджетного і Податкового кодексів, де були передані бюджетні повноваження та стабільні джерела доходів місцевих бюджетів.

На сьогодні в Україні 1470 громад, з яких понад більше однієї тисячі фінансово неспроможна а близько 900 громадам не вистачає навіть покрити свої поточні видатки, тому необхідно на центральному рівні ухвалити рішення про те, яким чином ці громади розвивати далі [5].

У статті 9 Європейської Хартії місцевого самоврядування закладено основні засади фінансового зміцнення місцевої влади, де сказано, що «органи місцевого самоврядування мають право в рамках національної економічної політики на свої власні фінансові ресурси, якими вони можуть вільно розпоряджатися в межах своїх повноважень» [4].

В Україні діє Національний проект децентралізації, який включає 25 Програм, основне місце посідає Програма «Підтримка реформи децентралізації в Україні/U-LEAD з Європою: Програма для України з розширення прав і можливостей на місцевому рівні, підзвітності та розвитку» (project/u-lead), сума допомоги Україні по даній Програмі з 01.01.2016 по 31.12.2023 рр. складе – 152,3 млн. EUR [5]



Важливе значення для фінансової (бюджетної) децентралізації в Україні має розроблена за підтримки Європейського Союзу та його держав-членів: Данії, Естонії Німеччини, Польщі та Швеції «Стратегія розвитку фінансового сектору до 2025 року» (далі Стратегія), оновлена у березні 2021 року. Стратегія розроблена на ключових напрямках заданих нею. Кожен напрямок має свої стратегічні цілі виконання та індикатори виконання, а саме: фінансова стабільність; макроекономічний розвиток; фінансова інклюзія; розвиток фінансових ринків; інноваційний розвиток [6].

Основними джерелами місцевих фінансів можуть бути: державні кошти, що передаються органам місцевого самоврядування органами державної влади у вигляді доходних джерел та прав, відповідно до діючого законодавства; власні кошти місцевих органів; запозичені кошти або комунальний кредит.

Складовими місцевих фінансів є місцеві бюджети, зокрема: цільові фонди органів місцевого самоврядування; комунальний кредит; місцеві позики; місцеве господарство; об'єкти комунальної власності. Фінансові ресурси можуть бути залучені з кредитних і страхових організацій, від підприємств що мають місцеву форму власності. Підприємства, що існують і ведуть господарську діяльність на території місцевого утворення, так само приймають участь в утворенні місцевих фінансів.

Частка доходів місцевих бюджетів у доходах зведеного бюджету України в 2020 році складала 22,6 %, що на -0,7% менше ніж у попередньому році, а частка доходів місцевих бюджетів у доходах зведеного бюджету без урахування трансфертів з державного бюджету відповідно -9,3%, що свідчить про зростання концентрації фінансових ресурсів на центральному рівні. Згідно даних Закону України «Про Державний бюджет України на 2021 рік» збільшено ресурс місцевих бюджетів на 190,1 млн. грн.[2].

Доходи місцевих бюджетів без урахування міжбюджетних трансфертів з державного бюджету в 2020 році знизились порівняно з попереднім роком на 10.1 млрд.грн , а видатки відповідно знизились на 88.1 млрд. грн.[3].

Загальний та спеціальний фонди місцевих бюджетів України за 2020 рік виконані за рахунок власних коштів на 98.6%, трансфертів державного бюджету на 97,3 %, зокрема: загальний фонд місцевих бюджетів за рахунок власних коштів на 98,9 % і трансфертів державного бюджету на 99,1 %, а спеціальний фонд, відповідно: 98,6% і 97,3%.[3].

Важливою проблемою в сучасних умовах є взаємовідносини між державним і місцевим бюджетом. У щорічних законах про Державний бюджет України проводиться уточнення складу доходів загального та спеціального фонду місцевих бюджетів, визначається механізм надання додаткових дотацій місцевим бюджетам з державного бюджету, встановлюються розміри коефіцієнтів вирівнювання.

Незважаючи на беззаперечні успіхи децентралізації управління на першому етапі , другий етап, який розпочався в поточному році, передбачає істотні зміни чинного законодавства, насамперед до головного Закону України – Конституції, статті 142, яка зазначає матеріальну і фінансову основу матеріального самоврядування.

Успіхи першого етапу децентралізації полягають в тому, що місцеві бюджети отримали фінансову самостійність, а об'єднані територіальні громади право на прямі міжбюджетні відносини; збільшено кількість податків і визначено їх процент, який залишиться на місцях і не зараховується до загальнодержавного бюджету; запроваджено нові види трансфертів зокрема це базова дотація, субвенції: освітня, медична та реверсна дотація; місцеві органи влади, крім казначейських рахунків, мають можливість розміщувати свої власні надходження в установах банків; органи місцевого самоврядування під власні гарантії можуть брати запозичення від міжнародних фінансових організацій які можна направляти на розвиток соціальної інфраструктури.

Разом з успіхами фінансова (бюджетна) децентралізація має і недоліки, а саме: значна дефіцитність бюджетів та їх фінансування, суттєвий рівень державного боргу і складність його обслуговування, невизначеність програмно-цільового методу формування бюджету.

Одна з суттєвих причин дефіцитності бюджету – це незабезпечення виконання планових показників, які не завжди відповідають економічним тенденціям, а видатки значно перевищують можливості акумулюваних коштів.

За місцевими бюджетами слід закріпити стабільніші джерела доходів та розширити їх дохідну базу. Тут слід враховувати досвід реформування бюджетної сфери країн ЄС: збільшення податкового навантаження (підвищення ставки ПДВ у Фінляндії з 23 до 24%, Іспанії з 18 до 21% на Кіпрі з 17 до 19%; введено нові податки в Португалії, Франції, Іспанії[5].

Слід розуміти, що останні роки в Україні формування й виконання державного і місцевих бюджетів здійснюються в умовах обмеження фінансових ресурсів, світової пандемії COVID-19, військових дій на Сході, тіншової економіки та корупції.

Успішне проведення реформа в сфері децентралізації буде тільки в разі виведення із тіні основних надходжень бюджетів, подолання корупції та стимулювання економічної активності. Фінансова (бюджетна) децентралізація повинна передбачати одночасно як реальне право кожної території проводити власну соціально-економічну політику, яка б враховувала інтереси мешканців певної адміністративно-територіальної одиниці та мала на меті ефективне використання місцевих ресурсів, так і забезпечувати виконання загальнодержавних функцій та завдань органами місцевого самоврядування без протиставлення загальнодержавних та регіональних інтересів.

#### **Список використаних джерел:**

1. Бюджетний кодекс України від 08 липня 2010 р. № 2456-VI (із змінами і доповненнями на 07.11.21): [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
2. Закон України «Про державний бюджет України на 2021 рік» . URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2629-20> (дата звернення 07.11. 2021 року)
3. Місцеві бюджети 2020. Експертний аналіз Державного бюджету 2020, URL: <https://decentralization.gov.ua/news/10285> (дата звернення 07.11.2021 року).
4. Офіційний сайт Рахункової палати України URL: <https://rp.gov.ua/home/> (дата звернення 07.11. 2021 року).
5. Еволюція фінансової системи ЄС: виклики та перспективи для України. [Електронний ресурс] / Режим доступу: : <http://www.niss.gov.ua/articles/1671>.
6. Стратегія розвитку фінансового сектору України 2025 // [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/5/2020/>.

*Віра Круглякова, канд. екон. наук, доцент,*

*Рената Кольба, студентка 4-го курсу,*

*Львівський національний університет імені Івана Франка, м. Львів*

## **АНАЛІЗ ВИКОРИСТАННЯ МЕДИЧНОЇ СУБВЕНЦІЇ У М. ЛЬВІВ**

Державна політика України у сфері місцевого самоврядування спирається на інтереси жителів територіальних громад і передбачає децентралізацію влади, тобто передачу від органів виконавчої влади органам місцевого самоврядування значної частини повноважень, ресурсів та відповідальності.

Реформування бюджетної системи в напрямі децентралізації супроводжується трансформацією міжбюджетних відносин. Відповідно до Бюджетного кодексу України субвенції є одним із видів міжбюджетних трансфертів. Особливістю субвенцій є виключно цільовий характер, спрямовуються на стимулювання розвитку програм і заходів конкретного регіону [1]. На сьогодні, попри велику кількість публікацій, окремі види субвенцій потребують детальнішого дослідження, зокрема, медичні субвенції.

Медична субвенція, як пріоритетний для фінансування потреб медичної галузі міжбюджетний трансферт, надається місцевим бюджетом через Міністерство охорони здоров'я України для здійснення поточних видатків закладів охорони здоров'я та може спрямовуватись на реалізацію заходів щодо оптимізації бюджетних установ [2].

Загалом, розмір медичної субвенції залежить прямопропорційно від кількості жителів на певній території, нормативів на одного жителя та вікової структури, що позитивно впливає на її розмір. У бюджет міста Львова щороку зменшується надання медичної субвенції в порівнянні з попередніми роками.

Зокрема, у 2020 році згідно звіту про виконання бюджету міста Львова видатки на охорону здоров'я становили 433,6 млн грн. З них саме медична субвенція склала 149,3 млн грн, а кошти міського бюджету – 253,6 млн грн (на видатки, не забезпечені медичною субвенцією із держбюджету – 68,4 млн грн, енергоносії – 61,9 млн грн, міські програми – 88,1 млн грн та видатки на боротьбу з гострою респіраторною хворобою COVID-19 – 35,2 млн грн). Також, субвенції з державного та інших місцевих бюджетів становили 30,7 млн грн. Загалом виконання склало 416,9 млн грн, або 96,1 % до уточненого плану, що свідчить про високий рівень виконання бюджету у частинні видатків на охорону здоров'я. Варто зауважити, що на міські програми охорони здоров'я у звітному році використано 84,7 млн грн, в тому числі міська програма з профілактики, діагностики та лікування COVID-19 використано 0,8 млн грн. Субвенції з державного бюджету для Львова становили 88,9 млн грн, з яких на охорону здоров'я було витрачено 51,8 млн грн [3].

Дані про медичні субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам наведено у табл. 1.  
Таблиця 1

**Розміри медичних субвенцій з державного бюджету до м. Львова (тис грн)**

| Роки | Затверджений обсяг медичної субвенції | Виконано обсяг медичної субвенції |
|------|---------------------------------------|-----------------------------------|
| 2018 | 636 474,0                             | 653 662,7                         |
| 2019 | 551 032,6                             | 551 033,1                         |
| 2020 | 149 287,5                             | 148 920,1                         |

*Джерело: сформовано авторами на основі [3].*

Згідно даних видно, що дохідна частина міського бюджету міста Львова у розрізі медичної субвенції з державного бюджету місцевому бюджету з кожним роком зменшується. Порівнюючи 2018 та 2020 роки кількість коштів зменшилась у більш ніж 4 рази. Перш за все це пов'язано зі світовою кризою, яка спричинена пандемією COVID-19.

Розміри видаткової частини медичних субвенцій міського бюджету міста Львова відображено у табл. 2. Згідно даних видатки на охорону здоров'я на 2020 рік затверджені в сумі 433,6 млн грн, з них: медична субвенція – 149,3 млн грн, кошти міського бюджету – 253,6 млн грн (на видатки, не забезпечені медичною субвенцією із держбюджету – 68,4 млн грн, енергоносії – 61,9 млн грн, міські програми – 88,1 млн грн та видатки на боротьбу з гострою респіраторною хворобою COVID-19 – 35,2 млн грн), субвенції з державного та інших місцевих бюджетів – 30,7 млн грн. Виконання склало 416,9 млн грн, або 96,1% до уточненого плану [3].

Таблиця 2

**Виконання видаткової частини медичної субвенції  
міського бюджету м. Львова (тис грн)**

| Роки | Затверджений обсяг медичної субвенції | Виконано обсяг медичної субвенції |
|------|---------------------------------------|-----------------------------------|
| 2018 | 603 194,3                             | 653 622,7                         |
| 2019 | 551 032,6                             | 413 370,2                         |
| 2020 | 149 287,5                             | 148 920,1                         |

*Джерело: сформовано авторами на основі [3].*

У 2020 році спостерігаємо аналогічне різке скорочення видатків з медичної субвенції у м. Львові у порівнянні з попередніми роками.

Загалом, у 2021 році Львівська область отримала 195 млн грн медичної субвенції. Кошти з державного бюджету скерували на підтримку окремих закладів охорони здоров'я. Зокрема, майже 50 млн грн планували витратити на закупівлю інсуліну. Також частину медичної субвенції скерували на потреби Львівського обласного центру громадського здоров'я – це 6,8 млн грн. Ще 1,8 млн грн пішло на проведення судово-психіатричної експертизи [4].

На забезпечення подачею кисню ліжкового фонду закладів охорони здоров'я, які надають стаціонарну медичну допомогу пацієнтам з гострою респіраторною хворобою COVID-19 надійшла та використана субвенція в сумі 4,9 млн грн повністю [3].

Також доходи місцевого бюджету у вигляді медичної здебільшого спрямовані на утримання медичних установ, а не на задоволення потреб населення в наданні медичних послуг. Таким чином у людей виникає потреба відвідувати приватні лікарні у Львові, що свідчить про неможливість задовільнити державними установами в повній мірі потреби споживачів таких послуг.

Влада м. Львова, зважаючи на дану ситуацію, намагається розробляти різні міські програми охорони здоров'я пов'язані з профілактикою, запобіганням та лікуванням складних хворіб і т.д. До прикладу, у м. Львові діє Програма забезпечення лікарськими засобами у разі амбулаторного лікування окремих категорій населення, в межах якої було здійснено фінансування у 2020 році на суму 32,3 млн грн. Та варто зазначити, що розглядаючи дану ситуацію крізь призму фінансової спроможності населення, можна вважати, що фінансова можливість населення зростає і це дає йому змогу оплачувати дані послуги.

На основі проведеного аналізу можна зробити висновок, що одним із головних недоліків механізму фінансового забезпечення охорони здоров'я є невідповідність бюджетних коштів, які надходять з державного бюджету місцевому у вигляді медичної субвенції реальній потребі розпорядників бюджетних коштів.

#### **Список використаних джерел:**

1. Бюджетний кодекс від 08 липня 2010 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17#Text>
2. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження формули розподілу обсягу медичної субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам» від 19 серпня 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/618-2015-%D0%BF#Text>
3. Офіційний сайт Львівської міської ради. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://city-adm.lviv.ua/>
4. Офіційний сайт Львівської обласної ради. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://lvivoblrada.gov.ua/>

***Петро Лазар**, директор  
Департамент фінансів Закарпатської ОДА, м. Ужгород  
**Юлія Траньович**, молодший науковий співробітник  
ЗРЦ СЕ і ГД НАНУ, м. Ужгород*

## **ПОСИЛЕННЯ РОЛІ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

Місцеві фінанси є важливою частиною національних фінансів і фінансовою гарантією виконання органами місцевого самоврядування (далі – ОМС) своїх функцій. З різким завершенням процесу утворення територіальних громад в Україні, в результаті, не всі ОМС були готові виконувати покладені на них нові повноваження. Як наслідок, у багатьох громадах посилюється розрив між бюджетними доходами та видатками, і сталий розвиток

місцевих фінансів стикнувся з серйозними проблемами. Результати огляду закордонної літератури показали, що за останні роки зросла кількість публікацій щодо оцінки фінансових показників місцевого самоврядування. Особливо актуальним дане питання стало з появою коронавірусної пандемії. Вплив пандемії COVID-19 на економічний та соціальний розвиток є безпрецедентним. А тиск на стійкий і стабільний економічний розвиток призводить до тиску на сталий розвиток місцевих фінансів [5].

Окремі уряди самостійно проводять оцінку фінансової стійкості місцевого самоврядування та вплив COVID-19 на місцеві фінанси. Метою такої оцінки центральною владою є визначити можливості ОМС надавати свої послуги, з'ясувати чи мають вони гнучкість реагувати на події та надзвичайні ситуації та чи здатні вони забезпечити широкий спектр повноважень, якого очікують громади [4]. Пандемія із своїми довгостроковими проблемами показала, що зараз, як ніколи раніше, радам потрібно ефективно керувати бюджетами та забезпечувати безперервне надання покладених на них повноважень. Тому в таких аналітичних оглядах наголошується: щоб гарантувати, що місцеві органи влади можуть продовжувати надавати важливі публічні послуги, їм необхідно розробити та впровадити стратегії для зміцнення своєї фінансової стійкості [2]. Слід зазначити, що Уряд України також почав звертати увагу на необхідність оцінки фінансових показників ОМС і нещодавно оприлюднили проєкт Методичних рекомендацій щодо оцінки рівня фінансової спроможності територіальних громад [6]. У цих рекомендаціях викладені пропозиції до визначення індексу розвитку потенціалу територіальної громади через наведену систему показників та індикаторів.

Структурований огляд літератури щодо оцінки фінансових показників місцевого самоврядування S. Iacuzzi показав, що останні кризи стимулювали до наукових дебатів щодо фінансових показників, але не на розробку загальних показників. Література про фінансові показники зросла, але чіткої картини щодо того, з якою метою та за яких обставин їх слід використовувати, не склалося. Вчені досі переважно посилаються на фінансові показники, вперше розроблені у 1980-х роках. Багато науковців визначають ліквідність і платоспроможність як параметри, які найбільше впливають на фінансовий стан ОМС, що може стати відправною точкою для визначення загальноприйнятих показників [3]. Поряд з цим все популярнішим стає використання якісного методу аналізу через проведення опитування керівників структурних підрозділів ОМС, що дозволяє виявити основні практичні проблеми щодо забезпечення фінансової стійкості місцевих бюджетів та їх причини (на основі методики Barbera C. et al.) [1].

Як бачимо, на сьогодні розроблено дуже багато фінансових показників для оцінки фінансового стану ОМС через велику неоднозначність термінології, різні методологічні підходи, цілі та сектори користувачів. Фінансові показники дозволяють виконувати вимоги прозорості та підзвітності, підтримують моніторинг ефективності та порівняльний аналіз, полегшують оцінку фінансового стану ОМС та допомагають йому подолати зовнішні фінансові удари. Однак через їхнє збільшення, складність та недоліки вони рідко застосовуються чи використовуються для прийняття рішень, і в основному поширюються для підтвердження фінансових проблем та з метою дотримання вимог законодавства окремих країн [3].

Слід очікувати, що через децентралізаційні процеси в Україні, збільшення повноважень місцевого самоврядування та розривів між дохідною і видатковою частинами місцевих бюджетів все більшого значення придаватимуть оцінці фінансової стійкості ОМС. У той же час науковці та практики можуть очікувати занадто багато від фінансових показників. Система індикаторів може не давати конкретних відповідей на те, чому виникає проблема, а також досі не запропоновано єдиного загального показника для визначення фінансового стану [3]. Також складність системного аналізу полягає у зміні адміністративно-територіального устрою в Україні та розмежуванні повноважень, що ускладнює або частково унеможливує оцінку динаміки більшості фінансових показників. Тому необхідно більш

глибше дослідити роль оцінки фінансової стійкості ОМС та її пристосування до децентралізаційних процесів в Україні.

**Список використаних джерел:**

1. Barbera C. et al. Governmental financial resilience under austerity in Austria, England and Italy: How do local governments cope with financial shocks? *Public Administration*, forthcoming. 2017 DOI: 10.1111/padm.12350.
2. Financial Sustainability of Local Government – COVID Impact, Recovery and Future Challenges. *Audit Wales*. 2021. URL: <https://www.audit.wales/publication/financial-sustainability-local-government-covid-impact-recovery-and-future-challenges>.
3. Iacuzzi S. An appraisal of financial indicators for local government: a structured literature review. *Journal of Public Budgeting, Accounting & Financial Management*. 2021. DOI: 10.1108/JPBAFM-04-2021-0064.
4. Local government finance in the pandemic. Report by the Comptroller and Auditor General. *Ministry of Housing, Communities & Local Government*. 2021. URL: <https://www.nao.org.uk/wp-content/uploads/2020/08/Local-government-finance-in-the-pandemic.pdf>.
5. Zhang D., Liu J. Challenges and Countermeasures for the Sustainable Development of Local Finance under the Impact of COVID-19. *China Finance and Economic Review*. 2021. 10(1). P. 117–128.
6. Методичні рекомендації щодо оцінки рівня фінансової спроможності територіальних громад (проект). *Міністерство розвитку громад та територій України*. URL: [https://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/751/0\\_Проект\\_Методичні\\_рекомендації.pdf](https://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/751/0_Проект_Методичні_рекомендації.pdf).

*Еліна Мулеса, аспірантка 4-го року навчання  
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород  
Науковий керівник: Варцаба В.І., д-р екон.наук, професор*

## **ХАРАКТЕРИСТИКА МОДЕЛЕЙ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОЇ ВЛАДИ НА МІСЦЯХ В КОНТЕКСТІ СВІТОВОГО ДОСВІДУ**

В умовах зовнішніх та внутрішніх викликів, що стоять перед нашою державою все більшої актуальності набуває необхідність формування досвіду ефективного управління адміністративно-територіальними об'єднаннями (громадами) в напрямку регулювання відносин між владою та людиною, де влада максимально наближена до людини, а людина отримує якісний рівень життя та задоволення власних потреб на найвищому рівні.

Практика розвинених країн світу дає змогу побачити значну різноманітність способів організації влади, кожна з яких демонструє різний рівень соціально відповідального управління. Дослідження показали, що на сьогоднішній день є чотири основні чітко сформовані моделі, які різняться між собою механізмом взаємодії між основними суб'єктами влади та рівнем їх соціальної відповідальності, а саме:

1. Американська модель є найбільш лібералізованим варіантом соціальної політики держави, в основі якого лежить принцип відокремлення соціального захисту від вільного ринку й підтримка лише тих, хто не має інших доходів, крім соціальних виплат. Держава виконує другорядну роль у формуванні соціально відповідальних громад, регулює соціально-трудова відносини на рівні підприємства і значно менше – на рівні галузі та регіону.

Дана модель передбачає максимальну самостійність бізнес структур у визначенні свого суспільного внеску [1]. Основним у їх діяльності є дотримання загальних принципів захисту навколишнього середовища, здоров'я та безпеки. Відповідальність перед суспільством обмежується створенням робочих місць, формуванням задовільних умов праці та виплатою гідної заробітної плати найманим працівникам, а відповідальність перед державою та органами місцевого самоврядування – лише сплатою податків, втручання держави

відбувається через заохочення соціально відповідальної діяльності, пріоритетом є вирішення соціальних проблем на рівні місцевої громади та окремого регіону.

2. Європейська модель відображає таку організацію управління на місцях, за якої органи місцевого самоврядування забезпечують права на основні соціальних гарантій в натуральному і грошовому вираженні (грошові трансферти), особливо для малозабезпечених груп населення та гарантують жителям своєї громади гідний рівень життя [2]. Джерелом гарантування є не тільки сплачені бізнесом податки, але й його фінансові вкладення у вигляді соціальних ініціатив, тобто влада активно взаємодіє з бізнесом задля забезпечення якісного суспільного життя громади, а бізнес розглядає державу як інститут, що має право контролю та втручання у його діяльність. На відміну від американської моделі, тут держава виконує помітну роль у розбудові суспільства, а соціальна відповідальність розглядається і як механізм підвищення конкурентоспроможності територій, так і як ефективний засіб зростання стандартів життя громадян.

3. Японська модель передбачає соціальну згуртованість на рівні держави (громади) і ділову згуртованість на рівні бізнесу. Тут характерною є активна роль держави (місцевої влади) в усіх аспектах розвитку територій: від правильного сприйняття суспільством навколишнього світу до стратегічного планування та управління бізнесом. Працівник вважається членом «сім'ї», тому його відповідальність і права виходять далеко за рамки звичних трудових обов'язків. Корпорація, у свою чергу, підтримує людину впродовж всього життя – допомагає в придбанні житла, виділяє фінансову допомогу при народженні дітей, а потім їх навчанні, виплачує щедрі вихідні допомоги і корпоративні пенсії [1]. При цьому, жителі громад несуть свою відповідальність перед державою, але не беруть участь у прийнятті важливих рішень, в тому числі щодо власного благополуччя, держава сама визначає межі їх потреб.

4. Британська модель характеризується добре розробленою системою заходів соціального забезпечення та охорони здоров'я, підтримкою бізнесу з боку держави. Бізнес структури беруть активну участь у створенні соціальних проектів на засадах повної добровільності, а контроль за виявом соціальної відповідальності з їх боку покладається здебільшого на урядові органи, яким доручена і координація зусиль щодо впровадження одержаних результатів в практику [1].

Незважаючи на зазначені вище усталені моделі кожна країна розробляє власну національну концепцію соціальної відповідальності, враховуючи особливості функціонування та розвитку, притаманні саме для її територій. Що стосується України, то реформування місцевого самоврядування в найбільшій мірі відбувалося на основі вивчення досвіду територіально близьких нам країн (Польща, Словаччина), але її навряд можна віднести до європейської моделі соціальної відповідальності. Завдяки децентралізації місцеві органи влади України отримали можливість виходу на прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом і, як результат, розширення своїх повноважень у плануванні формування та розвитку місцевого бюджету, стимулюванні економічного розвитку (в т.ч. через залучення інвестицій), розвитку місцевої інфраструктури, в наданні адміністративних та медичних послуг на території громади, громадської безпеки, послуг освіти та культури тощо. Паралельно з тим, частка місцевих рад й досі працюють за радянським принципом – значна частина їх бюджетів використовується на заробітну плату та покриття базових витрат з повним нехтуванням соціального розвитку територій. Соціальна відповідальність бізнесу є несистемною і більшою мірою сприймається як благодійність (не проводяться заходи щодо розвитку кооперації, навчання щодо відкриття та ведення бізнесу, відсутня програма зайнятості), а жителі та їх об'єднання в більшій мірі виконують роль потребувачів та спостерігачів, аніж соціально відповідальних та активних учасників громади.

Отже, кожна модель управління надає різні можливості з точки зору реалізації принципів соціальної відповідальності. Відносини між соціальною державою, суб'єктами підприємництва і свідомими громадянами мають формуватися на основі взаємної

відповідальності, що є своєрідним способом обмеження політичної влади держави і створення цивілізованих рамок бізнес діяльності та людської поведінки.

Щодо нашої держави, то у найближчій перспективі всім суб'єктам соціально-економічних відносин в Україні належить зайняти свою нішу у справі регулювання національного економічного простору з метою його соціалізації: держава (місцева влада) має забезпечити дотримання законів та створити механізм заохочення сторін до вирішення проблем методами соціального партнерства; бізнес-структури повинні усвідомити, що успішність їхньої діяльності прямо пропорційна соціальному становищу громади і безпосередньо підприємства; жителі громади та їх об'єднання повинні стати соціально відповідальними один перед одним, зокрема, та перед місцевою владою (державою) загалом.

#### Список використаних джерел:

1. Волинець У. Моделі соціальної відповідальності. Вісник Львівського національного аграрного університету. Сер: Економіка. 2013. №20(1). С. 117-122.
2. Моделі та теорії соціальної відповідальності. URL: [https://pidru4niki.com/91752/sotsiologiya/modeli\\_teoriyi\\_sotsialnoyi\\_vidpovidalnosti](https://pidru4niki.com/91752/sotsiologiya/modeli_teoriyi_sotsialnoyi_vidpovidalnosti)

*Михайло Пітюлич, д-р екон.наук, професор*

*Наталія Гапак, канд.екон.наук, доцент*

*ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород*

## ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИКОНАННЯ ПРОГРАМ РОЗВИТКУ КУЛЬТУРНОЇ СФЕРИ В ЗАКАРПАТСЬКІЙ ОБЛАСТІ

В рамках дослідження «Молодь у культурі, культура для молоді: потенціал закарпатських сіл» для оцінки культурної та молодіжної політик було проаналізовано програмні документи на регіональному рівні. При цьому, виявлено такі програми, які так чи інакше стосуються культурної і молодіжної сфери (табл.1).

Таблиця 1

### Регіональні програми Закарпатської області у сфері культурної та молодіжної політик

| №  | Назва документу   | Період дії |
|----|---|------------|
| 1  | Програма розвитку культури і мистецтва в області  | 2016-2020  |
| 2  | Програма розвитку культури в області  | 2021-2023  |
| 3  | Комплексна програма збереження і використання пам'яток культурної спадщини Закарпатської області  | 2016-2020  |
| 4  | Програма охорони культурної спадщини Закарпатської області  | 2021-2023  |
| 5  | Програма „Центр культур національних меншин Закарпаття”   | 2016-2020  |
| 6  | Програма „Центр культур національних меншин Закарпаття”   | 2021-2025  |
| 7  | Програма підтримки видання творів місцевих авторів, популяризації закарпатської книги та сприяння книго розповсюдженню                    | 2018-2020  |
| 8  | Програма підтримки видання творів місцевих авторів, популяризації закарпатської книги та сприяння книго розповсюдженню                    | 2021-2023  |
| 9  | Програма забезпечення розвитку освіти, культури, традицій національних меншин області   | 2016-2020  |
| 10 | Програми підтримки національних меншин та розвитку міжнаціональних відносин у Закарпатській області                                       | 2021-2025  |
| 11 | Регіональна програма «Молодь Закарпаття»  | 2016-2020  |
| 12 | Регіональна програма «Молодь Закарпаття»  | 2021-2025  |
| 13 | Програма розвитку освіти Закарпаття   | 2013-2022  |
| 14 | Програма розвитку регіональної вищої освіти   | 2013-2017  |
| 15 | Обласна програма забезпечення молоді житлом   | 2013-2017  |
| 16 | Комплексна соціально-економічна програма забезпечення молоді, учасників АТО та внутрішньо переміщених осіб житлом у Закарпатській області | 2018-2022  |



Так, програми №№1-10 спрямовані на розвиток культурної сфери, тоді як програми №№13-16 реалізують політику, спрямовану зокрема і на молодь. Разом з тим, програми №№10-11 – це програми, які досить органічно поєднують два напрями (культурну сферу та молодіжну сферу) і, переважно, спрямовані на проведення культурної політики серед молодих людей, зокрема і серед сільської молоді.

Виходячи з таблиці 1, можна констатувати, що впродовж розглядуваного періоду (враховуючи спрямованість політик) в Закарпатській області діє 10 програм у культурній сфері, 4 програми у молодіжній сфері та 2 програми мають молодіжно-культурну спрямованість.

Таблиця 2

**Рівень фінансового забезпечення програм розвитку молодіжної культури в  
Закарпатській області**

| № | Назва документу  | Період дії | Рівень фінансування програми, % |
|---|--|------------|---------------------------------|
| 1 | Програма розвитку культури і мистецтва в області   | 2016-2020  | 77,7*                           |
| 2 | Комплексна програма збереження і використання пам'яток культурної спадщини Закарпатської області                       | 2016-2020  | 4,9**                           |
| 3 | Програма „Центр культур національних меншин Закарпаття”  | 2016-2020  | 99,9                            |
| 4 | Програма підтримки видання творів місцевих авторів, популяризації закарпатської книги та сприяння книго розповсюдженню | 2018-2020  | 85                              |
| 5 | Програма забезпечення розвитку освіти, культури, традицій національних меншин області                                  | 2016-2020  | 75,8                            |
| 6 | Регіональна програма «Молодь Закарпаття»   | 2016-2020  | 40,5                            |
| 7 | Програма розвитку освіти Закарпаття  | 2013-2022  | 40,3-82,5***                    |

\*дані за 2019р.

\*\*дані за 2016,2018 і 2019 роки

\*\*\*дані за 2018-2020рр.

Достовірно оцінити виконання Програм №№1-2 не видається можливим, оскільки департаментом культури Закарпатської ОДА не досліджувалися на колегіях та не виносилися на розгляд сесій ради питання стану реалізації програмних завдань і виконання в цілому двох вищезазначених програм, про що зазначено Департаментом моніторингу соціальних прав Секретаріату Уповноваженого Верховної Ради України з прав людини під час дистанційного моніторингу в липні 2020 року [1].

Щодо програми №7 відсоток виконання оцінено по завданням Програми, які безпосередньо стосуються молодіжної політики. Можна констатувати, що лише одна Програма (№3) профінансована практично на 100%. У всіх інших програмах станом на початок 2021 року спостерігається недофінансування запланованих заходів. Особливо низький рівень фінансування Регіональної програми «Молодь Закарпаття» (40,5%), яка чи не єдина представляє молодіжну культурну політику в області. Загалом за 2016-2020 роки в рамках даної програми проведено 291 захід (із 313 запланованих) державної політики у молодіжній сфері (рівень виконання проведення заходів 93%) та залучено до них 64827 молодих осіб (із 68044 осіб запланованих), що складає 95,2% запланованої залученості. Позитивно, що дана програма передбачає сучасні форми реалізації молодіжної культурної політики. Зокрема, якщо говорити про відповідну інфраструктуру, то це окрема стаття видатків на створення молодіжних центрів.

Вкрай низьким можна вважати і виконання витрат по фінансуванню Програми по збереженню і використанню пам'яток культурної спадщини (№2), оскільки за 2019 рік (єдиний рік виконання, коли було досліджено стан виконання запланованих завдань) даний відсоток складає лише близько 5%. Інші програми культурного та молодіжного спрямування були профінансовані в середньому від 75% до 85%.

Основними причинами недовиконання регіональних програм у сфері культурної політики в частині використання запланованих фінансових ресурсів названо відсутність заявок від громадських організацій на проведення заходів, відповідно до розробленої програми, а також онлайн-формат заходів під час карантинних обмежень з мінімальною фінансовою підтримкою. Проте актуальною залишається і проблема фінансування культури за залишковим принципом.

Враховуючи важливість культурної складової дозвілля у житті людини, особливо молоді, актуальним питанням у контексті регіональної культурної політики, в тому числі і молодіжної, залишається забезпечення виконання вже розроблених програм та фінансування їх принаймні у запланованому обсязі.

#### **Список використаних джерел:**

1. Моніторинг реалізації Концепції реформування системи забезпечення населення культурними послугами Департаментом культури Закарпатською обласною державною адміністрацією / Офіційний сайт Уповноваженого Верховної Ради України з прав людини.  
URL: [www.ombudsman.gov.ua/ua/all-news/pr/kulturnimi-poslugami-departamentom-kulturi-zakarpatskoju-oblasnoyu-derzhavnoyu-administraczieyu/](http://www.ombudsman.gov.ua/ua/all-news/pr/kulturnimi-poslugami-departamentom-kulturi-zakarpatskoju-oblasnoyu-derzhavnoyu-administraczieyu/)

*Лариса Сідельникова, д-р екон.наук, професор  
Херсонський національний технічний університет, м. Херсон*

### **ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ ФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ**

Податкове регулювання – це комплекс дій в рамках економічних відносин, які виникають в процесі оподаткування між його учасниками та реалізуються шляхом впливу державних органів на суб'єктів господарювання з використанням податкових інструментів для стимулювання економічного зростання держави [1, с. 270].

Оптимізація податкового регулювання процесів формування бюджетних ресурсів органів місцевої влади та місцевого самоврядування полягає, насамперед, у підвищенні фіскальної ефективності податкових надходжень як вагомого джерела акумуляції доходів місцевих бюджетів.

Фіскальна ефективність податків визначається як відношення обсягу їх фактичних надходжень до сукупних затрат на їхнє адміністрування та повинна задовольняти двом базовим вимогам:

1. Темпи зростання фактичних податкових надходжень мають у кожному звітному періоді випереджати темпи зростання видатків на їх адміністрування, а також бути прийнятними для мешканців відповідної територіальної громади.

2. Збільшення податкових надходжень до місцевого бюджету має продукувати підвищення якості та обсягу, а також вдосконалення структури суспільних послуг, які фінансуються за рахунок коштів цього бюджету.

Найбільшу частку у складі доходів місцевих бюджетів України займають офіційні трансферти, разом з тим, їхня питома вага щороку зменшується: 2018 рік - 53,15%; 2019 рік - 46,44%; 2020 рік - 33,97%, що є позитивним чинником, який свідчить про зростання незалежності органів місцевої влади та місцевого самоврядування від централізованого фінансування. Це підтверджує і щорічне збільшення частки податкових надходжень місцевих бюджетів, яка у 2019 році вперше була більше за показник питомої ваги офіційних

трансфертів, а у 2020 році перевищила його майже вдвічі: 2018 рік - 41,34%; 2019 рік - 48,27%; 2020 рік - 60,57%.

Для оцінки ефективності податкового регулювання регіонального розвитку проаналізуємо податкові надходження місцевих бюджетів України (табл.1).

Таблиця 1

**Структура податкових надходжень місцевих бюджетів України  
у 2018-2020 роках \***

| Показник   | 2018 рік           |                   | 2019 рік           |                   | 2020 рік           |                   |
|--|--------------------|-------------------|--------------------|-------------------|--------------------|-------------------|
|  | сума,<br>млн. грн. | питома<br>вага, % | сума,<br>млн. грн. | питома<br>вага, % | сума,<br>млн. грн. | питома<br>вага, % |
| Податок на доходи фізичних осіб                          | 138 158,8          | 59,41             | 165 504,4          | 61,17             | 177 826,0          | 62,27             |
| Податок на прибуток підприємств                          | 9 300,0            | 4,00              | 10 230,5           | 3,78              | 9 776,7            | 3,42              |
| Рентна плата за спеціальне використання лісових ресурсів | 789,4              | 0,34              | 862,8              | 0,32              | 985,8              | 0,35              |
| Рентна плата за спеціальне використання води             | 799,7              | 0,34              | 730,8              | 0,27              | 647,7              | 0,23              |
| Рентна плата за користування надрами                     | 3 227,9            | 1,39              | 3 680,4            | 1,36              | 2993,0             | 1,05              |
| Акцизний податок   | 13 797,4           | 5,93              | 13 718,5           | 5,07              | 15 554,2           | 5,45              |
| Екологічний податок                                      | 2 141,9            | 0,92              | 2 238,2            | 0,83              | 2 090,4            | 0,73              |
| Податок на майно   | 31 272,0           | 13,45             | 37 993,9           | 14,04             | 37 433,4           | 13,11             |
| Єдиний податок   | 29 564,2           | 12,71             | 35 270,2           | 13,04             | 38 031,0           | 13,32             |
| Збір за місця для паркування транспортних засобів        | 99,9               | 0,04              | 114,9              | 0,04              | 91,2               | 0,03              |
| Туристичний збір   | 90,7               | 0,04              | 196,2              | 0,07              | 130,6              | 0,05              |
| Інші податкові надходження                               | 3 291,0            | 1,42              | 5,0                | 0,00              | 11,5               | 0,00              |
| Разом податкових надходжень                              | 232 532,9          | 100,00            | 270 545,8          | 100,00            | 285 571,5          | 100,00            |

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

Дані таблиці 1 свідчать, що найпотужнішим джерелом формування податкових надходжень місцевих бюджетів України у 2018-2020 роках є податок на доходи фізичних осіб, причому його частка щороку збільшується: 2018 рік - 59,41%; 2019 рік - 61,17%; 2020 рік - 62,27%. Другі за розміром обсяги акумуляції податкових надходжень забезпечують місцеві податки, а саме: податок на майно, частка якого, однак, у 2020 році скоротилася (2018 рік - 13,45%; 2019 рік - 14,04%; 2020 рік - 13,11%) та єдиний податок, питома вага якого поступово збільшується: (2018 рік - 12,71%; 2019 рік - 13,04%; 2020 рік - 13,32%). Далі за обсягами надходжень йдуть акцизний податок (2018 рік - 5,93%; 2019 рік - 5,07%; 2020 рік - 5,45%) і податок на прибуток підприємств (2018 рік - 4,00%; 2019 рік - 3,78%; 2020 рік - 3,42%). Решта складових податкових надходжень місцевих бюджетів України не відіграє суттєвої ролі у формуванні бюджетних ресурсів органів місцевої влади та місцевого самоврядування, причому частка місцевих зборів у взагалі не перевищує 0,1%.

Зазначимо, що податковий потенціал місцевих бюджетів об'єктивно обмежений низкою чинників, зокрема рівнем економічної активності у певному регіоні. Будь-які рішення щодо змін у регіональній фіскальній політиці мають враховувати необхідність дотримання прийнятної для суспільства конфігурації податкової системи, зокрема в частині встановлення податкових ставок і визначення баз оподаткування. З одного боку, для системи місцевого оподаткування законодавчо передбачена певна диференціація ставок, що прямо впливає на бюджетний потенціал адміністративно-територіальної одиниці; з іншого - фіскальні ефекти від зміни податкових правил характеризуються певною інерційністю і виявляються лише з часовим лагом. Обґрунтування ставок місцевих податків та зборів має відбуватися на основі компаративного аналізу.

#### **Список використаних джерел:**

1. Оперенко С.Г. Теоретичні засади податкового регулювання в системі державного регулювання економічного зростання. *Інфраструктура ринку*. 2017. Вип. 6. С. 265-271.

2. Річні звіти Державної казначейської служби України за 2018-2020 роки. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu> (дата звернення: 02.11.2021).

*Катерина Сочка, канд.екон.наук  
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород*

### **ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ГРОМАД В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ**

Економічні та соціальні проблеми, спричинені пандемією COVID – 19 суттєво вплинули на усі сфери життя у глобальному вимірі, зокрема, призвела до зниження ділової активності у багатьох сферах економічної діяльності через локдауни та обмеження на вільне пересування громадян та товарів, до порушення виробничих та технологічних зв'язків, зростання вимушеного безробіття, посилення навантаження на бюджети усіх рівнів для фінансування потреб сфери охорони здоров'я, вакцинації населення, виплати фінансової допомоги підприємцям через вимушені простой та працівникам, які тимчасово втратили роботу в результаті карантинних заходів тощо.

Зазначені негативні чинники вплинули на формування та використання фінансових ресурсів громад в Україні. Крім того, варто зазначити, що процес бюджетної децентралізації ще не є завершеним і виявляє перелік додаткових проблемних питань. Безумовно, потреба у реформуванні бюджетних відносин в Україні та посилення фінансової спроможності місцевих бюджетів назривала давно через низку чинників, зокрема, надмірна подрібненість територіальних громад і, як наслідок, неспроможність виконувати всі повноваження органів місцевого самоврядування, високий рівень ротаційності місцевих бюджетів, зношеності та застарілості комунальної інфраструктури і мереж, тощо.

Одним з основних завдань бюджетної децентралізації визначено посилення фінансової бази місцевого самоврядування та місцевих бюджетів, а також підвищення їх значимості, однак, на практиці доходи саме державного бюджету України останні роки зростають випереджаючими темпами і посилюють централізацію фінансових ресурсів. Незважаючи на збільшення абсолютних обсягів доходів місцевих бюджетів їх частка у зведеному бюджеті України суттєво не зросла, і на цьому етапі реалізації реформи міжбюджетних відносин завдання підвищення самостійності місцевих бюджетів ще досягнуто не повністю [1].

З 2015 року введені в дію зміни до Бюджетного [2] та Податкового кодексу, що упорядкували перелік місцевих податків та зборів (включено плату за землю), розширився перелік акцизних податків, які зараховують до місцевих бюджетів, що досить суттєво посилило власні доходи місцевих бюджетів в Україні. З 2015 року згідно до прийнятих змін

до Бюджетного кодексу України принципово реформувався склад та порядок формування міжбюджетних трансфертів, які є важливим джерелом доходів місцевих бюджетів.

Для розуміння досягнення поставлених завдань децентралізації важливо дослідити динаміку структури доходів місцевих бюджетів в Україні (табл. 1).

Таблиця 1

**Динаміка структури доходів місцевих бюджетів України, 2015 – 2020, %**

| Доходи                            | 2015 | 2018 | 2019 | 2020 |
|-----------------------------------|------|------|------|------|
| Податкові, в т.ч.                 | 33,4 | 41,3 | 48,3 | 60,6 |
| - податок на доходи фізичних осіб | 18,7 | 24,6 | 29,5 | 37,7 |
| - податок на прибуток підприємств | 1,5  | 1,7  | 1,8  | 2,1  |
| - акцизний податок                | 2,6  | 2,5  | 2,4  | 3,3  |
| - місцеві податки і збори, в т.ч. | 9,2  | 10,9 | 13,1 | 16,1 |
| - плата за землю                  | 5    | 4,9  | 5,9  | 6,7  |
| - єдиний податок                  | 3,7  | 5,3  | 6,3  | 8,1  |
| Неподаткові                       | 6,8  | 5    | 4,7  | 4,6  |
| Трансферти                        | 59,1 | 53,2 | 46,4 | 34,0 |
| Інші                              | 0,7  | 0,5  | 0,6  | 0,8  |
| Разом                             | 100  | 100  | 100  | 100  |

*Джерело: сформовано автором за [3]*

Як бачимо, пандемічний 2020 рік суттєво змінив структуру доходів місцевих бюджетів в Україні – частка податкових надходжень зросла до 60,6%, а частка трансфертів скоротилася до 34% доходів місцевих бюджетів. До 2018 року найбільшим джерелом доходів місцевих бюджетів (більше 50%) були міжбюджетні трансферти, а частка податкових доходів поступово зростала від 33,4% (у 2014 році) до 48,3% (2019 р.), що відображало заявлену мету децентралізації щодо посилення фінансової бази місцевого самоврядування за рахунок довгострокових джерел власних ресурсів (основними з яких є саме податкові надходження).

Важливим інструментом міжбюджетного регулювання в Україні і одночасно вагомим джерелом доходів місцевих бюджетів є міжбюджетні трансферти, однак у кризовому 2020 році обсяг міжбюджетних трансфертів в Україні скоротився порівняно з попереднім 2019 роком на 38%. Зменшення обсягу міжбюджетних трансфертів мало місце, у тому числі, через зменшення обсягів медичної субвенції, яка надавалася місцевим бюджетам лише у I кварталі 2020 року, оскільки в результаті медичної реформи з 1 квітня 2020 року заклади охорони здоров'я перейшли на фінансування через Національну службу здоров'я України. Одночасно у 2020 році суттєво скоротилися обсяги субсидії та субвенцій (переважно економічного спрямування) – на 40,9%, зменшення обсягів дотацій було не таким суттєвим – на 16,3% [1].

Діюча система міжбюджетних трансфертів в Україні обмежила самостійність місцевих органів самоврядування у визначенні напрямів використання таких переданих коштів і на поточному етапі тільки посилює централізоване управління бюджетними ресурсами в державі. В умовах пандемії у всіх державах тільки посилюється централізоване державне регулювання фінансовими ресурсами, в т.ч. для мінімізації її впливу та подолання її економічних та соціальних наслідків.

**Список використаних джерел:**

1. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/>

2. Закон України "Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин" (№ 79-VIII 28 грудня 2014 року). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/79-19#Text>

3. Офіційний сайт Державного казначейства України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu>

*Галина Титаренко, д-р екон. наук, доцент,  
головний науковий співробітник відділу економічних проблем водокористування  
ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України», м. Київ*  
*Володимир Пантелєєв, д-р екон. наук, професор,  
головний науковий співробітник відділу використання агроресурсного потенціалу Інституту  
водних проблем і меліорації НААН України, м. Київ.*

### **ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ВОДОГОСПОДАРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ**

Рентні платежі як інструмент фінансово-економічного забезпечення розвитку системи сталого водокористування відіграють важливу роль у системі подолання бідності населення та підвищення рівня екологічної безпеки. Весь комплекс рентних показників можливо розподілити на прямі рентні індикатори та допоміжні характеристики, що дають змогу визначити зв'язок між рентою і поточними показниками розвитку. До складу перших належить фактична рента (як платежі за спеціальне використання природних ресурсів) та розрахункова, потенційна (за нормою дисконту), тобто рента інвестиційна.

В Україні плату за воду, спожиту з підземних джерел, запроваджено 1984 року. Упродовж 2011–2018 рр. ставки плати за використання підземних вод (з 1 січня 2015 – рентна плата) поступово зростали. Однак, починаючи з 2018 року нормативи збору (рентна плата) за спеціальне використання підземних вод, відповідно до Податкового кодексу України – залишаються без змін.

Участь грошових надходжень від рентних платежів у фінансовому ринку характеризують показники їх фіскальної віддачі та інвестиційної віддачі. Показник фіскальної віддачі для ВГК розраховується на основі співвідношення рентних платежів, що формуються в межах держави або регіону, та обсягу спожитої свіжої води. Високі показники віддачі свідчать про участь водної ренти у формуванні інвестиційних потоків. У 2018 р. порівняно з 2017-м збільшено ставки рентної плати за спеціальне використання води на 26,49-26,55 % .

Тенденція механічного збільшення ставок рентної плати за спеціальне використання поверхневих вод зберігалася впродовж 2017 -2019 р. За станом на 27.12.2019 р. зазначені показники дорівнювали 23,32 та 139,66 і 61,09-145,3 грн / 100 м<sup>3</sup>., відповідно, тенденція механічного збільшення ставок залишилась незмінною.

Важливою стороною формування рентних платежів за спец водокористування є визначення його місця в загальних платежах за всіма природними ресурсами. Показник інвестиційної віддачі водокористування для фінансового ринку формує уявлення про ємність, потенціал водних платежів на фінансовому ринку. Якщо рентні надходження є суттєвими відносно обсягу інвестицій, то це дає змогу говорити про їх значний вплив на фінансовому ринку, низькими – їх дія не є досить вагомою.

В Україні тільки рентні галузі господарства– добувна промисловість і сільськогосподарський сектор – забезпечують більше ніж одну п'яту частину продукції й послуг. У той час, коли рентні надходження до бюджету є набагато меншими, частка місцевих податків і зборів, яка має нести вагому рентну складову, у зведеному бюджеті є мізерною і не перевищує кількох відсотків щорічно. Разом з тим сучасна наукова економічна думка доводить пріоритетність рентоносних джерел фіскальних надходжень, а не результати праці, які впродовж тривалого періоду вважалися основними.

У структурі отриманого підприємцем прибутку варто розрізняти запланований прибуток, який необхідний для розвитку підприємства, і надприбуток, що істотно перевищує нормальний рівень прибутку й може обумовлюватися як тимчасовими, кон'юнктурними

коливаннями цін, так і порівняно стійкими, або постійними факторами, пов'язаними з диференціацією використовуваних обмежених чинників виробництва – природних, екологічних, технологічних, інтелектуальних, фінансових тощо, тобто такими, що призводять до появи ренти. У цьому випадку можна говорити про формування чистого рентного доходу, стрижнем якого є надприбуток від використання порівняно стійких сприятливих факторів виробництва (природних, технологічних та інших).

Досвід зарубіжних країн свідчить про необхідність підняття саме інвестиційної частки в складі рентних платежів: більшість країн сплачують податки за використання води, за забруднення.

Нехтування галузевими і відтворювальними характеристиками господарського освоєння водно-ресурсного потенціалу призвело до значних надмірностей і дисбалансів в утворенні та вилученні водної ренти. Тому й виникає ситуація, коли в одних сегментах економіки водна рента майже повністю присвоюється водокористувачем і формує надприбуток (ринок бутельованої води), а в інших – надмірний розмір рентної плати знижує конкурентоспроможність виробництва кінцевої продукції (зокрема, сільськогосподарського виробництва на основі зрошуваного землеробства).

Урядовцями щодо екологічного податку пропонується ставки екологічного податку за скиди забруднюючих речовин у водні об'єкти з 01 січня 2021 року збільшити в 2 рази та передбачити їх підвищення у 10 разів у 2029 році (поступово); в частині рентної плати за спеціальне використання води пропонують диференціацію ставок рентної плати за спеціальне використання поверхневих вод встановити в залежності від районів річкових басейнів замість басейнів річок. З метою стимулювання забруднювачів дотримуватися відповідних лімітів, встановлених у дозволі на спеціальне водокористування, пропонується встановити, що у разі здійснення обсягів скидів забруднюючих речовин у водні об'єкти, які перевищують ліміти скидання, встановлені у дозволі на спеціальне водокористування, а також у разі відсутності у водокористувача дозволу на спеціальне водокористування зі встановленими в ньому лімітами скидання забруднюючих речовин у водні об'єкти екологічний податок за скиди забруднюючих речовин у водні об'єкти справляється у 10-кратному розмірі.

Рентні платежі як інструмент фінансово-економічного забезпечення розвитку системи сталого водокористування відіграють важливу роль у системі подолання бідності населення та підвищення рівня екологічної безпеки. Весь комплекс рентних показників можливо розподілити на прямі рентні індикатори та допоміжні характеристики, що дають змогу визначити зв'язок між рентою і поточними показниками розвитку. Пропонуємо поділяти: на перші, до яких належить фактична рента (як платежі за спеціальне використання природних ресурсів) та другі - розрахункові, потенційні (за нормою дисконту), інвестиційні, яка спрямовується на модернізацію та реструктуризацію.

Важливою стороною формування рентних платежів за спец водокористування є визначення його місця в загальних платежах за всіма природними ресурсами. Показник для України в цілому складає 5,4 %. У структурі доходів місцевих бюджетів по державі він є одним з найвищих, що є позитивною стороною (для значної кількості областей верхні позиції займає плата за землю). Досвід зарубіжних країн свідчить про необхідність підняття саме інвестиційної частки в складі рентних платежів: більшість країн сплачують податки за використання води, за забруднення.

Рентна плата за водні ресурси повинна включати низку зборів та платежів за спеціальне використання води суб'єктами господарювання України й насамперед виконувати відновлювальну функцію, а також у повному обсязі відображати диференціацію об'єктивних умов водокористування та отримання водокористувачами додаткових доходів, що не залежать від значних додаткових затрат праці та фінансових коштів при споживанні водних ресурсів.

### Список використаних джерел:

1. Як зміняться у 2021 році екологічний та акцизний податки, рентна плата - урядові зміни до ПКУ — <https://ecolog-ua.com/news/yak-zminyatsya-u-2021-roci-ekologichnyy-ta-akcyznyy-podatky-rentna-plata-uryadovi-zminy-do-pku>.

*Іван Фурик, аспірант 1-го року навчання  
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород  
Науковий керівник: Варцаба В.І., д-р екон.наук, професор*

## ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ВЛАДИ В УКРАЇНІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ: ЗДОБУТКИ ТА РИЗИКИ

Впровадження децентралізаційних змін в Україні, що розпочалося у 2014 році і триває по сьогоднішній день, проходить доволі складно, а часом і неоднозначно. За роки реформування вже можна виділити як певні досягнення, так і проблеми, що ще потребують свого вирішення.

Серед вагомих досягнень цього процесу можна віднести наступні зміни:

- завершення об'єднання територіальних громад (сьогодні в Україні налічується 1470 громад);
- бюджетна (фінансова) децентралізація, що сприяла підвищенню рівня фінансового забезпечення місцевих бюджетів та створила умови для мотивації органів місцевого самоврядування до нарощування дохідної бази місцевих бюджетів [1];
- укрупнення районів, запроваджене постановою Верховної Ради № 3650 «Про утворення та ліквідацію районів» від 17 липня 2020 р., згідно якої кількість районів зменшилася з 490 до 136 одиниць;
- децентралізація влади на місцях згідно оновленого районування (після місцевих виборів почався процес ліквідації старих районних рад та адміністрацій і формування укрупнених);
- поживлення економічної активності в об'єднаних громадах (створення нових закладів харчування в старих будівлях, клубах; надання кейтерингових послуг на різних сімейних заходах) та підвищення якості надаваних послуг;
- розвиток нових форм співпраці безпосередньо між самими громадами, як правило сусідніми (Закон про співробітництво територіальних громад), що дає можливість реалізації спільних проектів в сфері культури, розвитку спорту, освіти, охорони здоров'я [1];
- розширення меж участі та впливу громадян у розвитку їх громад.

Незважаючи на позитивні зміни, до яких призвела децентралізація, як на загальнодержавному, так і місцевому рівні, існує низка проблемних питань і суперечностей, що потребують негайного вирішення:

1) відсутність конституційного закріплення реформи децентралізації. З політичних причин не вдалося ухвалити необхідні зміни до Конституції, тому децентралізацію було вирішено впроваджувати через ухвалення нових та шляхом зміни існуючих нормативно-правових актів, що робить її вразливою з боку окремих владних структур [2]. Тому краще забезпечити реформу децентралізації від такої небезпеки і нарешті підготувати та ухвалити відповідні зміни до Конституції;

2) відсутність запланованого рівня повної фінансової автономії – відсоток власних надходжень місцевих бюджетів не перевищує 50% і залежить від трансфертів з державного бюджету. Тут необхідним є чітке розділення функцій і відповідальності між органами державної влади та органами місцевого самоврядування, а також забезпечення місцевих бюджетів коштами, які потрібні для покращення надання послуг населенню;

3) зростання протиріч між центром і регіонами та політизація діяльності органів місцевого самоврядування, причиною яких стало отримання додаткових бюджетних ресурсів та певної фінансової самостійності регіонів. Невизначеність та нерегульованість цього питання



створює правовий вакуум, який за певних умов може перетворитись на загрозу для територіальної цілісності та суверенітету України;

4) новий виборчий кодекс, і відповідно виборча система ще більше посилюють політизацію інститутів місцевого самоврядування, що може мати негативні ефекти, якщо керівництво партій зловживатиме своїм впливом на обраних депутатів та очільників громад [2]. На місцевих виборах старост самі виборці не обирають, адже тепер це рішення належить до компетенції рад відповідних рівнів. Це доволі неоднозначне нововведення, яке є підґрунтям для проблем у майбутньому: призначений староста може не сприйматися жителями і не бути легітимним в очах частини громади.

Таким чином, незважаючи на поживлення економічної активності в громадах, посилення їх незалежності та відкритості, й досі є низка проблем, які залишаються невирішеними (відсутність конституційного закріплення реформ, пов'язаних із процесами децентралізації, правова неврегульованість можливості громад керувати землями сільськогосподарського призначення, як перебувають за їхніми межами, значне посилення напруженості у відносинах між центром та регіонами, проблема політизації діяльності інститутів місцевого самоврядування внаслідок особливостей виборчої системи тощо) і потребують значної уваги, належного законодавчого врегулювання та наявності політичної волі з боку керівництва держави для їх вирішення.

#### **Список використаних джерел:**

1. Варцаба В., Мулеса Е. Специфіка формування бюджетів об'єднаних територіальних громад в умовах децентралізації. Актуальні питання економіки, обліку, фінансів та управління персоналом: збірник матеріалів міжнародної науково-практичної конференції (28-29 квітня 2020 р.). Ужгород: Вид-во УжНУ «Говерла», 2020. С. 7 – 10

2. Круглашов А., Бугера В. Здобутки і труднощі в реалізації децентралізації влади в Україні. Аспекти публічного управління. Том 9, № 2. 2021. С. 68 – 76

*Ганна Чепелюк, канд.екоп.наук, доцент  
Університет банківської справи, Черкаський інститут, м. Черкаси*

### **ФІНАНСУВАННЯ ПРОЄКТІВ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ В УКРАЇНІ – РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ**

Підвищення енергоефективності та забезпечення енергозбереження на сьогодні є ключовою проблемою розвитку економіки як в Україні в цілому, так і регіонах зокрема. Таким чином, від вирішення даного питання залежить економічний та соціальний розвиток суспільства.

Сучасне становище України характеризується процесами перетворень, що зумовлені впливом на економіку глобалізації. Сьогодні формується інтегрована система, яка поєднає міжнародні науково-технічні, виробничі, інвестиційні, валютно-фінансові відносини. Наведені складові пояснюють зростаючу потребу у фінансових ресурсах. Значні обсяги цих ресурсів створюють та перерозподіляють міжнародні фінансові організації. Міждержавні структури визначають напрями сучасного інвестиційного процесу, що суттєво впливає на економіку й України. Одним із таких напрямів оголошено енергозбереження. Досить енерговитратною є системи теплопостачання, які знаходяться як у власності місцевих громад, так і в концесії у приватних осіб.

Законом України «Про інноваційну діяльність» визначені об'єкти та суб'єкти інноваційної діяльності [1].

Об'єктами інноваційної діяльності виступають: інноваційні програми і проєкти; нові знання та інтелектуальні продукти; виробниче обладнання та процеси; інфраструктура виробництва і підприємництва; організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру і

якість виробництва і (або) соціальної сфери; сировинні ресурси, засоби їх видобування і переробки; товарна продукція; механізми формування споживчого ринку і збуту товарної продукції.

Суб'єктами інноваційної діяльності можуть бути фізичні і (або) юридичні особи України, фізичні і (або) юридичні особи іноземних держав, особи без громадянства, об'єднання цих осіб, які провадять в Україні інноваційну діяльність і (або) залучають майнові та інтелектуальні цінності, вкладають власні чи запозичені кошти в реалізацію в Україні інноваційних проєктів.

Іноземні інвестиції можуть стати суттєвим чинником у вирішенні питань економічного зростання в Україні та розвитку нових технологій. Вплив міжнародного інвестиційного процесу на соціально-економічний потенціал може мати позитивний ефект. Тому вивчення цього питання сьогодні є особливо актуальним. Дослідження процесів залучення інвестиційних ресурсів міжнародних фінансово-кредитних організацій, використання їх в Україні з урахуванням національних пріоритетів зумовлене потребою вітчизняних підприємств у засобах для впровадження передових технологій та енергозбереження.

З погляду цільових напрямів міжнародні кредити залучаються з метою розвитку прогресивних технологій, механізмів розрахунків, якості інфраструктури населених пунктів, становлення малого та середнього підприємництва.

Одним із актуальних сьогодні пріоритетів для впровадження досягнень науково – технічного прогресу виступає комунальне господарство країни. Відомо, що подорожчання енергоносіїв, основним з яких є природний газ, спричинило великі фінансові проблеми бізнесу та комунального господарства. Особливо болісно це для комунального господарства, і, як наслідок, більшості населення країни. Окрім застарілих енергоємних технологій забезпечення теплом у населених пунктах існує проблема фізичної та моральної зношеності мережі теплопостачання. Тому з огляду на нагальність цього питання міжнародні фінансові організації пропонують кредити для розвитку підприємств комунальної власності не лише під гарантії Кабінету Міністрів України, а також під гарантії органів місцевого самоврядування. Другий підхід, з точки зору оперативності залучення та вкладення коштів, можна вважати прогресивним. Але законодавство України, рівень професіоналізму чиновників створює проблеми та побоювання щодо ефективності запропонованих проєктів.

Подальше удосконалення співпраці з іноземними кредиторами залежить від збільшення в Україні його «працюючих активів». Для цього необхідно започаткувати практику проведення регулярного перегляду портфеля проєктів, посилити контроль виконання виконавчих органів влади всіх рівнів своїх зобов'язань, удосконалити механізм координації, підготовки, реалізації та моніторингу великих інвестиційних проєктів.

#### **Список використаних джерел:**

1. Про інноваційну діяльність: Закон України від 4 липня 2002 року № 40-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15#Text>

*Оксана Чубарь, канд.екон.наук, доцент  
Закарпатський регіональний центр соціально-економічних і  
гуманітарних досліджень НАН України, м. Ужгород  
Неля Легеца, старший викладач  
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород*

## **АСПЕКТИ ФІНАНСОВОЇ ВЗАЄМОДІЇ В ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИНАХ ГРОМАДСЬКОГО СЕКТОРУ В РЕГІОНІ**

Розвиток і вдосконалення міжсекторної співпраці виступає важливим фактором інтенсифікації та підвищення якісних характеристик суспільного життя. Фінансова взаємодія є невід'ємною складовою партнерських відносин між громадським сектором, владою та

бізнесом, адже без фінансового забезпечення практично неможливо реалізовувати проекти та вирішувати проблеми соціально-економічного розвитку територіальних громад (ТГ). З метою дослідження цієї проблематики науковцями Закарпатського регіонального центру соціально-економічних і гуманітарних досліджень НАН України у 2020-2021 р. було організоване емпіричне дослідження шляхом анкетування громадського сектору Закарпатської області та проведення розгорнутих структурованих інтерв'ю з представниками органів місцевого самоврядування (ОМС).

Найбільш активними громадськими організаціями (ГО), які адекватно відреагували на запит взяти участь в опитуванні та відповісти на питання анкети, виявились 37 структур, переважна більшість з яких дали відповідь на всі чи на більшість питань анкети. На питання, що стосуються фінансових аспектів партнерської спроможності, дали відповідь дещо менше ГО (31 респондент). У свою чергу інтерв'ю дали представники 29 органів влади – голови (або керівники окремих департаментів) різних територіальних громад [1, 2].

Рівень партнерської взаємодії «ГО - влада» засвідчує, що більшість ГО, які взяли участь в опитуванні, не отримують фінансових ресурсів від органів влади (51,61% респондентів). Разом з тим трохи менше половини респондентів-ГО користуються такими ресурсами, з них 19,35% - регулярно, 29,03% - рідко (табл. 1). Найбільш значимими для ГО є кошти грантів – у 52% випадків отримання грантів відбувається регулярно або рідко. Саме про гранти, як про форму фінансової взаємодії, до якої вдаються з відповідною регулярністю, вказали майже 26% ГО з тих, що дали відповіді на питання анкети. Жодне інше джерело на регулярній основі такою кількістю респондентів не використовується, що певною мірою підтверджує відому в суспільстві тезу про грантовий характер фінансування ГО. На жаль, часто із завершенням грантових коштів припиняються й відповідні програми/проекти, учасниками яких є організації громадського сектору.

Таблиця 1

**Фінансові аспекти партнерської взаємодії ГО, %\***

| Форми фінансової взаємодії/ питання анкети  | Регулярно | Рідко | Ніколи |
|---|-----------|-------|--------|
| Отримання фінансових ресурсів від бізнесу   | 9,68      | 32,26 | 58,06  |
| Отримання фінансових ресурсів від органів влади                                       | 19,35     | 29,03 | 51,61  |
| Отримання грантів   | 25,81     | 25,81 | 48,39  |
| Надання спонсорської і благодійної допомоги   | 16,13     | 38,71 | 45,16  |
| Отримання фінансових ресурсів від благодійних фондів та інших громадських організацій | 9,68      | 29,03 | 61,29  |

\*За результатами опитування; дав відповідь на питання 31 респондент [1, 2].

Характерною є низька частка відповідей щодо отримання фінансових ресурсів від бізнесу: лише близько 10% отримують їх на регулярній основі, а 58,06% респондентів вказали, що ніколи таких коштів не отримують. А це опосередковано свідчить про нерозвинутість міжсекторного партнерства на рівні «ГО - бізнес». Бізнес не вважає за доцільне співпрацювати з громадським сектором і виділяти ресурси для такої співпраці, оскільки, очевидно, не вбачає в цьому переваг та зиску для себе. Проте можна припускати домінування низької соціальної відповідальності бізнесу на регіональному та місцевому рівні, його незначні масштаби, та, як результат, неготовність співпрацювати з громадським сектором у фінансових питаннях.

Інструменти спонсорської та благодійної допомоги використовуються на регулярній основі лише в 16% випадків, рідко – в 38,7%. 45,16% респондентів ніколи ними не користуються.

З погляду окремих керівників ТГ основними перешкодами та проблемами співпраці з ГО є саме недостатність фінансових ресурсів, які б могли бути використані для різних цілей і проектів суспільного життя. Тим не менше, у кількох ТГ органи влади зазначають про фінансову підтримку ГО під час проведення спільних заходів (спортивні та мистецькі

заходи, екологічні та сміттєпереробні проекти, підтримка соціально вразливих верств населення) і готовність до такої співпраці і в подальшому.

Досить активно долучаючись до розробки проектів та участі у грантових програмах (як національних, так і міжнародних), ОМС, в першу чергу сільські ради, відзначають про існування на сучасному етапі потужної конкуренції в «боротьбі» за фінансові / грантові кошти. ГО стають важливими суб'єктами цих процесів, оскільки саме через них громади отримують доступ до грантових коштів, а органи влади долучаються через співфінансування відповідних програм, важливих для територіального розвитку. Також часто проектний менеджмент та промоційні заходи беруть на себе ГО.

Отже, в партнерських відносинах між ГО та органами місцевого самоврядування використовуються різні інструменти та джерела фінансової підтримки. Найбільше значення мають грантові кошти та ресурси, отримані від органів влади. Важливим є подальший розвиток дво-та тристоронньої взаємодії з метою реалізації її переваг і синергетичного ефекту, в тому числі в питаннях фінансової участі.

**Список використаних джерел:**

1. Матеріали структурованих інтерв'ю для ОМС Закарпатської області. ЗРЦСЕіГД НАН України, м. Ужгород, 2021р.

2. Результати опитувань громадських організацій Закарпатської області. ЗРЦСЕіГД НАН України, Ужгород. 2021р.

### СЕКЦІЯ 3

## СУЧАСНІ МЕХАНІЗМИ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

*Яна Белей, студентка 1-го курсу магістратури  
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород  
Науковий керівник: Варцаба В.І., д-р екон.наук, професор*

### НЕФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ, ЯК ЕЛЕМЕНТ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

Сучасні трансформаційні процеси в економіці та прискорені темпи глобалізації вимагають від суспільства, у тому числі і від представників бізнесу, відповідної соціально орієнтованої реакції, що проявляється у підвищенні соціальної відповідальності всіх суб'єктів економічних відносин.

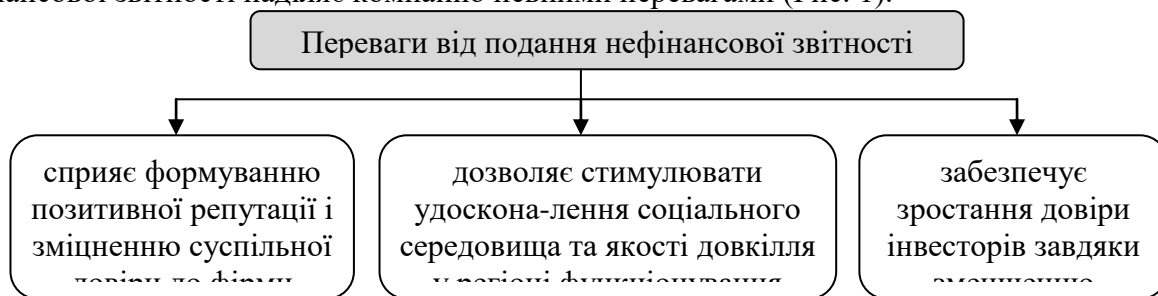
Ведення бізнесу, що ґрунтується на засадах корпоративної соціальної відповідальності, передбачає формування належної звітності про наслідки його ділової активності, яка виступає достовірним джерелом інформації про результати економічної, соціальної та екологічної діяльності компанії.

Нефінансова звітність виступає відносно новою формою звітності як для вітчизняної практики, так і за кордоном. На відміну від фінансових звітів, які набули широкого вжитку майже 150 років тому.

В економічній літературі прийнято виділяти чотири підходи щодо сутності категорії «нефінансова звітність» [2, с. 253]:

- 1) згідно першого – нефінансова звітність виступає джерелом інформації щодо показників господарської діяльності підприємства для усіх користувачів;
- 2) по-друге, така звітність є інструментом відповідального бізнесу;
- 3) представники третього підходу вважають, що нефінансова звітність необхідна для додаткового трактування сум та показників фінансових звітів;
- 4) четвертий підхід передбачає, що нефінансові звіти мають містити не лише якісні, а й кількісні показники.

Метою складання корпоративної соціальної звітності є забезпечення користувачів повною, достовірною та неупередженою інформацією про соціально-економічні результати діяльності компанії для прийняття управлінських рішень [4, с. 448]. Підготовка та подання нефінансової звітності наділяє компанію певними перевагами (Рис. 1).



**Рис. 1. Переваги від подання нефінансової звітності**

З метою уніфікації вигляду звітів було створено стандарти підготовки нефінансової звітності, серед яких найбільш розповсюдженим є стандарт GRI. Нефінансова звітність, складена згідно вимог стандарту, повинна [3, с. 176]:

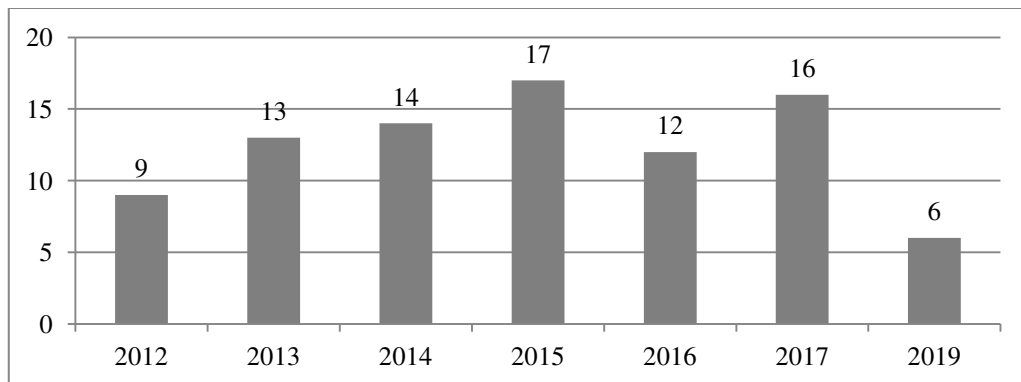
- відображати економічну, соціальну та екологічну політику компанії;
- містити інформацію про результати діяльності суб'єкта у соціальній сфері, а також про наслідки господарювання для навколишнього середовища;
- сприяти виявленню проблем та пошуку резервів для розвитку компанії;

– сприяти покращенню взаємовідносин із місцевими громадами.

Відповідно до прийнятих правил нефінансова звітність може відображати загальну інформацію про компанію та політику КСВ, дані про корпоративне управління, інформацію про права людини і трудові відносини, про відносини з громадськістю, про відповідальне споживання та захист довкілля.

Відсутність до недавнього часу в Україні будь-яких вимог щодо відображення нефінансової інформації призвела до складання звітів у довільній формі й незначною кількістю підприємств. Найчастіше, вітчизняні підприємства склали звіт з прогресу, оскільки така звітність не підлягала обов'язковому аудиту. Звіт з прогресу включає основні принципи Глобального Договору ООН, які компанія реалізує у своїй соціальній політиці [3, с. 176].

Запровадження в українській практиці міжнародного стандарту GRI було викликано виходом вітчизняних компаній на міжнародний ринок. Однак, нефінансова звітність за GRI набула поширення тільки серед великих компаній, для яких характерним є високий рівень капіталізації. Зважаючи на те, що оприлюднення соціальних звітів за міжнародними стандартами носить рекомендаційний характер, кількість таких звітів щороку коливається (Рис. 2).



**Рис. 2. Кількість оприлюднених нефінансових звітів за стандартом GRI від 100 найбільших компаній України [1]**

У 2019 р. на сайтах були опубліковані соціальні звіти компаній: «Nestle Україна», «Кернел», «Київстар», «АрселорМіттал Кривий Ріг», «ВіДі Груп», «Оболонь», «ДТЕК», «Дніпроспецсталь», «Фокстрот», «Нібулон». Частина цих звітів була підготовлена за стандартом GRI: «АТ «ПУМБ», ТОВ «Нова пошта», ПрАТ «Карлсберг Україна», АТ «Фармак», АБ «Укргазбанк», НАК «Нафтогаз України». Низька кількість оприлюднених звітів у 2019 році наймовірніше пов'язана з пандемією COVID-19, у зв'язку з чим терміни підготовки звітності багатьох компаній змістилися до закінчення в Україні карантину.

Таким чином, нефінансова звітність – багатофункціональний інструмент, який відображає відповідальну соціальну політику компанії та може слугувати ефективним засобом удосконалення управління підприємством.

#### Список використаних джерел:

1. Індекс Прозорості Компаній України 2019. К.: 2020. – 64с.
2. Король С.Я. Соціальна відповідальність бізнесу: теорія і методологія обліку / С.Я. Король. – К.: КНТЕУ, 2016. – 416 с.
3. Тютлікова В.В. Нефінансова звітність, як інструмент впровадження соціальної відповідальності / В. В.Тютлікова., О. М. Кудіна // Економічний розвиток і спадщина Семена Кузнеця. – Х. : ХНЕУ, 2019. – С. 176–177.
4. Харченко І.М. Соціальна звітність у системі обліково-аналітичного забезпечення менеджменту / І.М. Харченко, Н.В. Овчарова // Інфраструктура ринку. – Випуск №24. – Суми, 2018 – С.443–450

*Вадим Гайович, аспірант  
Університет банківської справи, м. Львів  
Науковий керівник: Чепелюк Г.М., канд.екон.наук, доцент*

## **ОБ'ЄКТИ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ ЕКОЛОГІЧНО БЕЗПЕЧНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В КОНТЕКСТІ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ**

Економічна, соціальна шкода від забруднення довкілля, виснаження природних ресурсів спонукає державні органи влади та підприємницькі структури до пошуку джерел та механізмів фінансування пріоритетних напрямків екологічно безпечного підприємництва.

Загалом, під екологічно безпечним підприємництвом розуміємо діяльність, яка спрямована на пошук новітніх технологій, удосконалення наявних з метою задоволення екологічних потреб і запитів суспільства, вирішення різних екологічних проблем.

Одним із провідних напрямків екологічно безпечного підприємництва вважаємо забезпечення населення чистою водою.

Так, серед сімнадцяти цілей сталого розвитку в Україні визначена шоста ціль: забезпечення доступності та сталого управління водними ресурсами та санітарією [1].

Для досягнення цілей визначені завдання та цільові орієнтири [2]:

1. Забезпечення доступності якісних послуг з постачання безпечної питної води, будівництво та реконструкцію систем централізованого питного водопостачання із застосуванням новітніх технологій та обладнання включає такі показники:

- безпечність та якість питної води за мікробіологічними показниками;
- безпечність та якість питної води за радіаційними показниками;
- безпечність та якість питної води за органолептичними, фізико-хімічними та санітарно-токсикологічними показниками;
- частка сільського населення, яке має доступ до централізованого водопостачання, %;
- частка міського населення, яке має доступ до централізованого водопостачання, %.

2. Забезпечення доступності сучасних систем водовідведення, будівництво та реконструкцію водозабірних та каналізаційних очисних споруд із застосуванням новітніх технологій та обладнання характеризується наступними показниками:

- частка сільського населення, яке має доступ до централізованих систем водовідведення, %;
- частка міського населення, яке має доступ до централізованих систем водовідведення, %.

3. Зменшення обсягів скидання неочищених стічних вод, у першу чергу з використанням інноваційних технологій водоочищення, на державному та індивідуальному рівнях передбачає обмеження щодо забруднення довкілля за показниками:

- обсяги скидів забруднених (забруднених без очистки та недостатньо очищених) стічних вод у водні об'єкти, млн куб. м;
- частка скидів забруднених (забруднених без очистки та недостатньо очищених) стічних вод у водні об'єкти у загальному обсязі скидів, %.

4. Підвищення ефективності водокористування характеризується наступними індикаторами:

- водосємність ВВП, куб. м використаної води на 1000 грн ВВП (у фактичних цінах);
- поточна водосємність ВВП, % до рівня 2015 року.

5. Забезпечення впровадження інтегрованого управління водними ресурсами.

Об'єктами фінансування за наведеними цільовими показниками можуть бути виробництва обладнання та реагентів для очистки стічних вод, тощо. Окрім цього, для досягнення цілі із забезпечення доступності та сталого управління водними ресурсами необхідні комплектуючі

для будівництва мереж, максимальна їх безпечність та строки експлуатації. На сьогодні це той напрямок підприємництва, який забезпечує можливість існування сучасної цивілізації.

В Україні напрацьовано достатньо ефективних фінансових механізмів, які забезпечать рентабельність вказаних напрямків підприємництва. Зокрема, це проєктне фінансування, державно-приватне партнерство, випуск цінних паперів, інвестиційне кредитування, кредити міжнародних фінансових організацій.

Водночас, вважаємо за доцільне використання досвіду Японії, який полягає в тому, що суттєва роль у фінансуванні підприємництва у сфері охорони довкілля належить державним корпораціям та банкам [3].

Застосування відповідного фінансового механізму дозволить запустити механізм сталого розвитку екологічно безпечного підприємництва.

#### **Список використаних джерел:**

1. Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року: Указ Президента України №722/2019 від 30 вересня 2019 року. URL: <https://www.president.gov.ua/documents/7222019-29825>.

2. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/csr\\_prezent/ukr/st\\_rozv/publ/SDGs%20Ukraine%202020%20Monitoring\\_12.2020ukr.pdf](http://www.ukrstat.gov.ua/csr_prezent/ukr/st_rozv/publ/SDGs%20Ukraine%202020%20Monitoring_12.2020ukr.pdf).

3. Уразова Л. П. Зарубежный опыт развития экологического предпринимательства. Труды Псковского политехнического института. Псков. 2008. № 11. С. 182-188.

*Михайло Довганич, студент 5-го курсу  
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород  
Науковий керівник: Кампо Г.М., канд.екон.наук, доцент*

### **АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ЯК НЕВІД'ЄМНИЙ МЕХАНІЗМ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА**

Для успішного функціонування підприємства велике значення має прийняття аргументованих економічних рішень на основі всебічного аналізу фінансового стану і якісної оцінки процесів фінансово-господарської діяльності. Значення аналізу фінансового стану підприємства підвищується в зв'язку з тим, що його показники важливі не тільки безпосередньо для менеджменту підприємства, але і для зовнішніх користувачів (потенційних клієнтів, постачальників, інвесторів, кредиторів та ін.)

Фінансовий стан підприємства є важливою складовою його стійкості та стабільності, ділової активності, рентабельності та платоспроможності. Він визначає конкурентність на ринку. Стійке фінансове становище суб'єкта господарювання є наслідком прийнятих у свій час правильних управлінських рішень, які забезпечуються якраз результатами аналізу та прогнозування показників фінансового стану.

Аналіз фінансового стану підприємства має бути скерований не тільки на оцінку поточної фінансової діяльності, а й на здійснення постійної роботи щодо покращення показників діяльності господарюючого суб'єкта. Ґрунтовний аналіз дозволяє виявити напрями, за якими необхідно вести цю роботу, і у відповідності до одержаних результатів аналізу визначаються найактуальніші методи покращення фінансового стану господарюючого суб'єкта в конкретний проміжок часу, при конкретній діяльності, а також перспективи його фінансово-господарського функціонування [1].

Зміст, основна мета і завдання аналізу фінансового стану господарюючого суб'єкта полягають у:

- виявленні можливості підвищення ефективності його функціонування за допомогою раціональної фінансової політики;



- оцінці фінансових результатів і фінансового стану діяльності суб'єкта;
- оцінці майбутнього потенціалу підприємства, тобто економічна діагностика господарської діяльності досліджуваного об'єкта;
- характеристики його фінансової конкурентоспроможності та виконання зобов'язань перед державою та іншими господарюючими суб'єктами.

В українській теорії й практиці метою фінансового менеджменту є максимізація прибутку. Хоча крім максимізації прибутку, фінансовий менеджмент повинен забезпечувати формування достатнього обсягу фінансових ресурсів згідно з завданнями розвитку підприємства та найбільш ефективного їх використання, забезпечувати мінімізацію фінансового ризику, зберігаючи передбачений рівень прибутку, оптимізувати грошовий оборот, а також забезпечувати постійну фінансову рівновагу підприємства у процесі його розвитку [2].

Активи підприємства є однією з найважливіших категорій фінансового менеджменту і являють собою економічні ресурси, сформовані за рахунок інвестованого в них капіталу, які контролюються підприємством і характеризуються вартістю, продуктивністю, здатністю генерувати дохід. Їх постійний оборот у процесі використання пов'язаний з факторами ризику, часу та ліквідності. Вартість активів визначається характером їх використання у господарській діяльності підприємства, стадією життєвого циклу, видом, концепцією, комплексністю об'єкта, фактором інфляції та часу [3]. Саме від активів підприємства залежить динаміка розвитку підприємництва в країні. В результаті того, що підприємства України не правильно організовують і планують стратегію і тактику управління, кількість підприємств нашої країни зменшується. Особливо активно стагнація економіки відчутна у сфері малого та середнього бізнесу. Так як малий та середній бізнес є основою підприємництва країни, зменшення таких підприємств негативно впливає на стан та розвиток економіки всієї держави

Аналіз фінансового стану має дозволити практично в реальному масштабі часу ухвалювати рішення щодо усунення негативного впливу зовнішніх і внутрішніх факторів. Фінансовий стан підприємства є результатом всіх аспектів його виробничо-господарської діяльності, і в основі його стійкості лежать два тісно взаємопов'язані фактори: існуючі активи, які забезпечують прибуток і готівку, і можливості росту, тобто можливості нових капіталовкладень, які приведуть до збільшення прибутку і позитивного грошового потоку в майбутньому.

З огляду на це забезпечення фінансової стійкості підприємства передбачає поєднання чотирьох сприятливих характеристик його фінансового становища:

- висока платоспроможність, тобто спроможність своєчасно розплатитися за своїми зобов'язаннями;
- висока ліквідність балансу, тобто достатнього ступеня покриття позикових пасивів підприємства активами;
- висока кредитоспроможність, тобто спроможності відшкодування кредитів із відсотками й іншими фінансовими витратами;
- висока рентабельність, тобто прибутковість діяльності підприємства, що забезпечує необхідний його розвиток і задоволення потреб власників.

Якісний аналіз фінансового стану можна реалізувати тільки в умовах інформаційно розвинених керуючих систем і при наявності відповідного програмного забезпечення. Саме через систему комплексного аналізу фінансового стану можна перейти до розробки дієвої системи планування і прогнозування, рейтингової оцінки фінансового стану та інвестиційної привабливості підприємств, що є основою антикризового управління. Тому керівники підприємств спільно з економістами, фінансистами, бухгалтерами, аудитором повинні вводити на підприємствах систему комплексного аналізу фінансового стану як найважливішого елемента антикризового управління, відстежуючи при цьому параметри і

визначаючи тенденції розвитку та розробляючи прогнози результатів діяльності на певний певний період.

#### **Список використаних джерел:**

1. Бандоріна Л. М., Савчук, І. Г. Інформаційно-аналітична система розпізнавання фінансового стану підприємства. *Економічний вісник Національного гірничого університету*. 2016. № 3. С. 136–144. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ev\\_ngu\\_2016\\_3\\_19](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ev_ngu_2016_3_19)
2. Гавриленко П.П. Удосконалення фінансового менеджменту в контексті інноваційного розвитку підприємств. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2019. Випуск 25,4. С. 199-204
3. Ковальчук Н.О. Антикризовий фінансовий менеджмент як основа управління фінансами вітчизняних підприємств: *Економіка і суспільство*, Випуск № 3. 2018 р.

*Яна Казимир, спеціаліст вищої категорії  
Київського професійно-педагогічного фахового коледжу ім. А.Макаренка, м. Київ*

### **ФУНКЦІОНУВАННЯ І РОЛЬ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Економіка ринкового типу характеризується становленням нових фінансово – економічних відносин. В системі цих відносин завжди функціонують підприємства з різним рівнем економічного розвитку. Об'єктивні закони ринкової економіки змушують підприємства постійно шукати ефективні форми і методи ведення господарства. Динамічний розвиток ринку, посилення конкуренції як на національному, так і на міжнародному ринках вимагають від підприємств здійснення заходів, спрямованих на підвищення результативності діяльності, забезпечення гнучкості і динамічності поведінки господарюючого суб'єкту у взаємодії з зовнішнім середовищем. Перетворення, що відбуваються в економіці, потребують вирішення важливих питань у сфері управління діяльністю підприємства, що вимагає поєднання фінансових, організаційних, соціальних методів господарського управління, застосування нових підходів до виявлення та використання потенціалу підприємства [1].

Грунтуючись на визначенні підприємництва, в українській теорії й практиці сформувався мета фінансового менеджменту – максимізація прибутку. Крім максимізації прибутку, фінансовий менеджмент повинен забезпечувати формування достатнього обсягу фінансових ресурсів згідно з завданнями розвитку підприємства та найбільш ефективного їх використання, забезпечувати мінімізацію фінансового ризику, зберігаючи передбачений рівень прибутку, оптимізувати грошовий оборот, а також забезпечувати постійну фінансову рівновагу підприємства у процесі його розвитку [3].

Фінансовий менеджмент, базуючись на новітніх досягненнях у сфері управління, усіх прогресивних перетворень у практиці господарювання зарубіжних та вітчизняних підприємств, спроможний змінювати систему цінностей, пріоритети і тенденції розвитку економічних суб'єктів. Із ним пов'язують упровадження принципово нових форм і методів організації фінансової роботи, використання сучасних механізмів фінансового ринку.

Фінансовий механізм забезпечує умови ефективного формування, розподілу й використання фінансових ресурсів у відповідності до визначених пріоритетів стійкого розвитку суб'єкту господарювання: зростання обсягів виробництва й реалізації, рівня прибутковості, капіталізації; відновлення платоспроможності, фінансової стійкості; максимізації ринкової вартості підприємства. В економічній літературі поняття “фінансовий (фінансово-кредитний) механізм” використовується досить широко, але єдиної думки щодо його визначення та його складових не існує. Серед різноманіття визначень і підходів вчених та практиків до поняття “фінансовий механізм” найбільшої уваги заслуговують два аспекти, два підходи до розуміння його суті [2].

Перший підхід полягає в тому, що під фінансовим механізмом розуміють функціонування самих фінансів підприємств. Матеріальним відображенням фінансових відносин є грошові

потоки. Організація цих потоків, порядок їх здійснення відбувається за певними правилами, певними напрямками, що і характеризує фінансову “техніку”. Такий підхід до визначення фінансового механізму відображає внутрішню організацію функціонування фінансів підприємств. Однак, це цілком точно відображається в понятті “організація фінансів”, і ототожнювати дане поняття з фінансовим механізмом не доцільно.

Другий підхід до розгляду поняття “фінансовий механізм” полягає в тому, що його розуміють як сукупність методів і форм, інструментів, прийомів і важелів впливу на стан та розвиток підприємства. Даний підхід відображає зовнішню дію функціонування фінансів підприємств, характеризує фінанси як вирішальний фактор впливу апарату управління на економічний стан підприємства. Завдяки такому аспекту суті фінансового механізму необхідно чітко визначити його складові, структуру, основи та принципи формування [4].

Складовими фінансового механізму є: - фінансове забезпечення; - фінансове регулювання; - система фінансових індикаторів і фінансових інструментів, які дають змогу оцінити цей вплив.

Таким чином, механізм фінансування – складник фінансового механізму діяльності підприємства торгівлі, спрямований на виявлення та реалізацію управлінських рішень на різних рівнях управління для регулювання економічних процесів та відносин. Він здійснюється шляхом взаємодії, взаємозв'язку та взаємозалежності суб'єктів та об'єктів фінансових відносин через механізм фінансового посередництва за допомогою ефективних методів фінансування діяльності підприємства торгівлі, вагоме місце серед яких займає самофінансування, фінансування та кредитування.

Отже, підсумовуючи можна сказати, що фінансовий менеджмент відіграє провідну роль управління фінансовими активами підприємства. Адже, від злагодженої роботи команди фінансових менеджерів залежить процес реалізації фінансової стратегії та політики суб'єктів господарювання, досягнення визначених цілей та розв'язання окреслених завдань. Чіткий розподіл обов'язків, організація роботи фінансової служби, формування інформаційної бази та своєчасне реагування на відхилення фактичних результатів від запланованих, недопущення зниження індикаторів фінансової безпеки, фінансового стану суб'єкта господарювання – це неповний перелік видів діяльності фінансової команди.

#### **Список використаних джерел:**

1. Бланк І.А. Фінансовий менеджмент. [Текст]: навчальний курс. / І.А. Бланк. - 2-е видавництво, перероб. і доп. - К.: Ельга, Ніка-Центр, 2013.
2. Гавриленко П.П. Удосконалення фінансового менеджменту в контексті інноваційного розвитку підприємств /П.П. Гавриленко//Науковий вісник НЛТУ України. – 2015. – Випуск 25,4. – С. 199-204.
3. Ковальчук Н.О. Антикризовий фінансовий менеджмент як основа управління фінансами вітчизняних підприємств. [Текст]: Економіка і суспільство// Н.О. Ковальчук, А.О.Павлюк. - Випуск № 3. – 2016 р.
4. Пугачевська К.Й. Цифровізація економіки як фактор підвищення конкурентоспроможності країни / К.Й. Пугачевська, К.С. Пугачевська // Інфраструктура ринку. – 2018. – Вип. 25. – С. 39-44.
5. Стеців Л.П. Теоретико-методичні основи побудови ефективної системи фінансового менеджменту підприємства / Л.П. Стеців // Наукові записки. – 2013. №4(45). – С. 39 – 45.

*Вікторія Коваленко, студентка 2-го курсу  
ДВНЗ «Київський національний торговельно-економічний університет», м. Київ  
Науковий керівник: Блаженко С. Л., старший викладач*

## **КОНТРОЛІНГ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА**

Фінансове управління зовнішньоекономічною діяльністю (ЗЕД) – це сукупність методів і способів, які використовуються підприємствами для підвищення дохідності, конкурентоспроможності та мінімізації ризику неплатоспроможності в їх зовнішньоекономічній діяльності [1]. Оскільки фінансове управління ЗЕД орієнтовано переважно на грошові потоки, що виникають у цій діяльності, то недостатньо обґрунтовані управлінські рішення можуть мати значний вплив на фінансові показники цієї діяльності. У зв'язку з цим ефективне фінансове управління ЗЕД повинно базуватися на технології контролінгу.

Основне завдання контролінгу полягає у забезпеченні підтримки (інформаційної, методологічної) визначення для суб'єкта господарювання напряму докладання зусиль персоналом, який гарантуватиме існування його в перспективі. У зв'язку з цим контролінг є динамічною системою, яка забезпечує збір та обробку значного масиву даних в режимі on-line, розробку прогнозів та рекомендацій для менеджерів всіх рівнів управління. Таким чином, система динамічного контролінгу у фінансовому управлінні зовнішньоекономічною діяльністю (ЗЕД) повинна бути складовою управлінської діяльності, що визначає перспективи розвитку та майбутній її стан.

Необхідною умовою ефективної системи контролінгу ЗЕД підприємства є якісне здійснення зворотного зв'язку в процесі управління, що досягається шляхом алгоритмізації й автоматизації управлінського аналізу, бюджетування та регламентування окремих видів управлінських, операційних та фінансових процесів. Оскільки оцінка результативності ЗЕД, її планування та контроль здійснюється переважно із застосуванням вартісних показників, то розбудову цього функціонального напряму контролінгу варто здійснювати на основі діючої на підприємстві системи фінансового контролінгу.

Фінансовий контролінг є системою інформаційного та методологічного забезпечення координації всіх підсистем управління і передбачає використання методів і процедур із бюджетування, стратегічного планування, управлінського обліку, фінансової діагностики, інвестор-рїлейшенз, управління ризиками і внутрішнього контролю, які у сукупності зорієнтовані на підвищення ефективності фінансово-економічних рішень і збільшення вартості компанії, що є головними цілями діяльності будь якого підприємства [4]. В зовнішньоекономічній діяльності конкуренція стає вищою і досягти своєї мети стає важче. Тоді підприємству на допомогу може прийти стратегічний і оперативний контролінг.

Цілі стратегічного і оперативного контролінгу фінансового управління ЗЕД повинні бути узгоджені, а процес їх досягнення постійно контролюватися і координуватися відповідними службами контролінгу. У табл. 1 наведена уточнена порівняльна характеристика стратегічного і оперативного контролінгу, яка розроблена на основі узагальнення існуючих теоретичних розробок щодо фінансового контролінгу та управління ЗЕД підприємства [1-5].

Оперативний фінансовий контролінг орієнтований на досягнення короткострокових кількісних цілей, що встановлюються у рамках розроблених стратегічних планів. Для зовнішньоекономічної діяльності підприємства такими цілями виступають:

- збільшення річного об'єму експорту;
- зменшення вартості придбання та доставки імпортованих товарів.

Оперативний фінансовий контролінг зосереджений на досягненні показників прибутку, витрат, рентабельності капіталу тощо. Для зовнішньоекономічної діяльності підприємства оперативний фінансовий контролінг буде доречним у питаннях:

- досягнення стійких конкурентних переваг на зарубіжних ринках;
- локалізація підприємства;
- забезпечення стійкого щорічного зростання прибутку.

Стратегічний контролінг має за свою головну мету своєчасне встановлення причин відхилення в цілях внесення поправок в стратегію фірми до виникнення оперативних недоліків. В зовнішньоекономічній діяльності такими відхиленнями можуть стати звуження

географії експорту, поява нових конкурентів на зовнішніх ринках (для експорту), зміна ланцюгів поставок (для експорту та імпорту).

Таблиця 1

**Порівняльна характеристика стратегічного і оперативного контролінгу в фінансовому управлінні ЗЕД підприємства**

| Критерій порівняння  | Стратегічний контролінг   | Оперативний контролінг  |
|----------------------|---|---|
| 1. Орієнтація        | Міжнародні ринки, державне регулювання ЗЕД, адаптація підприємства до змін  | Облік, аналіз, планування та контроль здійснення зовнішньоекономічних операцій  |
| 2. Рівень планування | Стратегічне планування  | Тактичне і оперативне планування, бюджетування  |
| 3. Завдання          | Визначення стратегічних цілей ЗЕД; ідентифікація та формування стратегічних факторів успіху та забезпечення конкуренто-спроможності на міжнародних ринках; визначення горизонтів фінансового планування зовнішньо-торговельного партнерства, формулювання методології стратегічного та оперативного планування ЗЕД; впровадження дієвої системи раннього попередження та реагування; забезпечення інтеграції довгострокових стратегічних цілей та оперативних завдань у ЗЕД | Встановлення планових оперативних показників ЗЕД підприємства; складання звітності ЗЕД; своєчасне надання інформації про відхилення фактичних показників від планових; аналіз причин допущених відхилень, підготовка альтернативних рішень і рекомендацій щодо усунення негативних відхилень; надання внутрішніх консультаційних послуг щодо удосконалення оперативного управління ЗЕД. |
| 4. Цільові показники | Частка у експорті (імпорті) країни, частка на міжнародних ринках, валютні ризики, конкурентоспроможність підприємства та продукції  | Фінансові результати та грошові потоки ЗЕД  |
| 5. Інструменти       | Аналіз сильних і слабких сторін підприємства (SWOT-аналіз), портфельний аналіз, система раннього попередження та реагування (СРПР), бенчмаркінг, таргет-костинг, ABC-аналіз (Activity Based Costing), функціонально-вартісний аналіз  | ABC-аналіз (для визначення ключових моментів і пріоритетів в діяльності підприємства), XYZ-аналіз, оптимізація об'ємів замовлень, CVP-аналіз (Cost-Volyme-Profit), бюджетування, фінансовий аналіз показників діяльності  |

Таким чином, методологічні підходи щодо впровадження стратегічного й оперативного фінансового контролінгу в системі зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві, їх інструментарій і методики суттєво відрізняються в залежності від встановлених цілей.

**Список використаних джерел:**

1. Збарський В. К., Суліма Н. М., Мірзоева Т. В. Словник економічних і фінансових термінів : навч. посіб. Київ : КОМПРИНТ. 2013. 162 с.
2. Разінькова М. Ю. Методичне забезпечення формування та проведення контролінгу зовнішньоекономічної діяльності підприємств туристичного та готельно-ресторанного бізнесу. Економічний простір. 2018. № 135. С. 192-202.
3. Малярєць Л. М., Проскуріна Н.В. Контролінг зовнішньоекономічної діяльності підприємства: аналітичний підхід : монографія. Харків : Вид. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2014. 226 с.

4. Наконечна Н. В. Фінансовий контролінг в системі зміцнення економічної безпеки держави : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 21.04.01 / МВС України, Львів. держ. ун-т внутр. справ. Львів. 2011. 22 с.

5. Піжук О. І., Бодров В. Г., Минчинська І. В. Контролінг в управлінні підприємством : навч. посіб. Ірпінь : Ун-т держ. фіск. служби України, 2019. 441 с.

*Аліна Козуб, студентка 5-го курсу  
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород  
Науковий керівник: Варцаба В.І., д-р екон.наук, професор*

## **ЕКОЛОГІЧНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ ЯК СКЛАДОВА СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ**

З кожним роком питання соціальної відповідальності загалом, і, зокрема, екологічної відповідальності, стають все актуальнішими, що пов'язано з багатьма групами причин, найсильнішими з яких є: глобалізація економічного простору, зростання загрози техногенних та екологічних катастроф, актуалізація цінностей тривалого і здорового життя, соціалізація трудових відносин та ін., тому існує потреба у дослідженнях концепції екологічної соціальної відповідальності, що, в першу чергу, обумовлено необхідністю запобігання негативним наслідкам необачливого ставлення до екології та загальною соціалізацією економічного життя, розвитком теорії людського капіталу, концепцій людського розвитку та соціального капіталу.

Під концепцією екологічної відповідальності розуміють діяльність як кожного окремого громадянина, так і бізнесструктур, яка приносить користь навколишньому природному середовищу (або зменшує негативний вплив на навколишнє середовище) [6]. Також її поділяють на дві складові: корпоративну та індивідуальну. Сучасні світові тенденції підтверджують той факт, що набуває популярності концепція індивідуальної екологічної відповідальності, адже людей щоразу більше цікавить, як вплине несприятлива екологічна ситуація на їх повсякденне життя. Крім того, вони переймаються, як можуть сприяти вирішенню екологічних проблем.

Також слід зазначити, що згідно з дослідженням NielsenMediaResearch, яке проводилося в 2018 році, 81% людей у всьому світі вважають, що компанії і підприємства також повинні дбати про навколишнє середовище[2], адже корпоративна екологічна відповідальність орієнтує бізнес-структури на те, що повинна існувати глобальна відповідальність перед екологічною системою планети, а це означає відповідальність кожної окремої як виробничої, так і не виробничої організації за стан довкілля. Тому в останні роки український бізнес із дедалі більшою зацікавленістю звертає увагу на соціальну відповідальність та розробляє різноманітні проекти в тому числі й в сфері зменшення свого впливу на навколишнє природне середовище. Так, у 2019 р. Україна увійшла в топ-10 рейтингу інвестицій в "зелену" енергетику. Також за оцінками Українського екологічного клубу "Зелена Хвиля", найбільш популярними екологічними ініціативами українських компанії – членів мережі Глобального договору ООН – є запровадження "зеленого офісу", природоохоронні проекти та просвітницькі заходи[3].

Проте відповідальне ставлення до навколишнього середовища, на жаль, не стало добре усвідомленою необхідністю у системі соціальної політики компаній. Менше третини всіх компаній (29,8%) України вважають реалізацію екологічних проектів формою соціальної відповідальності. Побічно це свідчить про те, що переважно компанії не почувають себе соціально відповідальними за рішення екологічних проблем. За даними Державної служби статистики України найбільшої шкоди навколишньому середовищу шляхом викидів забруднюючих речовин та діоксиду вуглецю завдають суб'єкти бізнесу енергетики (у 2020 р. – 51,6%), металургійне виробництво (27,3%)[1]. Тому для мінімізації наслідків впливу на

навколишнє середовище необхідним фактом повинно стати інвестування як власних, так і залучених фінансових ресурсів у цю сферу. Обсяги капітальних інвестицій та поточних витрат на охорону навколишнього середовища (табл. 1) показують тенденцію до зростання в період з 2018 по 2020 роки, що є безумовно позитивним, проте залишаються також певні перешкоди у впровадженні заходів із екологічної модернізації на підприємствах України, серед них: нестача інформації з питань екологічних технологій, їх висока вартість та недоступність, складність адміністративних процедур та застаріле законодавство, відсутність належної стандартизації, низький рівень культури екологічного споживання[4].

Таблиця 1

**Капітальні інвестиції та поточні витрати на охорону навколишнього природного середовища протягом 2018-2020 років в Україні [1]**

| Показник   | 2018       | 2019       | 2020       |
|--|------------|------------|------------|
| Капітальні інвестиції та поточні витрати, млн.грн. | 34392270,3 | 43735862,1 | 41332201,7 |
| у тому числі капітальні інвестиції                 | 10074279,3 | 16255671,8 | 13239649,8 |
| Поточні витрати                                    | 24317991,0 | 27480190,3 | 28092551,9 |

Сучасні вітчизняні реалії свідчать про покращення та більш відповідальне ставлення до довкілля, проте особливу увагу слід звернути на те, що використання природних ресурсів як громадянами, так і підприємствами й організаціями має здійснюватися з дотриманням обов'язкових екологічних вимог [5]:

- раціонального та економного використання природних ресурсів на основі активного впровадження інноваційних технологій;
- вживання заходів щодо запобігання псуванню, забрудненню, виснаженню природних ресурсів, негативному впливу на стан навколишнього природного середовища;
- застосування біологічних, хімічних методів поліпшення якості природних ресурсів;
- здійснення господарської діяльності без порушення екологічних прав інших осіб;
- збереження територій та об'єктів природно-заповідного фонду, що підлягають особливій охороні.

Формування відповідального ставлення до довкілля можливе лише в результаті розвитку системи екологічної освіти. Поширення екологічних знань та інформування про можливі шляхи зменшення шкоди природі на всіх рівнях системи освіти допоможуть утвердити толерантне ставлення населення до природи, навчити громадян відповідати за свої дії. Саме тому екологічна відповідальність повинна бути не атрибутом, що забезпечує відповідний імідж на міжнародній арені або прихильність споживачів, додаткові конкурентні переваги, популярність, а стати життєвою філософією для всіх людей, країн, урядів, корпорацій та компаній.

**Список використаних джерел:**

1. Державна служба статистики. Капітальні інвестиції на охорону навколишнього природного середовища за видами економічної діяльності з розподілом за видами природоохоронних заходів – [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2020/ns/kap\\_in/arch\\_kionps\\_ek\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2020/ns/kap_in/arch_kionps_ek_u.htm)
2. Де починається екологічна відповідальність бізнесу? – Еко клуб. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://ecoclubua.com/2011/07/ekolohichna-vidpovidalnist-biznesu/>
3. Екологічна відповідальність бізнесу. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.segodnya.ua/ua/longread/ekologicheskaya-otvetstvennost-biznesa/index.html>
4. Грішнова О.А., Думанська В.П. Екологічний вектор соціальної відповідальності. – 2011. – с.32-40.
5. Крупина Н.Н. Власть и бизнес: экологическая проекция социальной ответственности / Н.Н. Крупина. – Пятигорск: Пятигорский гос. лингв. ун-т, – 2012. – с. 179 – 182.

6. Охріменко О.О., Іванова Т.В. Соціальна відповідальність. – Навч. посіб. – Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут». – 2015. – 180 с. – с.102 – 108.

*Галина Кошельок, д-р екон.наук, доцент  
Одеський національний економічний університет, м. Одеса*

## ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Одною з проблем, що підлягає першочерговому рішенню – відсутність методики комплексної оцінки рівня економічної безпеки підприємства з урахуванням всіх її складових. Ця проблема досить істотна, оскільки рівні різних складових визначаються за різними шкалами, що ускладнює їх зведення в єдиний комплексний показник. А це пов'язано з неповною визначеністю набору складових економічної безпеки підприємства, із визначенням складу оціночних критеріїв складових економічної безпеки підприємства, відсутністю загальноприйнятих вітчизняних методик оцінки рівня складових економічної безпеки підприємства, тому що підходи, які широко використовуються в закордонній практиці не завжди можна використовувати в сучасних умовах країни.

*Аналіз наукової літератури показав що для визначення рівня економічної безпеки підприємства використовують декілька підходів: ресурсно-функціональний, індикаторний (пороговий), комплексний, підхід на основі оцінки ймовірності банкрутства підприємства [2].*

Заслужують на увагу підходи, що визначають економічну безпеку підприємства за певними напрямками: операційний підхід, інвестиційний підхід, системний підхід, інноваційний підхід, інфраструктурний підхід, процесний підхід, циклічний підхід [1, с. 278-279].

Всі наведені підходи спрямовані на ефективне використання власності [1, с. 278-279]. Основою для аналізу економічної безпеки підприємства є вибір критеріїв оцінки. Під критеріями розуміють один показник, кілька показників або функцію показників, за якими робиться висновок про стан економічної безпеки підприємства.

У сучасних умовах знайшов своє розповсюдження багатовимірний факторний аналіз. В основі факторного аналізу лежить припущення, що параметри, які спостерігаються або вимірюються, є лише непрямими характеристиками об'єкта, який вивчається. Насправді існують внутрішні (приховані, що не спостерігаються) параметри та властивості, кількість яких мала, та які розкривають значення параметрів, що спостерігаємо.

Метою факторного аналізу є концентрування вихідної інформації, виражаючи безліч ознак, що розглядаються через меншу кількість більш ємних внутрішніх характеристик явищ, які не подаються безпосередньому вимірюванню.

Як метод статистичного дослідження факторний аналіз включає основні етапи: 1. Формування цілей, які розрізняють: дослідницькі (виявлення факторів і їх аналіз); прикладні (побудова агрегованих характеристик для прогнозування та управління). 2. Вибір сукупності ознак і суб'єктів. 3. Отримання вихідної факторної структури. 4. Коректування факторної структури, виходячи із мети дослідження. 5. З'ясування факторів другого порядку. 6. Інтерпретування та використання результатів.

Одним із різновидів факторного аналізу є метод головних компонент, за допомогою якого можна отримати оцінки латентних показників.

Вперше метод головних компонент був запроваджений К. Пірсоном в 1901 році, а потім описаний і обґрунтований у працях Г. Хотеллінга, Г. Хармача, С. Рао. Незважаючи, на те, що теоретичні аспекти цього методу були розроблені ще на початку минулого століття, його практичне використання було ускладнено великою кількістю складних розрахунків на всіх етапах застосування методу головних компонент. Цей недолік усуває використання пакета



STATISTICA, за допомогою якого розрахунки стають значно простішими, тобто виключається необхідність використання додаткових обчислювальних засобів. При цьому аналіз стає більш наочним і зрозумілим для користувача.

Його сутність полягає в тому, що вихідні ознаки (фактори-симптоми), які спостерігаються при дослідженні об'єктів, замінюються новими штучними змінними, що становлять лінійні комбінації вихідних факторів-симптомів. Ці штучні змінні називають головними компонентами, які мають важливу властивість: вони лінійно незалежні, тобто є ортогональними векторами, стандартизовані [3, с. 20].

Основна мета методу головних компонент (ГК) полягає у виділенні загальних факторів (головних компонент), які можуть описати максимально можливу частку варіації вихідних факторів-симптомів, але кількість цих ГК повинна бути значно меншою, ніж кількість вихідних ознак.

Уся процедура застосування факторного аналізу задля вирішення поставлених завдань складається з двох важливих послідовних стадій:

1. Оцінка групових латентних факторів складових економічної безпеки підприємства – чинників-симптомів 2-го рівня ієрархії на основі інформації про ознаки метричної шкали 3-го рівня ієрархії.

2. Оцінка шуканого латентного показника економічної безпеки підприємства на базі даних про визначені на попередній стадії групових латентних факторів 2-го рівня ієрархії.

Таким чином, методом оцінювання рівня економічної безпеки є методи багатовимірного аналізу, а саме: метод головних компонент. Він дозволяє найоптимальніше враховувати особливості взаємозв'язків між показниками, що характеризують рівень економічної безпеки підприємства.

#### Список використаних джерел:

1. Моденов, А. К. Экономическая безопасность предприятия : моногр. / А. К. Моденов, Е. И. Белякова, М. П. Власов, Т. А. Лелявина; СПбГАСУ. СПб., 2019. 550 с.
2. Пилипенко Н. М. Розвиток методичних підходів до оцінки економічної безпеки підприємства. *Ефективна економіка*. 2017. № 12. URL:<http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5953>. (дата звернення 05.09.2021).
3. Янковой А.Г. Многомерный статистический анализ в системе STATISTICA. Одесса: Оптимум, 2001. Вип. 2. 325 с.

*Владислава Крамар, студентка 3-го курсу  
Національного університету біоресурсів і природокористування України, м. Київ  
Науковий керівник: Москвічова О.С., канд.екон.наук, доцент*

## СТВОРЕННЯ ТА ЗАПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ В ЗАКЛАДАХ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

Revenue management, або управління доходами, - це технологія визначення кращої ціни для забезпечення високої прибутковості закладів готельно-ресторанного бізнесу на основі прогнозування попиту. Практичне впровадження системи revenue management може здійснюватися двома шляхами:

1. Розвиток своєї внутрішньої системи управління доходами.
2. Придбання готової системи та її адаптація до конкретного готелю з відповідним навчанням персоналу.

У будь-якому випадку, готель або ресторан, який вводитиме в себе метод управління доходами, повинен робити це послідовно та поетапно.

Перший етап. Для підприємств, які знаходяться на стадії виходу на ринок, необхідно провести ринкові дослідження, які будуть переслідувати певні цілі, реалізація яких дасть можливість скласти відповідні прогнози. На даному етапі слід збирати додаткові дані, які

дозволять порівнювати результати, отримані підприємством індустрії із середніми значеннями по ринку.

Якщо готель чи ресторан давно на ринку, необхідно провести аудит, щоб оцінити його діяльність за попередній період. Ідеальна ситуація – це поєднання внутрішнього та зовнішнього аудиту, щоб отримати максимальний обсяг даних для подальшого порівняння. Необхідно зібрати максимальний обсяг інформації, щоб адекватно оцінювати реальну ситуацію на ринку.

Другий етап. Перш ніж приступати до сегментації попиту (а це одна з основних складових управління доходами), щоб потім перейти до оптимізації доходів, необхідно провести підготовчу роботу з персоналом. Дійсно, після того, як зібрані всі основні дані, необхідно ознайомити з ними той персонал, який безпосередньо задіяний в обслуговуванні клієнтів. Після цього цікаво отримати їхні зауваження та бачення ситуації. Це дозволяє виявити деякі проблеми, які досі залишалися непоміченими керівниками закладів готельно-ресторанного бізнесу. Внутрішній аудит допомагає, таким чином, знайти нові оригінальні ідеї там, де це раніше здавалося неможливим.

Третій етап. Після того, як усі дані, розглянуті, зібрані та узагальнені, на їх основі формується певна політика щодо встановлення цін на послуги підприємств індустрії гостинності (тарифна політика) та політика розвитку об'єкта з погляду його комерціалізації. У цьому випадку тарифна політика може зазнати певних змін: повний тариф може бути переглянутий; нова маркетингова стратегія може виділити будь-які інші пріоритетні сегменти; має бути розроблена тарифна політика з певними тарифними бар'єрами. Нові тарифи слід просувати всіма можливими маркетинговими засобами; розробляються певні квоти за пріоритетними сегментами, здатними покращити віддачу від номерного фонду. Спочатку ця сегментація може базуватися на сезонному принципі (зима/літо) або календарі подій; та інші рішення щодо тарифних планів (відкриття/закриття тарифів, розробка та просування тощо).

Четвертий етап. Усі зібрані на попередніх етапах дані повинні бути узагальнені за сегментами, квотами тощо. Потім з ними мають бути ознайомлені ті фахівці, які працюватимуть із цією програмою. Фахівці, які працюють із системою управління доходами, мають бути об'єднані в команду. Тут мова йде про фахівців, зайнятих у службі бронювання та продажу, програмісти та персонал, що контактує зі службою центрального бронювання. Дійсно, для того, щоб координувати та спрямовувати потоки, необхідно, щоб весь персонал працював як одна команда. Співробітники служби бронювання та продажу повинні концентрувати свої основні зусилля на тих сегментах, які визнаються для цього готелю пріоритетними. При цьому не слід нехтувати іншими можливостями збільшення обороту. Тому цим співробітникам мають бути добре відомі всі чинні тарифи та умови їх застосування. Персонал служби бронювання потрібно навчати таким чином, щоб люди діяли не як статисти, перед якими стоїть завдання виконати план бронювання, а як управлінці, здатні приймати рішення щодо використання номерного фонду, що є у готелю, максимально вигідним для готелю способом. Звичайно, слід заохочувати творчу роботу членів команди, різноманітні дискусії та обговорення, що ведуть до розробки нових ідей.

П'ятий етап. Команда, виділена та навчена на попередньому етапі, стає основним ядром, що впроваджує revenue management на даному підприємстві. Після того, як підготовлено основну команду, весь персонал готелю, включаючи керівництво, має пройти певний тренінг щодо системи управління доходами. Для того, щоб revenue management запрацював, необхідно, щоб весь персонал готелю діяв як єдина команда. Саме тут і буде задіяна та інформація, яку було зібрано на попередніх етапах. Персонал, безпосередньо не зайнятий у продажах, повинен, проте, мати свій інтерес у впровадженні системи управління доходами, щоб це не викликало опору з їхнього боку та не породжувало перешкод впровадженню нової системи.

Шостий етап. Після того, як пройдено всі попередні етапи та виконано заплановані

заходи, можна переходити до завершальної процедури — встановлення відповідного обладнання та програмного забезпечення. Встановлення програм також потребуватиме деякого часу і відбуватиметься поетапно. Тут особливо потрібна послідовність, щоб кожна нова процедура здійснювалася після відпрацювання і засвоєння попередніх етапів. На останньому етапі будуть задіяні, насамперед, ті фахівці, які працюватимуть із програмами, що встановлюються. Отже, потрібна особлива підготовка та навчання цих працівників.

Заклади індустрії гостинності, які йдуть на впровадження системи управління доходами, мають розуміти, що це не догма, спосіб управління, що постійно розвивається, який дає позитивний результат тільки при командному підході.

#### **Список використаних джерел:**

1. Cross. R., Higbie J. Milestones in the Application of analytical pricing and revenue management. *Journal of Revenue and Pricing Management*. 2010.
2. Онищук Н.В., Корж Н.В. Підбір оптимального набору інструментів revenue менеджменту в готелях. Технологічний аудит та резерви виробництва. 2018. Том 7, № 1/(39). - С. 29-33.
3. Hospitality and tourism industry portal [офіційний сайт]. URL: <http://www.hotelmule.com/management/> -. Hospitality and tourism industry portal (дата доступу 18.11.2021).

*Руслана Левкіна, д-р екон.наук, професор,  
Артур Левкін, канд.техн.наук, доцент  
Державний біотехнологічний університет, м. Харків*

### **ВИТРАТНИЙ МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ЦІНИ НА ОРГАНІЧНУ АГРАРНУ ПРОДУКЦІЮ**

Оскільки ефективна модель ціноутворення на агропродовольчі товари формує засади побудови мотиваційного механізму аграрних товаровиробників, вона повинна враховувати їх інтереси, інтереси споживачів і держави, потенціал України на вітчизняному і світовому органічному ринку. Процес формування вітчизняного органічного ринку прийнято досліджувати з 2000-х років., коли з'явилися перші органічні товари в магазинах в Україні. Таким товаром була органічна зелена гречка ТМ «Жменька», реалізована у 14 магазинах кількістю близько 2 тис. од. До 2014 р. вітчизняний органічний ринок був представлений більше ніж 2 тис. торгівельних операторів (реалізовано близько 700 тис. од. товарів). Основними загрозами функціонування ринку таких товарів були: недостатня поінформованість, відсутність довіри до виробників і до якості товарів, високий рівень ціни. Це вимагало нових підходів до створення умов забезпечення розвитку органічних агровиробників, формування попиту. Традиційно застосовується методика ціноутворення під назвою «зняття вершків», що передбачає збільшення ціни втричі на органічні товари порівняно до вироблених за традиційною технологією товарів. Для споживачів залишаються поза кадром сама методика і її доцільність. Ми вважаємо, що в умовах інформатизації суспільства і формування розвиненого ринку, споживачі повинні мати повну, об'єктивну і аргументовану інформацію не лише про самі товари, а й комерційні процеси.

У вітчизняних працях достатньо висвітлено питання екологічної доцільності розвитку вітчизняного органічного агровиробництва, вивченню досвіду інших країн щодо ефективності агротехнологічних рішень. Низка публікацій присвячена проблемам саме підготовчого організаційно-адміністративного етапу і виробничо-збутової діяльності. Проте методиці ціноутворення недостатньо приділено увагу. Проте саме вона створює базис для визначення об'єктивного і справедливого рівня ціни з урахуванням специфіки дії факторів впливу на органічне виробництво. На увагу заслуговують праці С.М. Ониська [5], О.А. Біттер, В.М. Баховського, Ю.Д. Білик [1], Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка, Є.В. Гавази,

Н.П. Новак та ін., де запропоновано методичні підходи і рекомендації до визначення і обґрунтування ціни на органічну продукцію. Можливість розрахунку мінімального рівня ціни і відповідно майбутнього доходу є важливим фактором у прийнятті рішення про перехід до органічного виробництва для аграрних товаровиробників, адже дозволяє економічно обґрунтувати та прогнозувати можливі сценарії розвитку подій. Тому саме об'єктивна методика на базі витратного механізму дозволить максимально точно визначити мінімальний рівень ціни.

Зважаючи на тісний взаємозв'язок та взаємозалежність виробництва органічної агропродукції з низкою внутрішніх та зовнішніх факторів, необхідним є врахування їх при визначенні ціни. Так ефективність органічного виробництва і рівень врожайності культур прямо залежить від здатності та ефективності використання сонячної та ін. видів природної енергії; природно-кліматичних умов; наявності у сівозміні допоміжних культур; додаткових витрат на зберігання товару і комерційну діяльність. Тому методика визначення ціни повинна враховувати попередні «непродуктивні» витрати у сівозміні [5]. Особливістю витратного механізму ціноутворення на органічну агропродукцію є врахування продуктивності сівозміни в цілому, що базується на еквівалентній ціні агропродукції вирощеної за традиційними технологіями з коригуванням її органічною надбавкою. Така надбавка розраховується множенням: коефіцієнту рівновигідної врожайності, коефіцієнту ризику втрати врожаю, коефіцієнту сівозміни, коефіцієнту зберігання. На наш погляд, коефіцієнт сівозміни є найбільш важливим оскільки дозволяє враховувати агротехнічні і технологічні рішення, що не є економічно виправданими, натомість є обов'язковими. Таким чином попередня еквівалентна (мінімальна) ціна від агровиробника повинна зростати не менше ніж на 35-50 %.

З одного боку, ринкова ціна повинна відштовхуватися від мінімальної розрахункової ціни і зупинитися на рівні, який сприймають споживачі і який відображає їх купівельну спроможність при високому рівні якості (відсутність залишків мінеральних добрив, пестицидів та ін.). Тому збільшення ціни сприятиме розвитку агротоваровиробників особливо у перші роки після закінчення перехідного (конверсійного) етапу. Доцільним є врахування додаткових витрат на проведення ефективної кадрової політики та забезпечення висококваліфікованими фахівцями, підготовку до сертифікації виробничо-збутового процесу та ін. [3, 4].

Використання даної методики розрахунку ціни на основі витратного механізму дозволить виробникам органічної продукції не лише отримати прибуток від виробничо-збутової діяльності, а й створити умови для подальшого розвитку, збільшуючи обсяги виробництва і розширюючи асортимент товарів.

#### **Список використаних джерел:**

1. Білик Ю.Д. Ціноутворення в умовах формування ринкових відносин в АПК. Київ: Урожай, 2000. 164 с.
2. Методичні рекомендації з ціноутворення на органічну продукцію / Лупенко Ю.О. та ін. ; за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. Київ : ННЦ ІАЕ, 2013. 100 с.
3. Левкіна Р.В., Котко Я.М., Левкін А.В. Особливості ціноутворення на органічну аграрну продукцію. *Вісник ХНТУСГ імені Петра Василенка : Економічні науки*. Харків: ХНТУСГ, 2016. № 173. С. 35-45.
4. Левкіна Р.В. Проблемні аспекти участі підприємств-виробників овочів на органічному ринку. *Вісник ХНАУ. Серія «Економіка АПК і природокористування»*. Харків: ХНАУ, 2013. № 7. С. 119-126.
5. Онисько С.М., Біттер О.А., Баховський В.М. Ціни агропродовольчого ринку в умовах перехідної економіки : монографія. Львів : НВФ «Українські технології», 2003. 176 с.

*Катерина Лугова, студентка 2-го курсу  
Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ  
Науковий керівник: Блаженко С.Л., старший викладач*

## **ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ТА МЕТОДИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗЕД ПІДПРИЄМСТВА**

Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) – сукупність взаємопов'язаних зовнішньоекономічних відносин між контрагентами, що здійснюються підприємством через зовнішньоторговельну, інвестиційну, валютну, кредитно-фінансову, інтелектуальну та іншу діяльність, а також виробничу кооперацію.

Головною умовою проведення ЗЕД є її ефективність. У цій роботі ми розглянемо три рівні оцінки ефективності ЗЕД підприємства: оцінка ефективності окремих угод, оцінка ефективності експорту та імпорту та оцінка загалом ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Зовнішньоекономічна діяльність окремо взятого підприємства зазвичай є експорто- та імпорто-орієнтованою, та веде господарську діяльність, спрямовану укладання зовнішніх торгових контрактів із закордонними учасниками угоди. Методика оцінки ефективності діяльності підприємства, що здійснює ЗЕД, складається з декількох частин. Насамперед підприємство аналізує показники, які розраховуються щоразу, за кожної експортної угоди, щоб оцінити її доцільність.

Зовнішньоторговельна угода – угода про постачання послуг, купівлю-продаж, укладений двома чи кількома сторонами (контрагентами). Договір є основою, що визначає ступінь матеріальної відповідальності сторін за виконання взятих він зобов'язань, від коректності його заповнення залежить процес виконання досягнутих угод і кінцевого результату. До ризиків, пов'язаних з умовами контракту, належать ризики: товарні ризики пов'язані з якістю, упаковкою та ціною; умовами постачання; умовами вибору валютно-фінансових умов договору; форс-мажорних обставин; розривом контракту та відповідальності за недотримання умов, арбітражу.

Зовнішня торгівля є найпоширенішим видом зовнішньоекономічної діяльності. Цей вид діяльності здійснюється через експорт чи імпорт товару. У процесі ведення ЗЕД підприємством прийнято аналізувати чинники, що впливають на результати зовнішньоторговельної діяльності, їх прийнято ділити на: внутрішні (контрольовані) та зовнішні (неконтрольовані). До зовнішніх неконтрольованих факторів прийнято відносити: зовнішньоторговельну політику країн, кон'юнктура ринків збуту, ємність ринків збуту, рівень транспортних тарифів та мит. Але найбільше впливають на ЗЕД: динаміка валютних курсів і квотування на імпортні та експортні операції.

Щодо загальної оцінки ефективності ЗЕД, найголовнішим критерієм, що характеризує ефективність ЗЕД підприємства є прибуток від збуту продукції при мінімальних затратах з боку фірми, тому аналіз ЗЕД дозволяє науково обґрунтувати плани, управлінські рішення та проконтролювати їх виконання, а також оцінити досягнуті результати діяльності підприємства. Таким чином, показники ефективності ЗЕД підприємства та їх аналіз дозволяє виявити вигідність зовнішньоекономічних операцій та розробити заходи щодо їх вдосконалення задля збільшення прибутку підприємства. Для аналізу ЗЕД підприємства використовують систему аналітичних показників (табл. 1).

Також, як ми можемо запропонувати як елемент оцінки ефективності - залежність від зовнішніх ринків, для підприємств, які ведуть ЗЕД. COVID-криза показала, що логістичні ланцюги вразливі до таких моментів і закриття кордонів окремими країнами може зруйнувати ЗЕД підприємства. Важливим показником у такій ситуації є частка найбільшого контрагента в обороті компанії або ж частка окремого економічного регіону – бо чим вона більша, тим більша залежність роботи підприємства від основного економічного партнера.

При цьому слід також враховувати частку експорту в розвинені країни (США, Англія, Німеччина, Японія та ін.), так як «корона-криза» запровадила у них високий рівень обмежень, для економічної діяльності підприємств з інших країн, тому наявність експорту в них, свідчить про ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Таблиця 1

| Назва  | Формула  | Необхідні дані  |
|--|--|---|
| Частка сум контрактів, прострочених у звітному періоді   | $I_{пк} = \frac{K\eta}{K\theta} * 100\%$   | Кп – сума контрактів, прострочених протягом року; Кв – сума контрактів, що підлягають виконанню у звітному періоді.   |
| Коефіцієнт виконання зобов'язань за вартістю   | $K^{варт.} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{ф} * P_{ф}}{\sum_{i=1}^n Q_{п} * P_{п}}$  | Р <sub>ф</sub> і Q <sub>ф</sub> – фактичні ціни та кількість товару і; P <sub>п</sub> і Q <sub>п</sub> – планові ціни та кількість товару і; n – кількість товарів.   |
| Коефіцієнт виконання зобов'язань з експорту товарів за фізичним обсягом  | $K^{физ.об.} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{ф} * P_{п}}{\sum_{i=1}^n Q_{п} * P_{п}}$  | Q <sub>ф</sub> – фактична кількість експорту; P <sub>п</sub> і Q <sub>п</sub> – планові ціни та кількість товару і; n – кількість товарів.  |
| Коефіцієнт виконання зобов'язань з експорту товарів за ціною   | $K^{ціна} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{ф} * P_{ф}}{\sum_{i=1}^n Q_{ф} * P_{п}}$   | Р <sub>ф</sub> і Q <sub>ф</sub> – фактичні ціни та кількість товару і; P <sub>п</sub> – планова ціна товару і; n – кількість товарів.   |
| Валютна ефективність експорту<br>Якщо значення показника перевищує обернене значення курсу національної валюти – ЗЕД є ефективною. | $E_{\epsilon.\epsilon.} = \frac{\sum_{i=1}^m \Pi_{\epsilon.\epsilon.} * Q_{\epsilon}}{\sum_{i=1}^m B_{\epsilon} * Q_{\epsilon}}$ | Цв.е.–валютна ціна і-того товару на експорт; Q <sub>е</sub> – обсяг експорту і-того товару; В <sub>е</sub> – витрати на виробництво та реалізацію одиниці-того товару; m – кількість назв експортних товарів. |
| Валютна ефективність імпорту<br>Якщо значення показника перевищує значення курсу національної валюти – ЗЕД є ефективною.           | $E_{имп.}^{вал.} = \frac{\Pi_{имп.}}{B_{имп.}^{вал.}}$   | Ц <sub>імп</sub> –вартість одиниці імпортного товару; В <sub>імп вал</sub> – валютна ціна одиниці товару.   |
| Валютна ефективність експорту  | $E_{експ.}^{вал.} = \frac{\Pi_{експ.}^{вал.}}{B_{експ.}}$  | Ц <sub>експ вал</sub> – валютна ціна товару; В <sub>експ</sub> – витрати на виробництво та реалізацію одиниці товару.   |

Отже, методика оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства є ключовою частиною системи ухвалення рішень щодо ведення ЗЕД. Як зазначалося раніше, нині немає єдиного методу оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності промислового підприємства. Однак цей вид діяльності є одним із основних джерел доходу для компаній, які здійснюють експорт. В умовах жорсткої конкуренції на зовнішніх ринках, а також у ситуації економічних криз, правильна, достовірна оцінка ефективності зовнішньоекономічної діяльності дозволяє підвищити ефективність діяльності всього підприємства в цілому, а також застрахувати його від ризиків втрати доходів.

#### Список використаних джерел:

1. Магістерська дисертація. 2017. URL: [https://elar.urfu.ru/bitstream/10995/50419/1/m\\_th\\_a.a.panachev%20\\_2017.pdf](https://elar.urfu.ru/bitstream/10995/50419/1/m_th_a.a.panachev%20_2017.pdf).
2. Оцінка ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/09/255.pdf>.
3. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України // Відом. Верхов. Ради України. — 1991. — № 29. — Ст. 377
4. Сторчак К.В. Магістерська дисертація. 2020. URL: [http://ela.kpi.ua:8080/bitstream/123456789/38532/1/Storchak\\_magistr.pdf](http://ela.kpi.ua:8080/bitstream/123456789/38532/1/Storchak_magistr.pdf).

*Оксана Маковоз, д-р екон.наук, доцент  
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», м. Харків*

## **ТЕХНОЛОГІЇ БЛОКЧЕЙН У ФІНАНСОВОМУ ПЛАНУВАННІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Актуальність впровадження інноваційних технологій в процеси планування фінансової діяльності підприємства полягає в тому, що в умовах сучасного мінливого бізнес-середовища жодне підприємство не може працювати прибутково без ретельно опрацьованого плану. Фінансове планування їх діяльності набуває все більшого значення в умовах швидких змін у середовищі VUCA-світу. Чим більш динамічним та невизначеним стає зовнішнє середовище підприємства, тим більше порядку має бути на самому підприємстві, тим більше уваги слід приділяти розробці стратегій та оперативних дій для їх реалізації.

На жаль, в даний час більшість бізнес-одиниць не мають належного фінансового планування, і менеджери вирішують організувати фінансово-економічну діяльність без урахування відповідних розрахунків на інтуїтивно зрозумілому рівні. Зазначене демонструє потреби бізнесу в розробці універсального інструментарію фінансового планування, який відповідає сучасним викликам бізнес-середовища. Зрозуміло, що саме інноваційні цифрові досягнення та використання передового досвіду світу можуть перетворити фінансове планування та процес фінансового планування в науково обґрунтований процес. До вирішення завдань слід підходити цілісно, враховуючи вдосконалення систем управління комерційної компанії, активізацію всіх фінансових важелів для більш повного та ефективного використання потенціалу ресурсів компанії. Все більше практиків та науковців вважають, що технології блокчейн доцільно застосовувати в плануванні діяльності бізнес-одиниць.

Блокчейн (blockchain або block chain) – вибудований за певними правилами безперервний послідовний ланцюжок блоків, що містять інформацію. Найчастіше копії ланцюжків блоків зберігаються на безлічі різних комп'ютерів незалежно один від одного. Як публічний реєстр, що заснований на розподілених книгах обліку Blockchain надає кожному учаснику власну копію інформації, при цьому усі зміни відображаються в усіх копіях майже одночасно. Також важливо пам'ятати: Кожен окремий blockchain – це спільнота чи певна екосистема, або публічна, або приватна. Найрозповсюдженішою є модель публічного blockchain [1, с. 76]. Сьогодні, у епоху четвертої промислової революції, розвиток «розумних» технологій відбувається швидкими темпами. Не минули ці тенденції й економічну сферу, де діяльність суб'єктів господарювання характеризується глобальною автоматизацією процесів, впровадженням нових сучасних інструментів цифровізації бізнес-операцій, які трансформують діяльність підприємств у напрямі зростання гнучкості, пристосування до вимог ринку, якості, безпеки та ефективності. Окрім цього, застосування новітніх технологій – шлях до створення нових бізнес-можливостей, набуття беззаперечних конкурентних переваг.

Використовуючи блокчейн у процесі розрахункових транзакцій, підприємці можуть суттєво зменшити операційні витрати та збільшити обіговий капітал. Найперспективнішими для використання блокчейну є такі напрями:

- кредитування P2P (Peer-to-Peer);
- урегулювання спорів, керування замовленнями, просування товарів;
- бухгалтерський облік основних засобів та актів звірки.

Блокчейн-технологію переважна більшість науковців порівнюють із цифровою бухгалтерською книгою, яка може бути запрограмована для обліку всього, що має цінність. Де реєстр – це бухгалтерська книга, а окремий блок – це рядок. При цьому рядки зашифровані і записуються у суворій послідовності, де кожен наступний рядок містить інформацію про попередній. Окрім того, одночасно існує велика кількість копій такого реєстру або окремих

його частин, а нові записи вносяться одночасно в усі копії за згодою всіх або більшої частини власників реєстру.

Спочатку використання блокчейн було обмежено лише криптовалютами, зокрема з появою Етеріум, яка підтримує створення та виконання SMART-контрактів (невеликих комп'ютерних програм, які працюють на блокчейн), розробляються й досліджуються програми, що не стосуються криптовалют [2]. Крім того, блокчейн може забезпечити незмінний і прозорий цифровий запис транзакцій. Надання активу SMART властивостей дає змогу проводити операції з активом, не потребуючи наявності високого рівня довіри між учасниками угоди. За допомогою блокчейну можна трансформувати подекуди застарілі методи ведення бухгалтерського обліку, які використовуються на вітчизняних підприємствах. Серед найперспективніших напрямів впровадження блокчейну названо облік дебіторської й кредиторської заборгованості та її погашення, нарахування і сплати податків, оперативний облік і звітність, а також роботу з документами і їх зберігання. Використання блокчейну також дозволяє підприємству розширити доступ до фінансування і покращити довірчі відносини з комерційними й фінансовими партнерами. Блокчейн-технологія може стати рушійною силою у господарській системі світу, докорінно змінивши спосіб розрахунку між підприємствами, а також виступати у якості універсального розрахункового інструменту та її застосування в фінансовому плануванні.

#### Список використаних джерел:

1. Дубініна М. В., Сирцева С. В., Буганов О. В., Тусова Н. О. Blockchain-технологія як засіб трансформації бухгалтерського обліку. *Modern economics*. 2018. № 12. С. 75–80. Режим доступу: [http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE\\_FILE\\_DOWNLOAD=1&Image\\_file\\_name=PDF/modecon\\_2018\\_12\\_13.pdf](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/modecon_2018_12_13.pdf)
2. Lone A. H., Naaz R. Applicability of Blockchain smart contracts in securing
3. Internet and IoT: A systematic literature review. *Computer Science Review*. 2021. Т. 39. Р. 1-13.

*Валерія Мисько, студентка 5 курсу  
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород  
Науковий керівник: Варцаба В.І., д-р екон.наук, професор*

### **КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК ЧИННИК ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА**

В останні роки підприємницький сектор в Україні почав активно говорити про корпоративну соціальну відповідальність (КСВ). І це не дивно, адже саме за допомогою інструментів КСВ вітчизняні підприємства можуть підвищити власну конкурентоспроможність на світового ринку, а також утримувати сегменти внутрішнього національного ринку. Тому сьогодні актуальною є тема корпоративної соціальної відповідальності як необхідного елемента у формуванні стратегії підприємства.

Корпоративна соціальна відповідальність виступає концепцією, за якою підприємства в своїй діяльності враховують інтереси суспільства та несуть відповідальність перед зацікавленими сторонами соціуму. При цьому, ця діяльність несе суто добровільний характер, тобто підприємство добровільно приймає на себе зобов'язання щодо реалізації заходів, спрямованих на покращення ситуації у сферах, що безпосередньо не пов'язані з його комерційною діяльністю. Кожне підприємство при формуванні стратегічних напрямків визначає елементи соціальної відповідальності, необхідні для реалізації своїх інтересів та інтересів зацікавлених груп учасників (стейкхолдерів), що дозволить підвищити конкурентоспроможність та покращити результати фінансово-господарської діяльності. На жаль, соціальна відповідальність більшості українських підприємств носить несистемний,



ситуаційний характер. Має місце низький рівень усвідомлення доцільності включення СВБ у стратегію управління підприємством. Відповідно до розробленої «Стратегії сприяння розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні на період до 2030 року» [3] необхідність розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні зумовлена наступними чинниками: низьким рівнем корпоративної культури, що є одним із чинників фінансової та економічної неспроможності значної частки суб'єктів господарської діяльності, низьким рівнем усвідомлення суспільством ролі бізнесу.

Оскільки Україна вибрала пріоритетним напрямом євроінтеграцію, то український бізнес повинен орієнтуватися на європейські стандарти. У цьому контексті важливим є побудова стратегії діяльності з урахуванням політики корпоративної соціальної відповідальності, переважно на основі міжнародного стандарту ISO 26000 «Соціальна відповідальність» [1]. У ньому виокремлено основні сфери, на які рекомендується спрямовувати соціальну відповідальність підприємств, а саме: права людини, трудові відносини, навколишнє середовище, добросовісна ділова практика, питання, пов'язані зі споживачами, участь у житті суспільства та його розвиток.

Соціальна відповідальність вітчизняних підприємств, в першу чергу, полягає в максимально повній сплаті податків, дотримання законодавства про працю та охорону навколишнього середовища, в створенні робочих місць, в добродійних заходах. Всі ці заходи спрямовані на зовнішнє середовище підприємства. Серед ініціатив, які спрямовані на внутрішнє середовище, можна виділити наступні: підвищення продуктивності, поліпшення конкурентоспроможності, оптимізація витрат, реалізація стратегії подальшого розвитку, покращення іміджу, збільшення товарообігу та кількості споживачів. Більшість підприємств малого та середнього бізнесу більш увагу приділяють внутрішнім соціальним програмам, які спрямовані на своїх працівників [4, с. 120].

Згідно з дослідженням Центру «Розвиток КСВ», можна зазначити, що український бізнес реалізує значну кількість ініціатив і проєктів з корпоративної соціальної відповідальності. Серед найбільш поширених практик — освітні заходи з формування soft skills, навичок програмування; передання медичним закладам устаткування, ліків для лікування хворих дітей; програми стажування і працевлаштування молоді тощо. Переважна більшість практик спрямована на дітей і молодь, доволі значна частина — на співробітників. Відповідно, пріоритетними для українського бізнесу стали такі Цілі: «Якісна освіта», «Гідна праця та економічне зростання» та «Міцне здоров'я і благополуччя» [2].

Отже, в сучасних реаліях одним з найважливіших чинників економічного та соціального розвитку підприємства стає корпоративна соціальна відповідальність, яка не лише сприяє покращенню його іміджу, а й забезпечує довгострокову перевагу у конкурентному середовищі. Підприємства, які включають до своєї стратегії соціальну відповідальність, можуть розраховувати на більшу прихильність інвесторів, довіру з боку населення, органів влади та місцевого самоврядування. Внутрішні соціальні програми таких компаній виступають потужним фактором мотивації та лояльного ставлення до їхніх працівників.

#### **Список використаних джерел:**

1. ISO 26000 «Соціальна відповідальність». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.iso.org/ru/iso-26000-social-responsibility.html>
2. Внесок українського бізнесу в реалізацію Україною Цілей сталого розвитку 2016-2020 р.р. [Електронний ресурс]. CSR Ukraine / Дослідження. – Режим доступу: <https://csr-ukraine.org/wp-content/uploads/2020/12/Vpliv-biznesu-na-CSR.pdf>
3. Концепція реалізації державної політики у сфері сприяння розвитку соціально відповідального бізнесу в Україні на період до 2030 року від 24.01.2020 № 66-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/66-2020-p>
4. Корпоративна соціальна відповідальність як складник стратегії розвитку бізнесу на вітчизняних підприємствах. Ровенська В. В., Кошова В. Ю., Вержбицький М. І. / Економіка та управління підприємствами. - № 5(73), 2019 – с. 117 – 122.

*Тетяна Пальчевська, спеціаліст вищої категорії, викладач-методист  
Київського професійно-педагогічного  
фахового коледжу імені Антона Макаренка, м. Київ*

## **РИНКОВИЙ МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.**

За сучасних умов економічної та господарської самостійності підприємств, ефективне фінансування їх діяльності становить вагомий передумову для забезпечення сталого розвитку та стійкості функціонування. Завдання забезпечення ефективності фінансування вирішується через механізм управління фінансовими ресурсами, що і надає особливої актуальності науковим пошукам у визначеній сфері.

Фінансові ресурси значною мірою характеризують фінансовий потенціал, а саме – можливості підприємства щодо здійснення витрат з метою отримання доходу. У комплексі з трудовими та матеріальними ресурсами, фінансові становлять важливу складову ресурсного забезпечення підприємств. Управління фінансовими ресурсами є дієвим інструментом підвищення ефективності господарювання, оскільки передбачає вирішення як тактичних, так і стратегічних завдань, що формують потенціал розвитку будь-якого підприємства.

З метою реалізації процесу управління фінансами підприємств використовується фінансовий механізм. Серед розмаїття визначень і підходів вчених та практиків до поняття фінансовий механізм на увагу заслуговують два розуміння його суті.

Перший підхід полягає в тому, що під фінансовим механізмом розуміють функціонування безпосередньо фінансів підприємств. Такий підхід до визначення фінансового механізму відображає внутрішню організацію функціонування підприємств.

Другий підхід полягає в тому, що його розуміють як сукупність методів, форм, інструментів, прийомів, важелів впливу на стан і розвиток підприємства. Цей підхід відображає зовнішню дію функціонування підприємства, характеризує фінанси як вирішальний фактор впливу апарату управління на економічний стан підприємства.

Фінансовий механізм ефективно впливає на соціально-економічний розвиток у тому випадку, якщо вдається органічно пов'язати економічні інтереси різних суб'єктів господарювання, порядок формування фінансових ресурсів, умови, принципи і методи утворення грошових фондів і напрями їх використання.

Правильне розуміння взаємодії науки про фінанси з наукою про управління дозволяє при характеристиці фінансового механізму застосовувати системний підхід. Цей підхід до управління фінансами припускає розробку цілей і завдань, що стоять перед фінансовою системою, виходячи з всебічного аналізу об'єктивних потреб виробництва й перспектив фінансової політики. Системний підхід в управлінні фінансами повинен визначити оптимальні для конкретного етапу розвитку економіки засоби і способи досягнення вказаної мети і завдань. Зокрема, це повинно виявлятися у вдосконаленні структури органів управління фінансами, скороченні адміністративних витрат на персонал, усуненні дублювання в адмініструванні, ліквідації суперечностей в характері впливу окремих фінансових методів на економічне зростання. Висуваються також нові вимоги до осмислення фінансових категорій, які повинні служити формуванню нового фінансового механізму як на мікрорівні, так і на макрорівні.

Істотною стороною системного підходу до розуміння сутності фінансового механізму є обов'язкове розділення системи на дві частини: підсистему, що управляє, і підсистему керовану. Підсистема, що управляє, – суб'єкт управління фінансами, або власне фінансовий механізм. Підсистема, що керує, є складним багаторівневим елементом зі своєю ієрархією та організацією, сукупністю прямих і непрямих методів впливу, що передбачає не тільки координацію дій на всіх рівнях, але й узгодження загальних цілей управління як неодмінної умови ефективного функціонування фінансового механізму. Під ефективністю фінансового

механізму розуміється здатність розширеного відтворення фінансових ресурсів, що є матеріальною основою існування держави і суб'єктів господарювання. Водночас фінанси за сутністю не тільки засіб управління, але й об'єкт управління, тобто керована система.

Організаційна структура системи управління фінансами підприємства (суб'єкти управління), а також її кадровий склад можуть бути побудовані різними способами залежно від розмірів підприємства і виду його діяльності. Для великої компанії найбільш характерне відокремлення спеціальної служби, керованої віце-президентом з фінансів (фінансовим директором), що, як правило, включає бухгалтерію і фінансовий відділ. Управління фінансовими ресурсами фірми, через багатоваріантність його прояву, на практиці неможливо здійснювати без професійної організації цієї роботи. Водночас керівнику підприємства варто взяти до уваги, що не завжди гарний бухгалтер є одночасно гарним фінансистом. Управління фінансовими ресурсами може бути спрямоване на досягнення таких цілей: виживання фірми в умовах конкурентної боротьби; уникнення банкрутства і великих фінансових невдач; лідерство в боротьбі з конкурентами; збільшення ринкової вартості фірми; досягнення прийнятних темпів зростання економічного потенціалу фірми; зростання обсягів виробництва та реалізації; збільшення прибутку; зменшення витрат; забезпечення рентабельної діяльності тощо [2].

#### **Список використаних джерел:**

1. Бердинець І. Фінансовий менеджмент у малому бізнесі: навч. посіб. Київ: Центр уч. л-ри, 2016. 352 с.
2. Вінц Ю.О. Удосконалення управління фінансовими ресурсами підприємства / Ю.О. Вінц // Держава та регіони. – 2007. – № 10. – С. 55–59.
3. Давиденко Н. М. Організаційне забезпечення фінансового менеджменту на підприємстві. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. 2017. Т. 1, № 1 (49). С. 248–252.
4. Кнейслер О. В., Квасовський О. Р., Ніпаліді О. Ю. Фінансовий менеджмент: підручник. Тернопіль: Економічна думка, 2018. 482 с.

*Яна Попфалуші, студентка 5-го курсу  
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород  
Науковий керівник: Варцаба В.І., д-р екон.наук, професор*

### **КРИТЕРІЇ ТА МЕТОДИ ОЦІНКИ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ**

Вітчизняні компанії з кожним роком нарощують ступінь інтеграції у глобальні економічні процеси, що змушує їх рухатися шляхом збільшення корпоративної прозорості, соціальної відповідальності та ефективності. Ідеї соціальної справедливості, рівності та відповідальності традиційно є дуже популярними у країнах.

Концепція корпоративної соціальної відповідальності (далі – КСВ) виступає засобом соціального позиціонування, відкриває можливість широко заявити про себе в суспільстві, просунути власні цінності, позиціонуючись як надійний роботодавець і прогресивна компанія.

У країнах Європи КСВ давно є невід'ємною частиною як наднаціональної, так і національної політики. Однак, починаючи з 90-х років минулого століття, підходи та саме розуміння КСВ помітно змінилися. До цього часу у більшості європейських країн держава, керуючись принципами концепції «держави загального добробуту», встановлювала норми захисту прав працівників, охорони праці та довкілля, соціального забезпечення тощо. Крім того, дотримання бізнесом цих норм було обов'язковим. З одного боку, це призвело до багатьох позитивних змін у рівні та якості життя. Проте з іншого боку, знищувало всі

стимули для бізнесу добровільно брати на себе якусь додаткову соціальну відповідальність, що підірвало основний принцип КСВ – виключно добровільний характер програм. Тим не менше, поступово під впливом екологічних і корпоративних скандалів, що почастишали, пов'язаних з найбільшими ТНК, і в умовах посилення конкуренції європейський бізнес все активніше втягувався в КСВ у сучасному розумінні цього поняття. Спочатку КСВ зводилася до обов'язку підприємства вкладати частину прибутку на соціальні та екологічні проекти. Однак поступово відбувся відхід від такого вузького розуміння, щорічні звіти з КСВ та сталого розвитку стали невід'ємною частиною системи управління та звітності, принципи КСВ стали частиною загального менеджменту компаній. Таким чином, як і багато процесів у ЄС, сучасна система КСВ стала результатом спільних зусиль бізнесу та наднаціональних інтеграційних інститутів.

За умов інтеграційних процесів значно зростає соціальна відповідальність вітчизняних підприємств з тим, що КСО підприємств є необхідною складовою успішного соціального розвитку та важливою умовою конструктивної взаємодії бізнесу, суспільства, держави. В основі механізму формування соціальної зрілості суб'єктів господарювання лежить ступінь сформованості їхньої соціальної відповідальності. Саме її розвиток виступає як показник, наявність якого дозволяє забезпечити і економічну ефективність організації, та її соціальний розвиток [1].

У міжнародному розумінні КСВ бізнесу трактується як добровільний внесок бізнесу в розвиток суспільства в соціальній, економічній та екологічній сферах, пов'язаний безпосередньо з основною діяльністю компанії та виходить за межі певного законом мінімуму.

Реалізуючи економічний аспект своєї діяльності (отримання прибутку), підприємство повинно частково розподіляти отриманий економічний ефект неекономічними каналами середовища. Така неекономічна відповідальність підприємства частково наділяє її неекономічною владою, яку суб'єкт господарювання може втратити у разі відмови від неекономічної відповідальності.

Визначення комплексного показника КСО підприємства дає можливість визначити рівень його розвитку у таких сферах, як економічна, екологічна, соціально-трудова та нормативно-правова тощо, а також визначити напрямок покращення діяльності підприємства для підвищення комплексного показника соціальної відповідальності [2].

На сьогоднішній день у закордонній практиці відомо досить багато методів для оцінки КСО. Серед найбільш відомих є наступні, що представлені в таблиці 1.

Існуючі методи оцінки КСВ можна поділити на три групи:

1) роботи, в яких специфікуються та описуються деякі методи оцінки, що не тестуються на практиці;

2) емпіричні дослідження, головна мета яких – пошук кореляційного взаємозв'язку між реалізацією КСВ та фінансовими показниками фірми;

3) практичні інструменти оцінки КСВ (стандарти соціальної звітності, індекси та рейтинги, методології самооцінки у відносинах поведінки організації тощо) [2].

Таким чином, на сьогоднішній день існує три основні підходи до формування методик оцінки КСВ.

Розробка практичних інструментів і емпіричні дослідження, що проводяться, мають взаємний вплив. При проведенні емпіричних досліджень проводиться запозичення методологій оцінки для аналізу та порівняння компаній з інструментами оцінки КСВ, що використовуються компаніями, а при розробці практичних інструментів використовуються результати емпіричних досліджень компаній для складання рейтингів.

**Методи оцінки КСВ**

| Метод   | Основні показники оцінки  | Характеристики   |
|---|---|--|
| Індекс Мілтона-Московиця (Milton Moskowitz)   | Індексний, експертний метод. Реалізується у вигляді угруповання низки підприємств.  | Дозволяє оцінити ступінь КСВ компанії, а також може бути індикатором ефективної реалізації КСВ як з боку суспільства і компанії. Проте оцінити ефективність реалізації КСВ компанією як таку, даний метод не дозволяє.   |
| Метод, запропонований London Benchmarking Group.LBG.  | Матричний метод. Пропонована в даному методі матриця дозволяє поставити поруч і наочно порівняти ресурсний вклад (input), безпосередні результати, створені продукти (output) та соціальний ефект (impact). | Дозволяє оцінити ступінь впливу корпоративних інвестицій, що проводяться компанією, на місцеве співтовариство; дозволяє наочно відобразити досягнуті результати того чи іншого проекту   |
| The index of Corporate Social Responsibility from the Kanjia-Choprab Corporate Social Responsibility Model. | Індексний поросний метод  | Дозволяє оцінити ступінь КСВ компанії, а також відобразити її досягнення у таких напрямках: соціальна звітність та соціальні інвестиції; етика та людські ресурси; корпоративне управління та економічна відповідальність; захист екології та стійкість.   |
| Asset 4. Thompson Reuters   | Індексний метод. Розрахунки здійснюються за більш ніж 250 показниками KPIs та 750 спеціальними пунктами. Інформація щодо методики проведення розрахунків є закритою, а доступ до інформації платний.        | Дозволяє оцінити залученість компанії до реалізації корпоративної соціальної відповідальності, ступінь КСВ, яку приймає компанія, успіхи компанії у реалізації КСВ. Є певним індикатором, який показує, чи досягла компанія значних результатів у побудованій нею стратегії реалізації відповідальності. |

\*Джерело: складено за [3; 4; 5; 6]

Отже, на сьогоднішній день існує явна потреба у оцінці КСВ з боку бізнесу, адже він приймає на себе особливі зобов'язання перед суспільством та зацікавленими сторонами в рамках реалізації яких він здійснює соціальні та екологічні програми, публікує нефінансову звітність, займається самооцінкою на відповідність міжнародним стандартам у сфері КСВ, оцінкою ступеня задоволеності зацікавлених сторін та сумлінності контрагентів, бере участь у різних рейтингах та конкурсах. Така оцінка є необхідною за умов інтеграційний процесів підприємств.

**Список використаних джерел:**

1. Колот А.М. Корпоративна соціальна відповідальність: сучасна філософія, проблеми засвоєння. Економіка України. 2014. № 3 (628). С. 70–81.
2. Куцик В.І., Мойсеєнко І.В. Методичні основи оцінювання соціальної відповідальності підприємства. Сталий розвиток економіки, 2018. №3. С. 95–97.
3. Investopedia. URL: [http://www.investopedia.com/terms/d/domini\\_400.asp](http://www.investopedia.com/terms/d/domini_400.asp)
4. Lloyd Jon. Making an impact through community investment. LBG, 20.05.2016. URL:<http://www.donorsforum.ru/wp-content/uploads/2016/05/LBG-and-making-an-impact-through-community-investment.pdf>

5. Ondieki D.O. The relationship between corporate social responsibility practices and financial performance of firms in the commercial and services sector at the Nairobi securities exchange. URL: <http://erepository.uonbi.ac.ke/bitstream/handle>

6. Thompson Reuters. URL: <http://www.trcri.com/index.php?page=asset4>

*Неля Проскуріна, д-р екон.наук, професор,  
Ганна Смурова, студентка  
Запорізький національний університет, м. Запоріжжя*

## **ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: ОБІКОВО-АНАЛІТИЧНІ АСПЕКТИ**

Формування фінансових результатів – це процес отримання прибутку або збитку, регульований нормативно-правовими актами, який здійснюється промисловим підприємством з метою визначення у вартісному вираженні результатів фінансових операцій. та господарської діяльності підприємства за певний період [1].

Відповідно до процедури розрахунку, рівень видатків впливає на розмір фінансового результату, у порівнянні з отриманими доходами вони дають підстави стверджувати, що підприємство є прибутковим або збитковим. Оскільки прибуток (збиток) є інтегральним показником, на нього впливають зовнішні (макроекономічні) та внутрішні (мікроекономічні) фактори.

З метою формування достовірних даних у частині фінансових результатів будівельних підприємств та належного їх представлення у різних видах і формах звітності виникає потреба у проведенні правильної класифікації. Класифікація – це не суто теоретичне поняття. Вдале її виокремлення може бути корисним для практичних цілей [3].

Фінансові результати згідно НП(С)БО 3 класифікуються на:

- фінансові результати від операційної діяльності;
- фінансові результати від інвестиційної діяльності;
- фінансові результати від фінансової діяльності;
- фінансові результати від надзвичайних подій [2].

Виходячи з цієї класифікації, прибуток (збиток) доречно також класифікувати від операційної, інвестиційної, фінансової діяльності та надзвичайних подій.

Для узагальнення інформації про фінансові результати підприємства від звичайної діяльності та надзвичайних подій визначено рахунок 79 "Фінансові результати", який по відношенню до балансу є пасивним і використовується для запису порівняння доходів і витрат за період діяльності підприємства.

Фінансові результати поділяються, насамперед, за видами діяльності, з яких вони виникають, а саме: на доходи (збитки) від звичайної діяльності та надзвичайних подій.

Під звичайною розуміють будь-яку діяльність підприємства, а також операції, які її забезпечують або виникають внаслідок її здійснення. До надзвичайної відносять такі операції або події, які відрізняються від звичайної діяльності, не відбуваються часто або регулярно (стихійне лихо, пожежа тощо). Звичайна діяльність поділяється на операційну та іншу звичайну (фінансову та інвестиційну). Операційна діяльність – це основна діяльність підприємства, також інші види діяльності, що не є інвестиційними або фінансовими [4].

В умовах невизначеності та ризику підвищується значення системності аналізу фінансових результатів, так як саме на основі його підприємство своєчасно виявляє резерви збільшення операційного прибутку та рентабельності, підвищення прибутковості бізнес-процесів.

Інформацію, яка використовується для аналізу фінансових результатів підприємства, залежно від її наявності, можна поділити на відкриту та закрити. Інформація, що міститься у фінансовій та статистичній звітності, виходить за межі підприємства, тому є

загальнодоступною. З точки зору інформативності найбільш вагомим джерелом інформації для проведення експрес-аналізу фінансових результатів підприємства є складова фінансової звітності – звіт про фінансові результати (Ф. № 2). Для більш глибокого аналізу, звичайно, необхідні дані бухгалтерського обліку.

Управлінський персонал кожного підприємства на рівні внутрішніх регламентів визначає склад планових та прогнозних показників ефективності діяльності за періодами їх подання; норми, стандарти, ліміти та тарифи, систему оцінки фінансово-господарської діяльності та її внутрішнього регулювання. Ця інформація становить комерційну таємницю, а іноді навіть «ноу-хау». Відповідно до чинного законодавства, підприємство має право визнавати таку інформацію як конфіденційною [5].

Визначаючи кількість, структуру та якість інформації та аналітичного забезпечення, слід зосередитися на якісних характеристиках облікової, планувальної, нормативної, довідкової, звітної та статистичної інформації та інших типах інформації, як їх традиційного значущого визнання відповідно до умови виникнення, ринкові відносини зазнають значних змін.

#### **Список використаних джерел:**

1. Гетман А.А., Шаповал В.М. Економіка підприємства: навч. посіб. 2-ге вид., Київ: Центр навчальної літератури, 2010, 488 с.
2. Звіт про фінансові результати: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3, затв. наказом МФУ від 21.06.1990 р № 397/3690. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0397-99#Text>
3. Павелко О.В. Класифікація фінансових результатів будівельних підприємств: теоретичні аспекти. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/01/122.pdf>
4. Плаксієнко В.Я., Дацій О.І. Методика визначення фінансових результатів та відображення їх в обліку. URL: <http://magazine.faaf.org.ua/metodika-viznachennya-finansovih-rezultatuv-ta-vidobrazhennya-ih-v-obliku.html>
5. Швіданенко Г. А., Теплюк М. А., Указ І. І. Забезпечення конкурентних переваг у контексті створення портфеля ресурсів підприємства. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/12.1/236.pdf>.

*Крістіна Сугоконь, студентка 2-го курсу магістратури  
ДВНЗ “Ужгородський національний університет”, м. Ужгород  
Науковий керівник: Чубар О.Г., канд.екон.наук, доцент*

### **ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ ПОНЯТТЯ “ОБОРОТНІ КОШТИ”**

Кожне підприємство для забезпечення неперервності процесу виробництва і реалізації продукції повинно мати у розпорядженні певний запас сировини, матеріалів, напівфабрикатів, палива, тари тощо. Для створення необхідного обсягу запасів підприємство авансує (вкладає) грошові кошти, які називаються оборотними.

Розглянемо деякі підходи вітчизняних та зарубіжних науковців до визначення оборотних коштів.

Перша група економістів визначає оборотні кошти як грошові засоби, авансовані для формування оборотних виробничих фондів і фондів обігу для забезпечення безперервного виробництва і реалізації виробленої продукції.

На думку Азаренкової Г. М., Журавель Т. М., Михайленка Р. М., оборотні засоби – це грошові ресурси, які вкладено в оборотні засоби і фонди обігу для забезпечення безперервного виробництва та реалізації виготовленої продукції, які беруть участь у виробничому процесі один раз і повністю переносять свою вартість на собівартість продукції [1, с. 129]. Брігхем Є.Ф. трактує оборотний капітал як інвестицію фірми у короткострокові активи – готівку, ліквідні цінні папери, товарно-матеріальні запаси і рахунки дебіторських заборгованостей [5, с.115]. Василик О. Д. вважає, що обігові кошти – це «грошові засоби,

авансовані в оборотні виробничі фонди і фонди обігу» [6, с. 246]. Примак Т.О. зазначає, що оборотні кошти – сукупність грошових засобів підприємства, необхідних для формування та забезпечення кругообігу виробничих оборотних фондів та фондів обігу. [11, с.155]

Друга група економістів розглядають оборотний капітал як авансовану вартість.

Колектив науковців – Білик М.Д. Павловська О.В., Питуляк Н.М., Невмержицька Н.Ю. – подає таке визначення: «...оборотні активи виробничого підприємства – група мобільних активів із періодом використання до одного року, що безпосередньо обслуговують операційну діяльність підприємства і внаслідок високого рівня їхньої ліквідності мають забезпечувати його платоспроможність за поточними фінансовими зобов'язаннями» [3, с.115]. Поддєрьогін А. М. трактує «оборотний капітал як кошти, авансовані в оборотні виробничі фонди і фонди обігу для забезпечення безперервності процесу виробництва, реалізації продукції та отримання прибутку» [12, с. 159]. Калина А. В., Котвицький А. А. вважають, що оборотні кошти – це кошти, авансовані для формування виробничих запасів, незавершеного виробництва, залишків готової продукції та інших предметів праці, потрібних для підтримування безперервності виробничої діяльності [10, с. 159]. Американські вчені Ченг Ф. Лі та Фіннерті Джозеф І. використовують термін «оборотний капітал», під яким розуміють виражені в доларах поточні активи організації, які включають грошові кошти, цінні папери, що легко реалізуються, товарно-матеріальні запаси та дебіторську заборгованість [14, с. 479].

Третя група економістів визначають оборотний капітал як мобільні активи, які використовуються і реалізуються підприємством протягом року або операційного циклу. Так, Бланк І. О. визначає оборотні активи як сукупність майнових цінностей підприємства, що обслуговують поточний господарський процес і повністю споживаються протягом одного операційного циклу [4, с. 62]. Бердар М. М. зазначає, що оборотні активи – це грошові кошти та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи підприємства, призначені для реалізації або споживання протягом операційного циклу чи протягом 12 місяців із дати складання балансу. У виробничій сфері оборотні активи авансуються в оборотні виробничі фонди і фонди обігу [2, с. 175].

Гриньова В. М., Коюда В. О. [8] вказують, що оборотний капітал – це кошти, що обслуговують процес господарської діяльності, які беруть участь одночасно і в процесі виробництва, і в процесі реалізації продукції.

Загоруйко С.В. [9, с.65] наводить таке розуміння «оборотного капіталу»: Оборотний капітал – це кошти, вкладені в активи, величина яких повинна забезпечувати досягнення ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості, ділової активності і рентабельності, а також характеризують сукупність майнових цінностей підприємства, що обслуговують поточну виробничо-господарську діяльність, величина яких визначається її масштабом і характером, тривалістю і специфікою виробничого циклу, станом основних фондів підприємства, його взаєминами з контрагентами (внутрішні фактори), а також макроекономічними (зовнішніми) параметрами.

Розглянувши позиції деяких авторів щодо трактування оборотного капіталу, перейдемо до визначення цього поняття у нормативних актах України. Так, у Господарському кодексі України (ст. 139) наведено таке визначення: оборотними засобами є сировина, паливо, матеріали, малоцінні предмети та предмети, що швидко зношуються, інше майно виробничого і невиробничого призначення, що віднесено законодавством до оборотних засобів [7]. Згідно Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" [11] оборотні активи – це грошові кошти та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу.

Проаналізувавши підходи вітчизняних та зарубіжних вчених можна дійти висновку, що оборотні кошти визначають як грошові засоби, авансовані для формування оборотних виробничих фондів і фондів обігу для забезпечення безперервного виробництва і реалізації



виробленої продукції; як авансовану вартість; як мобільні активи, які використовуються і реалізуються підприємством протягом року або операційного циклу.

**Список використаних джерел:**

1. Азаренкова Г. М. Журавель Т. М., Михайленко Р. М. Фінанси підприємств: навч. посібник [для самост. вивч. дисц-ни]. 3-тє вид., виправл. і доп. К.: Знання-Прес, 2009. 299 с.
2. Бердар М. М. Фінанси підприємств. Навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2010. 352 с.
3. Білик М.Д. Павловська О.В., Притуляк Н.М., Невмержицька Н.Ю. Фінансовий аналіз: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2005. 592 с.
4. Бланк И. А. Управление активами и капиталом предприятия. К.: Ника-центр, Эльга, 2003. 448 с
5. Бригхем Ю., Эрхардт М. Финансовый менеджмент. Пер. с англ. под ред. к. э. н. Е. А. Дорофеева. СПб.: Питер, 2009. 960 с: ил.
6. Василик О. Д. Теорія фінансів: підручник. К.: НІОС, 2000. 416 с.
7. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. №436-IV (зі змінами). URL: [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page\\_1](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page_1)
8. Гриньова В. М., Коюда В. О. Фінанси підприємств : навч. посіб. 2-ге вид., перероб. і допов. К. : Знання-Прес, 2004. – 424 с
9. Загоруйко С.В. Теоретичні аспекти визначення сутності оборотного капіталу. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. № 3(43), 2 т., 2018. С.62-65
10. Калина А. В. Економіка підприємства : навч. посіб. / А. В. Калина, А. А. Котвицький. – К. : Знання України, 2007. – 324 с.
11. Наказ Міністерства фінансів України Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 “загальні вимоги до фінансової звітності” від 07.02.2013 №73. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>
12. Поддєрьогін А. М. Буряк Л. Д., Нам Г. Г. та ін. Фінанси підприємств/ керівник авт. кол. і наук. ред. А. М. Поддєрьогін. 3-тє вид., перероб. та доп. К.: КНЕУ, 2000. 460 с.
13. Примак Т. О. Економіка підприємства : навч. посіб. 4-тє вид., стер. К. : Вікар, 2006. 219 с.
14. Ченг Ф. Ли. Финнерти Джозеф И. Финансы корпораций: теория, методы и практика. М.: ИНФРА-М, 2000. 685 с.

*Сергій Ткаченко, д-р екон.наук, професор  
Вищий навчальний заклад «Міжнародний технологічний університет  
«Миколаївська політехніка», місто Миколаїв*

## ГЕНЕРАЦІЯ ОПЕРАТОРНОЇ ЦІЛІ ПЛАНУВАННЯ

Здійснення якісних взаємозв'язків процесів регулювання господарською діяльністю вимагає, щоб створені на підприємствах промисловості системи контролю охоплювали усі без виключення функції квестури та забезпечували б повну замкненість функціонального контуру координування підприємствами.

До функцій, на які повинне бути звернено особливу увагу як розробників систем регулювання підприємствами, так і робітників промисловості, належить планування, яке виступає основою для прийняття адміністративних рішень на усіх рівнях координування виробничо-господарською діяльністю підприємства.

Практичний досвід та виконання наукових досліджень переконливо доказують, що успішне вирішення проблеми упровадження такої важливої функції господарювання, як планування, можливе тільки за умовою створення і розвитку у діючих та запроєктованих системах контролю підприємствами промисловості самостійної функціональної підсистеми планування. Виділення планування у самостійну підсистему системи регулювання

промисловим підприємством продиктоване, із одного боку, самотійною роллю і значенням цієї функції у координуванні та, із іншої, - впливає із загальносистемних аспектів цієї проблематики: підсистема має свої цілі і критерії оцінки якості функціонування; щільні взаємозв'язки планування із іншими функціями господарювання надають можливість розглядати його як органічну частину системи контролю у цілому, тобто як підсистему значно більш великої системи.

Проектування у системі регулювання підприємством функціональної підсистеми планування дуже складна та трудомістка робота, яка потребує цільового вирішення цілого ряду питань теоретичного і практичного характеру.

Зокрема, на наш погляд, у першу чергу повинні бути обрані науково обґрунтовані проектні рішення за цілим комплексом загальносистемних питань, які безпосередньо стосуються функціональної структури функції (підсистеми) господарювання, характеру її внутрішніх та зовнішніх зв'язків, взаємодії і взаємозалежності її функціональних та таких, які забезпечують цілі частин й ін.

Необхідно створювати і удосконалювати теоретико-методологічне забезпечення підсистеми, яке багато у чому визначає склад та зміст проектних рішень за іншими видами забезпечення. Теоретико-методологічні матеріали із планування повинні бути зорієнтовані на сучасні умови господарського розвитку і урахувати вимоги, які висуваються до обробки інформації (даних).

Важливим питанням виступає створення інформаційного забезпечення підсистеми. Для цього повинні бути досліджені залежності семантичних характеристик планової інформації від структури прийнятих на підприємствах господарських рішень, обґрунтовані конкретні форми та масиви інформації і ін.

Упровадження планування пов'язане також із вирішенням комплексу питань організаційного забезпечення. Створення організаційного забезпечення підсистеми означає як розмежування функцій, так й більш чітко визначення функцій та завдань адміністративного персоналу, а у ряді випадків і удосконалення організаційних схем органів контролю, які виконують планові функції. Вже на цьому етапі очевидна доцільність виділення із кількості структурних ланок промислового підприємства, які займаються плануванням, провідного структурного підрозділу, яке б визначало теоретико-методологічні принципи планування, його організацію на підприємстві, напрямки розвитку планування у сучасних ринкових умовах системи регулювання підприємством.

Наведений перелік питань, які вирішують при проектуванні у системі квестури підприємством підсистеми планування, далеко не повний. Можливо назвати застосування індустріальних методів створення підсистеми, підготовки кадрів фахівців та цілий ряд інших питань, вирішення яких не менш актуальне.

Створення у системах господарювання підприємствами функціональної підсистеми планування істотно зменшує трудомісткість логічних розрахунків, підвищуючи при цьому якість і продуктивність регулювання за рахунок досягнення досить високої зведеної та оперативності планових алгоритмів, ін.

*Еріка Тюк, студентка 1-го курсу магістратури  
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород  
Науковий керівник: Варцаба В.І., д-р екон.наук, професор*

## **КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ**

У період сьогодення все більшій увазі підприємств зазнає корпоративна соціальна відповідальність, як важливий чинник здійснення господарської діяльності, адже багато

науковців розглядають соціальну відповідальність як критерій конкурентоспроможності підприємства.

Сутність корпоративної соціальної відповідальності (далі – КСВ) є досить неоднозначною і постійно трансформується у зв'язку з розвитком суспільних відносин. Кожен із таких соціальних суб'єктів як держава, суспільство, бізнес та покупець сприймають твердження КСВ по-своєму.

Так, можна вказати, що КСВ виступає певним добровільним зобов'язанням будь-якої організації задля забезпечення добробуту населення. Це відповідальність тих, хто приймає бізнес-рішення, перед тими, на кого ці рішення скеровано [1, с.7]. Варто також зазначити, що будь-яке підприємство має на меті отримання прибутку, проте отримання такого прибутку можливе лише за умови збільшення соціального ефекту. Це означає те, що підприємство виготовляє таку продукцію чи надає такі послуги, які є затребуваними в суспільстві, тобто те, що в даний період необхідно суспільству. Тому застосування концепції КСВ є дуже важливим. Така діяльність компанії призводить до збільшення соціального ефекту, а також певним чином забезпечує її конкурентне становище.

Звісно ж, деякі витрати на впровадження концепції КСВ певним чином знижують прибуток компанії в момент впровадження такої ідеї, що може засмутити акціонерів компанії. Проте, в довгостроковій перспективі такі витрати можуть підвищити прибуток, а отже і конкурентоспроможність в цілому. Це має прояв в отриманні досить високого відсотку кваліфікаційних працівників, витративши певну частку прибутку на їх навчання, та в підвищенні продуктивності праці, у зв'язку із здійсненням витрат на медичне страхування. Компанії, які використовують концепції КСВ збільшують свій імідж і тим самим приваблюють більше інвесторів та збільшують довіру населення щодо виробленої продукції чи наданих послуг.

Реалізація такої концепції призводить до ряду переваг для бізнесу та населення загалом (див. табл. 1).

Таблиця 1

### Позитивні моменти від впровадження КСВ

| Умова                                  | Характеристика  |
|--|---|
| Покращення позиції власників бізнесу   | Відбувається певний розвиток бізнесу, справедливо сплачуються всі види податків, діяльність бізнесу ведеться згідно чинного законодавства. Так, відповідальні компанії є набагато привабливішими для інвесторів.  |
| Покращення позиції співробітників      | Вчасна виплата заробітної плати працівникам керівниками, дотримання всіх прав людини та належних умов праці, забезпечення соціального захисту, надання можливості постійно підвищувати свій фах. Такі умови стимулюють працівників ефективно виконувати свої функції, що є важливим аспектом для керівництва, відповідно до чого можливе залучення більшої кількості робочої сили.  |
| Покращення позиції споживачів          | Споживачі конкретної продукції чи послуги можуть бути впевненими щодо збереження свого здоров'я, оскільки виробник зобов'язується виробляти та пропонувати на ринку якісні товари та послуги, встановлюючи на них справедливі ціни, а також висвітлювати всю наявну правдиву інформацію щодо них.   |
| Зміцнення екологічної ситуації         | Компанії намагаються здійснювати свою діяльність не зашкоджуючи навколишньому середовищу, використовуючи екотехнології. Зокрема слідкують за викидами CO <sub>2</sub> , вдосконалюють практику енергозбереження та переробки матеріалів, підтримують стратегію сталого розвитку, а також силкуються поширювати всю можливу інформацію про екологічні та соціальні проблеми, сприяючи реалізації соціально відповідальної поведінки в повсякденному житті людей. |
| Зміцнення позицій ділового партнерства | КСВ сприяє встановленню міцних відносин з потенційними партнерами на взаємовигідних умовах, а саме на принципах добросовісного дотримання всіх ключових умов договорів, а також фінансової відповідальності щодо умов договорів та контрактів.  |

Аналізуючи вищенаведені чинники, можна зазначити, що КСВ підприємства полягає в його активній і планомірній участі в економічному, екологічному та соціальному розвитку суспільства, у співробітництві із зацікавленими сторонами [2]. Так, наскільки вдало соціальні партнери беруть участь у регулюванні соціально-трудова відносин, прямим чином залежить ступінь соціальної стійкості та досягнення ними високого рівня конкурентоспроможності [3, с. 5].

Отже, впровадження політики КСВ в операційну діяльність є досить рушійним мотивом для підвищення конкурентоспроможності підприємства. Така ідея виділяє ключові особливості підприємства з поміж інших, сприяючи підвищенню інтересу як постачальників, інвесторів так і населення, що в кінцевому випадку дозволяє суб'єкту господарювання підтримувати належний рівень конкурентоспроможності, варто лише мати високу усвідомленість та бути широко обізнаним зі складовими КСВ.

#### **Список використаних джерел:**

1. Колот А. М. Корпоративна соціальна відповідальність: еволюція та розвиток теоретичних поглядів / А. М. Колот // Економічна теорія – 2013. – № 4. – С. 5-26. URL: [http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE\\_FILE\\_DOWNLOAD=1&Image\\_file\\_name=PDF/ecte\\_2013\\_4\\_2.pdf](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/ecte_2013_4_2.pdf) (дата звернення: 09.11.2021).
2. Моїсеєнко Т. Є. Корпоративна соціальна відповідальність в забезпеченні конкурентоспроможності підприємства / Т. Є. Моїсеєнко, Я. В. Гарбарчук // Ефективна економіка. – 2012. – № 3. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=986> (дата звернення: 27.10.2021).
3. Шутаєва О. О. Соціальна відповідальність в досягненні конкурентоспроможності підприємства / О.О. Шутаєва // Культура народів Причорномор'я. – 2014. – № 273. – С. 73-78. URL: <https://cutt.ly/NRKCJYi> (дата звернення: 29.10.2021).

*Наталія Уварова, д-р юрид.наук, доцент  
Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ, м. Дніпро*

### **ПИТАННЯ ОПТИМІЗАЦІЇ САНКЦІЙ ЗА ПОРУШЕННЯ ВИМОГ ЗАКОНОДАВСТВА ПРО ПРАЦЮ**

Наближення національного законодавства до стандартів Європейського Союзу (далі – ЄС) вимагає від України посилення уваги до ефективності механізмів захисту прав людини. Значною мірою це стосується мінімізації правопорушень у трудовій сфері. Наведені правопорушення несуть подвійну небезпеку, адже стосуються як прав, свобод і законних інтересів учасників трудових правовідносин, так і справляють негативний вплив на економіку України. Одним із найбільш поширених засобів протидії правопорушенням лишається адміністративний примус, який сьогодні поступово втрачає здатність виступати інструментом правозастосування.

Питання полягає у тому, що адміністративна відповідальність за порушення законодавства про працю в Україні передбачена статтею 41 «Порушення вимог законодавства про працю та про охорону праці» Кодексу України про адміністративні правопорушення (далі – КУпАП) [1]. Відповідно, порушення вимог законодавства про працю мають прояв у наступному:

1) порушення встановлених термінів виплати пенсій, стипендій, заробітної плати, виплата їх не в повному обсязі, термін надання посадовими особами підприємств, установ, організацій незалежно від форми власності та фізичними особами – підприємцями працівникам, у тому числі колишнім, на їхню вимогу документів стосовно їх трудової діяльності на даному підприємстві, в установі, організації чи у фізичної особи – підприємця, необхідних для призначення пенсії (про стаж, заробітну плату тощо), визначеного Законом

Україні «Про звернення громадян», або наданні зазначених документів, що містять недостовірні дані, порушенні терміну проведення атестації робочих місць за умовами праці та порядку її проведення, а також інших порушеннях вимог законодавства про працю. Повторне вчинення зазначених дій або їх вчинення щодо неповнолітнього, вагітної жінки, самотнього батька, матері або особи, яка їх замінює і виховує дитину віком до 14 років або дитину з інвалідністю;

2) фактичний допуск працівника до роботи без оформлення трудового договору (контракту), допуску до роботи іноземця або особи без громадянства та осіб, стосовно яких прийнято рішення про оформлення документів для вирішення питання щодо надання статусу біженця, на умовах трудового договору (контракту) без дозволу на застосування праці іноземця або особи без громадянства. Повторне протягом року порушення;

3) порушення встановлених законом гарантій та пільг працівникам, які залучаються до виконання обов'язків, передбачених законами України «Про військовий обов'язок і військову службу», «Про альтернативну (невійськову) службу», «Про мобілізаційну підготовку та мобілізацію» [1].

Як бачимо, у всіх частинах наведеної статті відповідальність несуть спеціальні суб'єкти – посадові особи підприємств, установ і організацій незалежно від форми власності та фізичні особи – підприємці.

За всі види протиправних діянь, закріплених вказаною статтею КУпАП передбачено адміністративну відповідальність у вигляді штрафу, причому за одиницю його розрахунку приймається один неоподаткований мінімум доходів громадян (становить для обчислення суми штрафних санкцій – 17 гривень) [2].

Виникає питання про застосування норми КУпАП у випадках коли роботодавець не є посадовою особою підприємства, установи й організації незалежно від форми власності, або фізичною особою – підприємцем. В такому разі суб'єкт адміністративної юрисдикції обмежений у можливості притягнути такого роботодавця до адміністративної відповідальності.

Не менш проблемним моментом є те, що неоподаткований мінімум доходів громадян в розмірі 17 гривень не відповідає сучасним реаліям та дійсній економічній ситуації у державі. Більш логічним та прийнятним слід вважати обрання за одиницю розрахунку такий неоподаткований мінімум доходів громадян, але встановлений на рівні податкової соціальної пільги, яка дорівнює половині розміру прожиткового мінімуму [2]. Остання формула застосовується сьогодні для кваліфікації кримінальних правопорушень (з 01.12.2021 становить 1196,5 гривень). Як наслідок, ми б отримали гнучкий засіб правового впливу із адекватними розмірами штрафних санкцій, що мало б дозволити ефективно протидіяти порушенням вимог законодавства про працю в Україні. Приміром, за вчинення правопорушення, передбаченого частиною 1 статті 41 КУпАП, правопорушник мав би сплатити не штраф обсягом від 510 до 1700 гривень, а від 35895 до 119650 гривень. Очевидно, що обсяг штрафних санкцій потребуватиме коригування для досягнення оптимального балансу між правопорушенням та передбаченим за нього стягненням. Але, головним тут лишається постійне збільшення прожиткового мінімуму, а отже і зростання податкової соціальної пільги.

#### **Список використаних джерел:**

1. Кодекс України про адміністративні правопорушення: Закон України від 07.12.1984 № 8073-X. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/80731-10/print> (дата звернення 11.11.2021).
2. Неоподаткований мінімум доходів громадян 2021 рік. URL: <https://profop.com.ua/informacia/neopodatkovaniy-minimum-dohodiv-gromadan-2021-rik> (дата звернення 11.11.2021).

*Ніколетта Фурдела, студентка 5-го курсу  
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород  
Науковий керівник: Віра Варцаба, д-р екон.наук, професор*

## ГАРАНТІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасне бізнес-середовище сприяє розгляду концепції «Корпоративна культура» як одного з основних елементів системи управління персоналом.

Корпоративна культура організації - це система цінностей, філософія, яку поділяють усі співробітники організації. Філософію організації формують традиції, символи, ритуали, зрозумілі всім співробітникам, легенди, якими вони керуються у своїй повсякденній діяльності завдяки своєму внутрішньому переконанню. Культура організації – це також назви брендів її продукції та соціальні контакти [2].

Сформована корпоративна культура є результатом взаємодії побажань і пристрастей засновників організації та базових установок працівників, які вони виробили на основі попереднього досвіду.

Важливою умовою ефективного та сталого розвитку корпоративної культури є науково обґрунтована розробка основних засад, що визначають її основні вихідні принципи. Принципи корпоративної культури є основними припущеннями, які забезпечують формування та розвиток корпоративної культури.

Принципи корпоративної культури повинні відповідати критеріям стабільного та ефективного розвитку підприємства, вони спрямовані на ефективний розвиток, приділяють особливу увагу розумінню та дотриманню цих принципів у власній діяльності.

Впровадження та дотримання принципів корпоративної культури зробить корпоративну культуру потужним інструментом управління персоналом, забезпечить цілісність організації, створить сприятливі умови для управління підприємством та сприятиме стабільному розвитку корпоративної культури.

Для чіткого визначення корпоративної культури підприємства, перш за все, необхідно розробити її принципи. Принципи корпоративної культури відображають вихідні принципи, положення ефективного управління персоналом.

Досягнення цілей, завдань, норм, правил та інших характеристик корпоративної культури можливе за рахунок реалізації певних видів діяльності з використанням відповідних функцій корпоративної культури, що визначають корпоративні цінності, здійснюють вплив на менталітет, трудову активність та організованість працівників підприємства, забезпечують їх мобільність та здатність до розроблення інновацій (рис. 1). Все це в кінцевому підсумку призводить до покращення та підвищення ефективності бізнесу.



Рис. 1. Функції корпоративної культури

Основними напрямками забезпечення міцної корпоративної культури є:

- Розробка системи цінностей, цілей і конкретних завдань з метою їх досягнення всіма учасниками компанії.

- Розробка системи пошуку, обслуговування та «утримання» клієнтів компанії.

- Розробка програми взаємодії з місцевим населенням, суспільством в цілому, містом, державою.

- Корекція організаційно-господарської документації відповідно до впроваджених рекомендацій.

- Інформаційне забезпечення, навчання та організація виконання вжитих заходів [1, с. 21].

При формуванні корпоративної культури, незважаючи на різноманітність факторів, що впливають на її рівень, доцільно керуватися такими загальними принципами:

- Соціально-економічний та інтелектуальний розвиток. Цей принцип передбачає, що корпоративна культура має керуватися забезпеченням належного економічного добробуту, соціального та інтелектуального розвитку всіх працівників підприємства.

- Комплексність і послідовність. Передбачає формування та розвиток корпоративної культури з точки зору охоплення нею всіх працівників, явищ, елементів і процесів, що забезпечують діяльність підприємства.

- Розмір і корисність. Корпоративна культура на підприємстві повинна забезпечувати його ефективну роботу. Саме тому виділення принципу розмірності забезпечить набір якісних і кількісних параметрів для оцінки рівня корпоративної культури та характеру її впливу на фінансово-економічні та інші показники підприємства. Корпоративна культура повинна виконувати функцію корисності як для людей, так і для підприємства.

- Відкритість і постійне вдосконалення. Елементи, цінності, норми корпоративної культури передаються з покоління в покоління, однак сучасний науково-технічний прогрес не стоїть на місці, а це означає, що цей принцип передбачає розвиток корпоративної культури, враховуючи, з одного боку, основні цінності культури засновників підприємства, а з іншого, відповідність вимогам сучасної економіки, цінностям і потребам працівників. Отже, цей принцип передбачає орієнтацію корпоративної культури на вдосконалення та сталий розвиток. Корпоративна культура повинна бути відкритою, постійно вдосконалюватися, прагнути до нових досягнень [2].

У вирішенні проблеми забезпечення сформованої корпоративної культури вирішальну роль відіграють три фактори: підбір персоналу, діяльність вищого керівництва та методи, які допомагають співробітникам адаптуватися до організаційного середовища (соціалізація).

#### **Список використаних джерел:**

1. Зеліч В. В. Роль та місце корпоративної культури та її вплив на розвиток підприємства. ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій». Електронний науково-практичний журнал. - 2017. - № 6. - С. 21–25.

2. Фіщук Н.Ю., Ломачинська І.В. Корпоративна культура організації: сутність, види, принципи та вплив на розвиток організації // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://econjournal.vsau.org/files/pdfa/691.pdf>.

*Ірина Хома, д-р екон.наук, професор  
Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів*

### **ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОЇ СИСТЕМИ ІДЕНТИФІКАЦІЇ ОЗНАК БІЗНЕС- КОНФЛІКТІВ В УМОВАХ КОНТРОЛЮ СТАНУ ЕКОНОМІЧНОЇ ЗАХИЩЕНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Нестабільні умови господарювання, які склались в умовах світової пандемії Covid-19, потребують перегляду фінансово-економічної політики виробничих структур. Зокрема це стосується формування на них вираженої сучасної системи ідентифікації ознак виявлення

бізнес-конфліктів в умовах контролю стану економічного захисту. Коливання рівня економічної захищеності має тісний взаємозв'язок з наслідками перебігу окремих конфліктних ситуацій, які виникають та дестабілюють поточний стан захисту підприємницької діяльності. У зв'язку з цим постає гостра необхідність запровадження в діяльність господарюючих суб'єктів сучасної інтегрованої системи ідентифікації ознак виявлення на них бізнес-конфліктів, що дозволить на ранніх стадіях їх вчасно та точно ідентифікувати, локалізувати та запобігти у майбутньому, удосконалюючи тим самим процес контролю за станом економічної захищеності підприємства, який дестабілюють будь-які конфліктні ситуації.

Як відомо, наявність більшості бізнес-конфліктів призводить до припинення усіх можливих договірних відносин на підприємстві, хоча і при неоднозначній їх природі зародження. Проте, слід враховувати, що вони виникають завжди при однакових умовах: при неспівпадінні інтересів різних сторін угод між партнерами-підприємцями, контрагентами, кредиторами тощо, що вимагає більш виваженого до них ставлення з боку їх врегулювання. Неспівпадіння інтересів може виникати або відразу, або через деякий проміжок часу від початку укладання бізнес-угод та буде характеризуватись частковою або повною втратою певного рівня взаємодії партнерів на ринку, що у подальшому може призвести до серйозних фінансово-економічних проблем, а саме, розбалансувати рівновагу створених стосунків внаслідок одержання певних економічних збитків.

Слід вважати, що в умовах сьогодення важливим є запровадження саме класифікації основних ознак виявлення бізнес-конфліктів, які мають безпосередній вплив на систему контролю за станом економічної захищеності підприємства з розробленням теоретико-методологічного підходу до їх обов'язкового обліку та оцінки. В економічному середовищі будь-який конфлікт слід розуміти як протиріччя мінімум двох сторін з нанесенням хоча би одній з них суттєвих збитків, тобто фінансових втрат, які дестабілюють всю подальшу нормальну підприємницьку діяльність. Проведені дослідження дозволили узагальнити основні причини виникнення більшості бізнес-конфліктів. Це порушення комунікацій в підприємницькій діяльності; невміння попереджувати конфлікти або неправильний їх прогноз; порушення рівноваги між сторонами бізнес-угод при розробленні управлінських рішень; недооцінка якостей бізнес-партнерів; пізнє виявлення зони розбіжностей між суб'єктами встановлення бізнес-стосунків; порушення домовленостей на різних стадіях укладання бізнес-угод; початкове порушення ділової стратегії; перевага власного бізнес-інтересу над інтересом економічного партнера; порушення принципу «чесності» ведення бізнесу; порушення поставлених комерційних цілей; наявність протиріч різного характеру; зіткнення несумісних поглядів при виникненні протидії сторін; невчасне виявлення джерела конфлікту в підприємницькій діяльності та призупинення розростання конфліктної ситуації; цілеспрямоване завдання економічного збитку другій стороні бізнес-контракту.

При веденні комерційних переговорів або укладанні ділових угод, як відомо, конфліктна ситуація разом з інцидентом або причиною інциденту переростає у зону конфлікту. Зона конфлікту не завжди ефективно підпадає під процес управління, так як може включати значну кількість векторів розвитку бізнес-конфліктів у підприємницькій діяльності. У цьому разі, насамперед, слід спробувати оптимізувати підхід до вибору мінімальної кількості векторів розвитку конфлікту. Це можливо лише при правильній діагностиці динаміки перебігу бізнес-конфлікту та його аналітичним виміром [1, с. 110-115]. Проте, не кожен конфлікт можна аналітично виміряти, але запропонувати формалізацію оцінювання його наявності у підприємницькому середовищі через облік низки ознак його виявлення для подальшого управління ним та аналізом його впливу на стан економічної захищеності господарюючого суб'єкта цілком можливо.

Будемо вважати, що всі бізнес-конфлікти попадають під облік їх ознак виявлення. Згідно з [2, с. 371], під обліком слід вважати «належно організовану систему збирання, нагромадження, опрацювання, групування, узагальнення і реєстрації (фіксації) необхідної



інформації або сукупних даних щодо кількісної або якісної характеристики подій, явищ, фактів, процесів, об'єктів тощо».

Рекомендовано при формуванні сучасної системи ідентифікації ознак бізнес-конфліктів на підприємствах віднести до неї такі складові: ідентифікацію більшої величини економічного збитку підприємства, ніж запланована внаслідок конфліктних ситуацій та прогноз даної динаміки на перспективу; ідентифікацію нульової результативності укладених бізнес-угод; недосягнення узгодженості та рівності сторін бізнес-угоди; невиконання принципу узагальнення ділових стосунків або неможливість диференціювати комерційний ризик в результаті укладання бізнес-угод; порушення умови домовленостей при перебігу бізнес-угод (неможливість застосування багатокритеріальної оптимізації інтересів сторін бізнес-угод) [3]. Причому у подальшому всі ці ознаки потребують обов'язкового математичного опису для точного кількісного оцінювання.

**Список використаних джерел:**

1. Осовська Г.В. Комунікації в менеджменті. 2003. 218 с.; 2. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. Фінансово-економічний словник. 2005. 714 с.; 3. Khoma I.B. Simulation of the distribution of fixation of impact of threats from internal and external environments on economic protectability of enterprise. *Economics, Entrepreneurship, Management*. 2014. № 1(1). С. 37-43.

## СЕКЦІЯ 4 ДІЯЛЬНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ ГРОШОВО-КРЕДИТНОГО РИНКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

*Лариса Білкей, магістрант  
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород  
Науковий керівник: Заславська О. І., канд. екон. наук, доцент*

### ОЦІНКА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БАНКУ

Специфіка банківського бізнесу, кон'юнктура ринку фінансових послуг, ризики цифровізації банківського сектору вимагають від банків ефективної організації управління їх фінансово-економічною безпекою. Ключовим фактором впливу на прийняття управлінських рішень у сфері банківської безпеки є оцінка її рівня. У Методичних рекомендаціях щодо розрахунку рівня економічної безпеки України зазначено, що перелік індикаторів оцінки банківської безпеки слід формувати з урахуванням принципів репрезентативності, достовірності та інформаційної доступності [2].

До переліку коефіцієнтів оцінювання фінансово-економічної безпеки банку насамперед відносять коефіцієнти, до формули розрахунку яких входять показники власного капіталу, який є фінансовою основою банку і від величини якого залежить рівень його безпеки. Зважаючи на те, що кредити складають основну частку банківських активів і є найбільш доходною статтею банківського бізнесу, рівень фінансово-економічної безпеки банку значною мірою залежить від показників якості кредитного портфеля. Практика свідчить, що безпека банківської діяльності визначається не лише стабільністю функціонування банку, але й ефективністю його діяльності. Основними показниками ефективності функціонування банку є рентабельність і ліквідність, показники яких доповнюють перелік індикаторів рівня фінансово-економічної безпеки банку [1].

У табл. 1 представлено показники захищеності та ефективності діяльності АТ КБ «ПриватБанк», на підставі яких здійснено оцінку його фінансово-економічної безпеки.

Аналіз коефіцієнтів, що характеризують рівень фінансово-економічної безпеки Приватбанку у 2016–2020 рр., дозволив зробити такі висновки:

- коефіцієнти ефективності банку, окрім рентабельності активів та чистої процентної маржі та рентабельності капіталу у 2016–2017 рр., перевищували і нормативні значення, і показники «сірої зони»;
- коефіцієнти кредитного ризику протягом усього періоду не досягали нормативних значень, перебуваючи у ризиковій «сірій зоні»;
- показники, що показують рівень проблемних кредитів, при нормі <5% у 2020 році склали 76,9 %, демонструючи щорічне зниження;
- коефіцієнт активності залучення коштів у кредитний портфель не перевищував 25 % при оптимальних нормативних значеннях 55–90 %;
- коефіцієнт достатності капіталу та коефіцієнт надійності, за винятком 2016 року, значно перевищували рекомендовані значення;
- крос-коефіцієнт, який характеризує надійність банку, протягом періоду відповідав встановленим нормам;
- коефіцієнти ліквідності банку щорічно значно перевищували нормативні значення протягом усього періоду.

Таблиця 1

**Показники фінансово-економічної безпеки АТ КБ «ПриватБанк»  
за період 2016-2020 рр. (на кінець року) \***

| Показник   | 2016    | 2017  | 2018  | 2019   | 2020   | Норматив | «Сіра зона» |
|--|---------|-------|-------|--------|--------|----------|-------------|
| <b>Показники ефективності діяльності банку</b>                 |         |       |       |        |        |          |             |
| Ефективність операцій з процентними коштами, частка            | 1,12    | 1,38  | 2,27  | 2,39   | 2,81   | >1       | 0,9–1,1     |
| Ефективність комісійної діяльності, частка                     | 4,7     | 4,4   | 4,5   | 3,85   | 3,11   | ≥ 1      | 0,9–1,1     |
| Рентабельність активів, %                                      | -98,04  | 0,15  | 4,60  | 10,50  | 7,02   | > 1      | 1,35–1,65   |
| Рентабельність капіталу, %                                     | -668,89 | 1,60  | 40,68 | 59,8   | 45,3   | > 15 %   | 13–17       |
| Рівень процентної маржі, %                                     | 1,11    | 2,41  | 6,02  | 6,34   | 5,64   | ≥ 5      | 4,5–5,5     |
| <b>Показники, що характеризують рівень захищеності банку</b>   |         |       |       |        |        |          |             |
| Коефіцієнт миттєвої ліквідності, %                             | 64,91   | 31,66 | 24,91 | –      | –      | >20      | 18–22       |
| Коефіцієнта покриття ліквідністю (LCR), %                      | –       | –     | –     | 268,25 | 278,29 | ≥ 100    | 98– 102     |
| Рівень проблемних кредитів, %                                  | 90,60   | 85,53 | 83,72 | 80,72  | 76,88  | <5       | 4,5–5,5     |
| Коефіцієнт кредитних ризиків, частка од.                       | 1,06    | 1,02  | 1,01  | 1,01   | 1,00   | <1       | 0,9–1,1     |
| Коефіцієнт активності залучення коштів у кредитний портфель, % | 15,82   | 16,66 | 20,33 | 23,33  | 16,68  | 55–90    | 50–95       |
| Коефіцієнт достатності капіталу, %                             | 2,10    | 17,36 | 14,15 | 17,46  | 28,09  | ≥ 10     | 9–11        |
| Коефіцієнт надійності, %                                       | -12,78  | 10,27 | 12,76 | 21,35  | 16,89  | ≥ 5      | 4,5–5,5     |
| Крос-коефіцієнт, частка од.                                    | 4,72    | 6,08  | 4,91  | 4,28   | 5,99   | ≥ 3      | 2–4         |

\*Джерело: складено на основі [3]

Результати проведеного аналізу показали, що на кінець 2020 року із 12-ти коефіцієнтів, що характеризували фінансовий стан Приватбанку, показники якості кредитного портфеля не відповідали рекомендованим, що свідчить про високий рівень кредитного ризику банку. Втім, переважна більшість індикаторів фінансово-економічної безпеки Приватбанку відповідали нормам, що вказує на достатній рівень його фінансової стійкості та запасу міцності.

**Список використаних джерел:**

1. Барановський О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення): монографія / О. Барановський. – К.: КНТЕУ, 2006. – 759 с.
2. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України / Наказ Міністерство економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 № 1277. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua>.
3. Офіційний сайт АТ КБ «ПриватБанк» // Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://privatbank.ua>.

*Володимир Височанський, канд.екон.наук, доцент*  
*Юрій Дзянко, студент 2-го курсу магістратури*  
*ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород*

## **АКТУАЛЬНІСТЬ ПРОБЛЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ КОМЕРЦІЙНИМ БАНКОМ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОГО ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА**

Питання стратегічного управління комерційним банком в сучасних економічних реаліях України набирає дедалі більшої актуальності. Економічна криза 2014 року, а також наслідки пандемії коронавірусної хвороби Covid-19 стали причинами доволі серйозних коливань на українському ринку банківських послуг.

Стратегічне управління (або стратегічний менеджмент) являє собою діяльність, направлену на оцінку зовнішніх факторів, формулювання цілей та прийняття рішень, направлених на досягнення довгострокових цілей установи.

Стратегія банку являє собою план розвитку установи, розрахований на період в декілька років, який визначає пріоритетні цілі, основні напрями розвитку банку, а також шляхи їх досягнення. Основною метою стратегії розвитку банку є досягнення запланованих показників діяльності банку на конкретний момент часу.

Однією з ключових складових стратегічного менеджменту комерційного банку є постійний моніторинг зовнішнього та внутрішнього середовищ установи та відповідна миттєва реакція на виникаючі в них критичні зміни.

На сьогоднішній день ринок банківських послуг в Україні знаходиться на етапі посткризового відновлення, що характеризується прискоренням росту корпоративного кредитування та підвищення обсягів іпотечного кредитування (зокрема завдяки програмам «Доступні кредити 5-7-9%» та «Доступна іпотека 7%»). Позитивну динаміку демонструє і показник чистого прибутку українських банків, який вже за період січень-вересень 2021 року становить 51 411 млн. грн, тим часом як аналогічний показник за весь 2020 рік не перевищив 39 727 млн. грн. Задану тенденцію підкріплює і показник частки непрацюючих кредитів в загальній сумі всіх виданих банками кредитів. Частка непрацюючих кредитів з 54,54% станом на 01.01.2018 році скоротилась до 33,26% станом на 01.10.2021, що в свою чергу також говорить про відновлення ринку банківських послуг в Україні [1, 3].

Проте загальна тенденція розвитку банківського сектору України за останні роки все-таки показує низхідну тенденцію. В першу чергу це відображається в значному скороченні кількості діючих комерційних банків в Україні в період з 2012 по 2021 роки (табл. 1).

Таблиця 1

**Кількість діючих комерційних банків в Україні з 2012 по 2021 рр. [2]**

| <b>Рік</b>   | <b>Кількість діючих банків</b> | <b>З них з іноземним капіталом</b> | <b>У т.ч. зі 100% іноземним капіталом</b> |
|--------------|--------------------------------|------------------------------------|---|
| на 1.01.2012 | 176                            | 53                                 | 22  |
| на 1.01.2013 | 176                            | 53                                 | 22  |
| на 1.01.2014 | 180                            | 49                                 | 19  |
| на 1.01.2015 | 163                            | 51                                 | 19  |
| на 1.01.2016 | 117                            | 41                                 | 17  |
| на 1.01.2017 | 96                             | 38                                 | 17  |
| на 1.01.2018 | 82                             | 38                                 | 18  |
| на 1.01.2019 | 77                             | 37                                 | 23  |
| на 1.01.2020 | 75                             | 35                                 | 23  |
| на 1.01.2021 | 74                             | 33                                 | 23  |

Як видно з даних таблиці, починаючи з 2012 року кількість діючих комерційних банків зменшилась на 102 одиниці. Найбільші скорочення припадають саме на період початку економічної кризи 2014 року.

На сьогоднішній день найнижчий рівень стратегічного управління показують саме найбільші державні банки, що зумовлене неефективним, а в деяких випадках навіть незаконним використанням коштів банку для досягнення особистих цілей окремими особами. Цей показник характеризується зокрема найвищим рівнем непрацюючих кредитів (NPL) в даних установах серед усіх комерційних банків, що діють на території України. Рівень непрацюючих кредитів в таких банках як «Приватбанк», «Ощадбанк» та «Укресімбанк» становить 71,77%, 42,43% та 50,86% відповідно. В той час як в «Альфа-Банк», «Райффайзен Банк» та «Укргазбанк» цей показник становить, 24,95%, 2,72% та 16,13% відповідно.

Отже, можна зробити висновок, що в даний період український ринок банківських послуг знаходиться на етапі посткризового відновлення, а наведені вище дані демонструють ключову роль саме стратегічного менеджменту в контексті розвитку сучасного комерційного банку, зокрема роль ефективного та постійного моніторингу зовнішнього середовища, яке не обмежується виключно економічними векторами розвитку країни, але включає в себе в тому числі і політичне, і суспільне середовище.

#### **Список використаних джерел:**

1. Доходи та витрати банків України [Електронний ресурс] // Національний банк України. веб сайт. URL: [https://bank.gov.ua/files/stat/Inc\\_Exp\\_Banks\\_2021-10-01.xlsx](https://bank.gov.ua/files/stat/Inc_Exp_Banks_2021-10-01.xlsx) (дата звернення: 20.11.2021).
2. Кількість банків в Україні (2008-2021) [Електронний ресурс] // Мінфін. веб сайт. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/banks/stat/count/> (дата звернення: 19.11.2021).
3. Обсяги активних операцій та частка непрацюючих активів в цілому по системі [Електронний ресурс] // Національний банк України. веб сайт. URL: [https://bank.gov.ua/files/stat/NPL\\_AO\\_2021-10-01.xlsx](https://bank.gov.ua/files/stat/NPL_AO_2021-10-01.xlsx) (дата звернення: 20.11.2021).

*Дмитро Ганич, студент 2-го курсу магістратури  
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород  
Науковий керівник: Височанський В.Ю., канд.екон.наук, доцент*

## **РОЗВИТОК МІКРОКРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНСЬКІЙ БАНКІВСЬКІЙ ПРИКТИЦІ**

Одним із найважливіших джерел фінансування розвитку підприємництва є надання мікrokредитів. Це банки, різні фонди, а також небанківські фінансові-кредитні установи.

Актуальність і необхідність дослідження мікrokредитування малого і середнього бізнесу зумовлена високою соціально-економічною роллю малого підприємництва.

Співпраця банківських установ та міжнародних фінансових організацій для досягнення цілей мікrokредитування є актуальною на сьогоднішній час. Це необхідно для міжнародної економіки, адже саме мікrokредитування є рушійною силою для розвитку малого та середнього бізнесу.

Соціальна значущість даної проблеми полягає у тому, що розвиток мікrokредитування малого та середнього бізнесу дасть можливість для населення країни реалізувати бізнес-ідеї та створити нові робочі місця. Що в свою чергу знизить соціальну напругу та забезпечить підвищення рівня добробуту в Україні [2,3].

На ринку практично нема програм мікrokредитування, які реалізують за рахунок коштів банків, а державні програми стимулювання мікrokредитування або не діють, або ж їх недостатньо фінансують. Внаслідок цього на ринку спостерігається значна залежність банків від співпраці з міжнародними фінансовими організаціями і фондами підтримки підприємництва (Німецько-Українській Фонд та Європейський банк реконструкції та розвитку) [1]. Ця ситуація негативно впливає на стабільність ринку мікrokредитування в довготерміновій перспективі.

Проаналізувавши структуру відкладеного попиту на кредити для малого та середнього бізнесу, зробимо висновок, що значну їх частку становить потреба в кредитних коштах у суб'єктів, які прагнуть розпочати власний бізнес. Нині банківські установи практично не кредитують створення нових підприємств. Проте саме видача банківських мікрокредитів на створення нового бізнесу може, на наш погляд, суттєво оживити ринок мікрокредитування в Україні.

Проаналізувавши ринок мікрокредитування в Україні, можна зробити висновок, що даний ринок перебуває на початковому етапі свого активного розвитку. В його роботі можна виокремити багато проблем, які є комплексними, тому для їх розв'язання необхідно застосовувати також комплексні заходи, в тому числі з активним втручанням держави.

Пріоритетними напрямками розвитку мікрокредитування є стимулювання банків та небанківських установ до розширення послуг мікрокредитування, створення сприятливих умов для суб'єктів в отриманні мікрокредитів, а також розробка національної програми мікрокредитування, де б відзначались пріоритети та головні заходи по розвитку сфери мікрокредитування. Це покращило б головні показники економічного стану національної економіки та дало б поштовх до виходу з економічної кризи.

#### **Список використаних джерел:**

1. Сороківська З. Характерні риси і проблеми розвитку мікрокредитування в Україні. URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream.pdf>
2. Вергун А. М. Роль та перспективи розвитку мікрокредитування в країнах, що розвиваються URL: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2\\_2020/70.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2020/70.pdf)
3. Офіційний сайт. Вікіпедія – вільна енциклопедія. Програма кредитування ММСП в Україні – URL: <https://uk.wikipedia.org/>

*Богдана Гнетило, магістрант  
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород  
Науковий керівник: Заславська О. І., канд.екон.наук, доцент*

## **БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ**

Сучасний стан малого та середнього бізнесу (МСБ) в Україні, його незначний вклад у ВВП (19 %) вказують на проблеми функціонування та необхідність державної фінансово-кредитної підтримки його розвитку. Сьогодні, окрім проблем, пов'язаних із кризовими явищами, викликаними пандемією коронавірусної хвороби COVID-19, українські підприємства МСБ стикнулися із проблемою доступу до кредитних ресурсів. Банківські кредити у капіталі суб'єктів малого підприємництва складають лише 20 %, що зумовлено цілим рядом обставин, основними із яких є такі: відсутність кредитної історії; низька рентабельність підприємств; потреба тільки у короткострокових та мікрокредитах; низька рентабельність кредитування; недоступність ринку інвестиційного кредитування; необхідність у страхуванні банком наданих кредитів; поєднання функцій власності і управління підприємствами; висока вартість кредиту; жорсткі умови кредитування тощо [4].

Аналіз діяльності малого і середнього бізнесу в Україні та його кредитного забезпечення у 2017–2020 рр. показав, що кредити підприємствам МСБ у кредитному портфелі українських банків у середньому склали 50 % його обсягу і на кінець 2020 року становили 503,3 млрд. грн. Протягом періоду обсяг кредитів суб'єктам середнього бізнесу зріс на 2,1 % і на кінець 2020 року склав 214,0 млрд. грн., що становить 29,5 % обсягу кредитів, наданих корпоративним клієнтам. Обсяг кредитів, наданих суб'єктам малого бізнесу, щорічно зменшувався і на кінець 2020 року склав 79,1 млрд. грн. Їхня частка протягом періоду зменшилася із 13,4 % до 9,7 %. Значний обсяг (30 %) у кредитному портфелі суб'єктів

господарювання становлять кредити, надані мікропідприємствам. Протягом періоду їх обсяг зріс на 10,5 % і становив 219,2 млрд. грн. у 2020 році (табл. 1).

Таблиця 1

**Структура портфеля банківських кредитів,  
наданих підприємствам малого та середнього бізнесу в Україні  
у 2017–2020 рр. (на кінець року, у млрд. грн.)\***

| Показник  | 2017   | 2018   | 2019   | 2020   | Приріст<br>2020/2017,<br>млрд.грн. | Приріст<br>2020/2017,<br>% |
|---|--------|--------|--------|--------|------------------------------------|----------------------------|
| <b>Кредити суб'єктам господарювання</b>   | 829,91 | 859,72 | 744,65 | 724,24 | -105,73                            | -12,7                      |
| <b>у тому числі:<br/>кредити суб'єктам<br/>малого та середнього<br/>бізнесу</b> | 519,03 | 549,72 | 510,06 | 503,37 | -15,74                             | -3,0                       |
| <b>Кредити суб'єктам<br/>середнього бізнесу</b>                                 | 209,52 | 212,57 | 184,81 | 214,05 | 4,53                               | 2,1                        |
| <i>частка у кредитному<br/>портфелі, %</i>                                      | 25,2   | 24,7   | 24,8   | 29,5   | –                                  | –                          |
| <b>Кредити суб'єктам<br/>малого бізнесу</b>                                     | 111,18 | 94,53  | 73,82  | 70,19  | -41,01                             | -36,9                      |
| <i>частка у кредитному<br/>портфелі, %</i>                                      | 13,4   | 11,0   | 9,9    | 9,7    | –                                  | –                          |
| <b>Кредити суб'єктам<br/>мікро-підприємництва</b>                               | 198,44 | 242,76 | 251,43 | 219,29 | 20,85                              | 10,5                       |
| <i>частка у кредитному<br/>портфелі, %</i>                                      | 23,9   | 28,2   | 33,8   | 30,3   | –                                  | –                          |

\*Джерело: складено на основі [1]

Відомо, що привабливість кредитів залежить від процентної політики банків. Аналіз відсоткових ставок за кредитами українських банків для підприємств малого та середнього бізнесу у 2017–2020 рр. засвідчив неоднозначну тенденцію зміни їхніх значень: від 13,2 % до 17,8 % [1]. Отже, банківські кредити для МСБ є досить дорогими і не завжди доступними.

Із метою підтримки малого та середнього бізнесу уряд України запровадив державну програму «Доступні кредити 5–7–9 %», яка передбачає часткову компенсацію банкам відсоткової ставки та державні гарантії за кредитами. Встановлено єдині умови надання пільгових кредитів для всіх банків-учасників програми. Застосування можливих ставок за кредитами – 5 %, 7 % або 9 % залежить від розміру бізнесу та терміну його діяльності [3].

Для реалізації програми у бюджет було закладено 4 млрд. грн. із подальшим фінансуванням. За даними КМУ, на кінець 2020 року фінансування за програмою «Доступні кредити 5–7–9 %» досягло 17,4 млрд. грн., із яких 10,8 млрд. грн. (62 %) були надані у якості рефінансування попередньо отриманих позик; 3,4 млрд. грн. підприємці отримали на капітальні інвестиції та 3,3 млрд. грн. – у якості антикризових кредитів під 3 % річних. Фонд розвитку підприємництва на компенсацію відсоткових ставок за кредитами банків виділив 2 млрд. грн., а на державні портфельні гарантії – 10 млрд. грн. [2].

Підсумовуючи, слід зазначити, що уряд України разом із Фондом розвитку підприємництва та Національним банком України продовжують працювати над новими програмами державної фінансово-кредитної підтримки малого і середнього бізнесу задля створення нових робочих місць, підтримки національного виробника та зростання національної економіки загалом.

### Список використаних джерел:

4. Офіційний сайт Національного банку України // Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua>.
5. Офіційний сайт Кабінету Міністрів України // Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.kabmin.gov.ua>.
6. Постанова Кабінету Міністрів України «Порядок надання фінансової державної підтримки суб'єктам малого та середнього підприємництва»: від 24.01.2020 р. № 28 // Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.kabmin.gov.ua>.
7. Стрілець В. Ю. Забезпечення розвитку малих підприємств: теорія, методологія, практика: монографія / В. Ю. Стрілець. – Полтава: ПУЕТ, 2019. – 457 с.

*Сергій Гонтаренко, студент магістратури  
ННІ «Каразінський банківський інститут» ХНУ імені В.Н. Каразіна, м. Харків  
Науковий керівник: Вядрова І.М., канд.екон.наук, професор*

### МОДЕЛЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ АТ КБ «ПРИВАТБАНК» НА РИНКУ ПЛАТІЖНИХ КАРТОК

Останнім часом на банківський ринок значно вплинули нові технології. Головною та невід'ємною частиною сучасної економіки є розвиток електронних платежів. Компанії мають можливість використовувати банківські картки для оплати своїх послуг. Використання банківської картки дозволяє її фізичній особі – уповноваженому юридичною особою працівнику використовувати готівку, яка зберігається в емітента картки, для виконання операцій відповідно до умов між двома сторонами, банком та підприємством відповідно до чинного законодавства.

Дослідження охоплює широкі кола питань, пов'язаних із дослідженням використання платіжних карт. Зокрема це питанням досліджували вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти: Азізова К.М., Вітлинський В.В., Вядрова І.М., Міщенко В.І., Науменкова С.В. та ін. [1-4]. Значний внесок у розвиток теорії, аналізу та управління безготівковими розрахунками вивчено сучасними науковцями, проте без урахування сучасного стану української економіки, особливо банківської системи, важко уявити, що нинішнє використання ресурсів банку все ще недостатнє для аналізу платіжних карт. У зв'язку з цим виникає необхідність моделювання ефективності діяльності АТ КБ «ПриватБанк» на ринку платіжних карток.

Серед корпоративних клієнтів цей показник становить 33,5%. На основі показників діяльності АТ КБ «ПриватБанк» побудовано однофакторні економетричні регресійні моделі залежності розвитку операцій із платіжними картками від основних показників діяльності банку.

Як показує аналіз побудованих регресійних трендів:

а) кореляційний зв'язок між обсягами залучених поточних коштів юридичних осіб та кількістю емітованих платіжних карт АТ КБ «ПриватБанк» практично відсутній (коефіцієнт детермінації для регресії  $R^2 = 0,0006$ );

б) кореляційний зв'язок між обсягами залучених строкових коштів юридичних осіб та кількістю емітованих платіжних карт АТ КБ «ПриватБанк» практично відсутній (коефіцієнт детермінації для регресії  $R^2 = 0,0012$ );

в) кореляційний зв'язок між обсягами залучених поточних коштів фізичних осіб та кількістю емітованих платіжних карт АТ КБ «ПриватБанк» є додатним середньої сили (коефіцієнт детермінації для регресії  $R^2 = 0,7985$ );

г) кореляційний зв'язок між обсягами залучених строкових коштів фізичних осіб та кількістю емітованих платіжних карт АТ КБ «ПриватБанк» практично відсутній (коефіцієнт детермінації для регресії  $R^2 = 0,0068$ ).



Таким чином, маємо стійку одно факторну економетричну модель залежності обсягів залучених залишків коштів на поточних рахунках фізичних осіб АТ КБ «ПриватБанк» від кількості емітованих платіжних карт в обігу.

$$Y = 1502,1 * x + 1.3064E6,$$

де  $x$  – кількість емітованих карт в обігу, тис. шт.;

$Y$  – обсяги залучених поточних коштів фізичних осіб, тис. грн.

Наступним кроком нами наведено результати розрахунків багатофакторної регресійної моделі залежності обсягів чистих комісійних доходів від обсягів власної інфраструктури платіжної карткової системи АТ «ПриватБанк». Отримана багатофакторна модель високого рівня адекватності (коефіцієнт детермінації  $R^2 = 0,879$ ). Рівняння підтверджує висновки, що в АТ КБ «ПриватБанк» виявлена стійка кореляційна залежність обсягів чистих комісійних доходів банку від обсягів власної карткової інфраструктури.

Оскільки застосування платіжних карток є формою безготівкових розрахунків, які найбільше потребують удосконалення інфраструктури послуг на фінансовому ринку, наведемо основні проблеми, які виокремлюють різні автори, та їх вирішення. Погоджуємося, що однією з основних проблем використання платіжних карток в Україні є відставання України від карткових ринків європейських країн а також слабка захищеність інформації платіжних карток. Поряд з цим вирізняють наступні шляхи вирішення цих проблем: запровадження новітніх технологій для реалізації державних та корпоративних проєктів, їх вивчення державним керівництвом та політичними діячами; державне стимулювання впровадження платіжних карток за допомогою встановлення пільгового режиму амортизації високотехнологічного оснащення, введення податкових пільг для учасників ринку, створення відповідної правової бази.

Сьогодні основна проблема розвитку цієї технології в Україні полягає в тому, що через малу кількість випущених безконтактних платіжних засобів банки і торговельні мережі не зацікавлені в розвитку дорогої інфраструктури для їх обслуговування. І навпаки, через обмежену кількість точок, що приймають до оплати новітні картки, попит на них досить обмежений.

Отже, проведені дослідження дали змогу вирішити завдання побудови ефективного інструментарію для моделювання попиту на карткові послуги комерційного банку, який здатний підвищити обґрунтованість прийняття управлінських рішень з метою ефективної діяльності на ринку карткових платіжних інструментів.

#### **Список використаних джерел:**

1. Азізова К.М. Загальна характеристика банківських операцій з платіжними картками. Придніпровська державна академія будівництва та архітектури Східна Європа: економіка, бізнес та управління. Випуск 5 (05) 2016. С. 248-254.
2. Математичні моделі та методи ринкової економіки: практикум. К. КНЕУ, 2014. - 362 с.
3. Міщенко В., Вядрова І. Проблеми реорганізації та реструктуризації комерційних банків. 2001. №1. с.3-7.
4. Науменкова С. В., Мищенко В. И. Влияние денежно-кредитной политики центрального банка на стимулирование экономического роста. *Проблемы современной экономики*. 2 (54). 2015.

*Ольга Заславська, канд.екон.наук, доцент  
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород*

### **АНАЛІЗ ВИТРАТ УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВ НА МАРКЕТИНГ ТА РЕКЛАМУ**

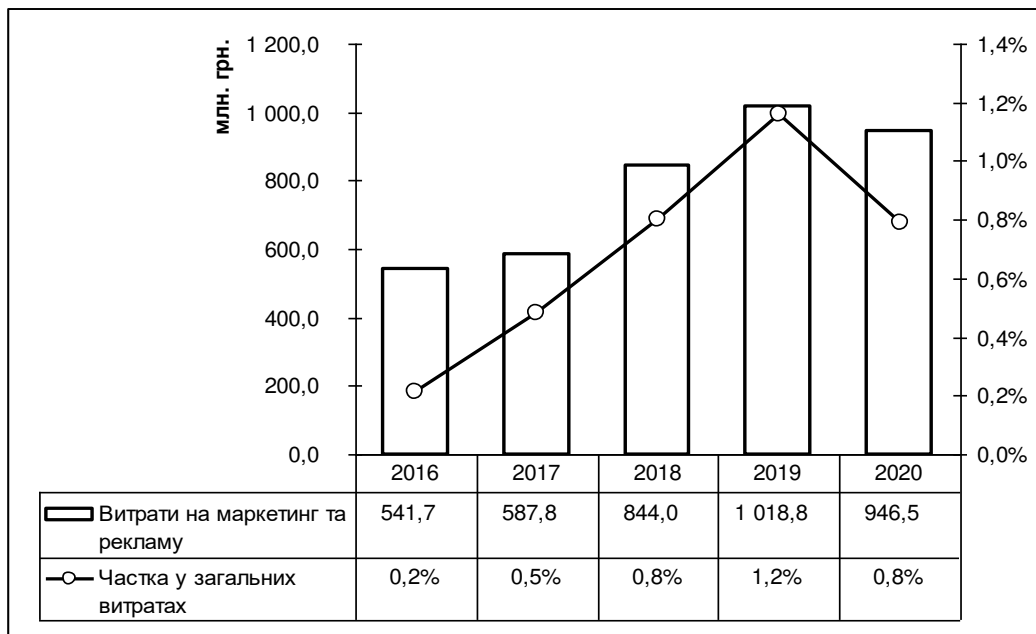
На діяльність комерційних банків впливають не тільки фінансові показники. Останнім часом значна увага приділяється нефінансовим факторам та неціновим методам залучення

клієнтів, що зрештою має суттєвий вплив на прибутковість установи. Важливим аспектом роботи банків у сучасному світі є комунікаційна політика, робота банків у сфері PR, публіситі, соціальних мереж, а також зворотній зв'язок із клієнтами та контрагентами наживо та у віртуальній площині.

Зауважимо, що останнім часом банки активно нарощують витрати на маркетингові комунікації та рекламу, оскільки конкуренція у банківському секторі є однією з найсильніших. Взагалі банківська реклама є достатньо складним продуктом, адже послуги банків не мають матеріально-речового втілення, а, отже, візуальний ряд є вкрай обмеженим. Крім того, банки пропонують однотипні, подібні послуги, тому наразі посилюється акцент на рекламі самої установи для формування її сприятливого іміджу. Тобто сучасна банківська реклама більшою мірою повинна відображати таку складну категорію для рекламного втілення як довіра.

У нинішніх умовах нестабільного функціонування фінансового сектору економіки країни заради ефективного розвитку комерційних банків актуальності набуває маркетингова комунікаційна політика. У цьому аспекті у менеджменту банків з'являється завдання щодо підтримки медіактивності своєї установи.

Проаналізуємо витрати на маркетинг та рекламу, які понесли вітчизняні банки за останні 5 років (рис. 1).



**Рис. 1. Обсяги витрат на маркетинг та рекламу українських банків у 2016-2020 рр., млн. грн. [1]**

Як бачимо, актуальність розширення маркетингових комунікацій банків відобразилася на динаміці обсягів витрат на різноманітні рекламні акції. Протягом аналізованого періоду даний показник зріс у абсолютному вираженні майже вдвічі: з 541,7 млн. грн. у 2016 році до 1 018,8 млн. грн. у 2019 році. Кризовий 2020 рік дещо змусив скоротити витрати банків, зокрема на маркетинг, проте несуттєво, лише на 7 % у порівнянні із попереднім періодом. Важливе значення при аналізі мають і відносні показники. Так, частка витрат на рекламу у загальній сумі зросла на 1 %: із 0,2 % у 2016 році до 1,2 % у 2019 році. Незначний спад, який відбувся у 2020 році, може змінитися на позитивну тенденцію, адже темпи зростання витрат на рекламу у 2021 році є вищими за попередній період. До прикладу, якщо станом на 01.08.2020 р. обсяг маркетингових витрат склав 383 млн. грн., то станом на аналогічну дату поточного року – 473 млн. грн.

Щодо структури витрат за окремими банками, слід зазначити, що найприбутковіша установа АТ КБ «ПриватБанк» у 2020 році за обсягами витрат на маркетинг займала лише 4-

ту сходинку. Лідерами останніми роками є АТ «Універсал Банк», АТ «Альфа Банк» та АТ «ПУМБ» (163 млн. грн., 122 млн. грн. та 103 млн. грн. відповідно).

Основна причина зростання витрат банків на просування своїх товарів, послуг та бренду установи викликана спробою зберегти темпи зростання надання операцій та прибутковості, що наразі є проблематичним в умовах скорочення реальних доходів населення та господарюючих суб'єктів на тлі посилення інфляційних процесів та негативних наслідків карантинних обмежень для бізнесу.

Практика останніх років засвідчила, що зовнішня реклама, а також просування послуг через персональні продажі у відділеннях банків втрачають свою ефективність. Переведення маркетингових комунікацій у віртуальний вимір вимагає значних ресурсів, тому кратне зростання витрат на маркетинг триватиме й надалі.

#### **Список використаних джерел:**

1. Офіційний сайт Національного банку України // Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua>.

*Юрій Зганич, магістрант*

*ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород  
Науковий керівник: Варцаба В.І., д-р екон.наук, професор*

### **УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ЯК НЕОБХІДНА УМОВА СТАБІЛЬНОГО РОЗВИТКУ БАНКУ**

Необхідність підвищення конкурентоздатності банків в умовах сучасної макроекономічної кон'юнктури викликає підвищену увагу до проблеми розширення їх ресурсних можливостей. У цьому контексті пріоритетним завданням ресурсної політики банку є управління ресурсним потенціалом, ефективність якого є запорукою його фінансової стійкості та стабільного розвитку у довготривалій перспективі.

У системі управління ресурсним потенціалом банку АТ «Державний ощадний банк України» важливе місце займає його аналіз, метою якого є оптимізація структури ресурсної бази банку, яка за кількісними та якісними показниками здатна забезпечити ліквідність банку, прибутковість та допустимий рівень ризику розміщення залучених коштів (табл. 1). Результати проведеного аналізу показали, що зобов'язання Ощадбанку протягом 2016–2020 рр. зросли на 8,59 % і становили у 2020 році 211,60 млрд. грн. Примітно, що на 87,98 % зобов'язання банку склалися із коштів клієнтів, обсяг яких за період зріс на 27,87 %, що свідчить про зростання довіри клієнтів до банку. У портфелі зобов'язань банку значну частку становили кредити від міжнародних фінансових організацій. Слід зазначити, що в останні два роки їх частка зменшилася із 17,15 % до 5,55 %, що є позитивним моментом, зважаючи на вартість цього ресурсу у порівнянні із залученими коштами. Субординований борг та інші запозичені кошти банку у 2020 році становили лише 6,47 %, що вказує на ефективний ресурсний менеджмент банку.

Важливою складовою ресурсного потенціалу банку є його капітал, адже рівень капіталізації банку свідчить про його фінансову стійкість до ризиків і достатній рівень фінансової безпеки. Акціонерний капітал Ощадбанку у 2017 році був збільшений до 49,73 млрд. грн. Власний капітал банку протягом періоду змінювався неоднозначно, його частка у зобов'язаннях коливалася від 7,47 % до 9,49 %. Норматив адекватності регулятивного капіталу (Н2) на кінець 2020 року був 16,91 % (при нормі >10%). У фінансовій звітності Ощадбанку зазначається, що Правління регулярно переглядає структуру капіталу, аналізуючи його вартість та ризики, пов'язані з кожним класом капіталу.

Отже, аналіз ресурсного потенціалу Ощадбанку засвідчив оптимальність його структури. Встановлено, що депозитний портфель банку на 67,34 % сформовано за рахунок вкладів фізичних осіб, частка строкових вкладів яких становила 24,52 %, що вказує на необхідність

подальшого удосконалення депозитної політики банку, впровадження інноваційних депозитних продуктів та послуг із метою підвищення ефективності ресурсного потенціалу банку.

Таблиця 1

**Динаміка структури ресурсного потенціалу АТ «Ощадбанк»  
у 2016-2020 рр. (станом на кінець року)\***

| Показник                                  | 2016       | 2017       | 2018       | 2019       | 2020       | Приріст<br>2020/2016 |        |
|---|------------|------------|------------|------------|------------|----------------------|--------|
|   |            |            |            |            |            | млн.<br>грн.         | %      |
| Зобов'язання і власний капітал, млн. грн. | 210<br>607 | 233<br>842 | 217<br>752 | 249<br>101 | 233<br>539 | 22 932               | 10,89  |
| Зобов'язання, млн. грн.                   | 194<br>867 | 202<br>591 | 199<br>209 | 229<br>549 | 211<br>604 | 16 737               | 8,59   |
| Кошти банків, млн. грн.                   | 4 639      | 6 435      | 54         | 58         | 5 824      | 1 185                | 25,54  |
| Кошти клієнтів, млн. грн.                 | 145<br>586 | 150<br>151 | 154<br>016 | 202<br>143 | 186<br>168 | 40 582               | 27,87  |
| Частка у зобов'язаннях, %                 | 74,71      | 74,12      | 77,31      | 88,06      | 87,98      | –                    | –      |
| Кредити, отримані від МФО, млн. грн.      | 33 419     | 34 548     | 34 497     | 18 303     | 11 744     | -21 675              | -64,86 |
| Частка у зобов'язаннях, %                 | 17,15      | 17,05      | 17,32      | 7,97       | 5,55       | –                    | –      |
| Інші запозичені кошти, млн. грн.          | 7 039      | 7 300      | 6 618      | 4 430      | 4 453      | -2 586               | -36,74 |
| Інші зобов'язання, млн. грн.              | 1 002      | 719        | 1 014      | 1 782      | 1 905      | 903                  | 90,12  |
| Відстрочені зобов'язання, млн. грн.       | 374        | 534        | 130        | 370        | 234        | -140                 | -37,43 |
| Субординований борг, млн. грн.            | 2 807      | 2 903      | 2 879      | 2 463      | 1 276      | -1 531               | -54,54 |
| Акціонерний капітал, млн. грн.            | 35 109     | 49 725     | 49 725     | 49 725     | 49 725     | 14 616               | 41,63  |
| Власний капітал, млн. грн.                | 15 740     | 31 251     | 18 543     | 19 552     | 21 935     | 6 195                | 39,36  |
| Частка у пасивах, %                       | 7,47       | 13,36      | 8,52       | 7,85       | 9,39       | –                    | –      |

\*Джерело: складено на основі [1]

Втім, слід зазначити, що за три квартали 2021 року фізичні особи розмістили на рахунках Ощадбанку майже 120 млрд. грн., із яких понад 70 млрд. грн. є строкові депозити. При цьому частка депозитів, відкритих через Інтернет та в мобільному застосунку «Ощад 24/7», становила 37,43 % загальної суми. На сьогодні банк створює комфортні умови для клієнтів, встановлюючи привабливі відсоткові ставки та запроваджує різноманітні депозитні програми як для населення, так і для бізнесу. Зокрема, для приватних осіб у Ощадбанку створено такі депозитні програми: «Мій депозит» та «Мій пенсійний депозит», «Мобільний депозит» із різними термінами погашення та відсотковими ставками, а для бізнесу – «Максимальний депозит», «Накопичувальний депозит», «Інвестиційний депозит» та «Мобільний депозит» [2].

Сьогодні в Ощадбанку обслуговуються близько 7 млн. клієнтів, Інтернет- та мобільним банкінгом Ощад 24/7 користуються 5,3 млн. клієнтів. Цей сервіс є другим за популярністю серед українських мобільних банківських застосунків. Ощадбанк входить до десяти найбільш надійних банків України, посідаючи друге місце за розміром активів, за обсягами зобов'язань та власного капіталу.

**Список використаних джерел:**

1. Офіційний сайт АТ «Державний ощадний банк України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oschadbank.ua>.
2. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.

*Марія Капустей, студентка 2-го курсу магістратури  
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород  
Науковий керівник: Чубарь О.Г., канд.екон.наук, доцент*

**ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ ПОРТФЕЛЕМ БАНКІВ У  
СУЧАСНИХ УМОВАХ**

У структурі активів комерційних банків найбільшу частку займають кредитні операції. Це пов'язано з об'єктивною властивістю капіталу спрямовуватися у ті сфери, де найвища норма прибутку. Саме аналіз кредитних операцій банків, які є найбільш ефективними, але й найбільш ризикованими банківськими операціями, з погляду ступеня ризику, забезпеченості та дохідності лежить в основі аналізу якості активів. А це, у свою чергу, є важливим напрямом рейтингової оцінки діяльності банків. Кредитні операції банків формують їх кредитний портфель, який являє собою сукупність виданих позик, що класифікуються на основі різних критеріїв, пов'язаних з різними чинниками кредитного ризику або зі способами захисту від нього. Для банківських установ на сьогодні важливо ефективно здійснювати контроль та управління кредитною діяльністю, і в першу чергу – проводити оцінку якості кредитного портфеля, адже кредитна діяльність приносить основні прибутки банківським установам [3].

Найгострішою проблемою функціонування банківської системи України та розширення кредитних операцій є велика частка проблемної заборгованості у кредитному портфелі банків (табл.1).

Таблиця 1

**Обсяги кредитних операцій та частка непрацюючих кредитів у банківській системі  
України у 2018-2020рр., млн.грн. [4]**

| <b>Кредитні операції банків України</b>                             | 01.01.2018   | 01.01.2019   | 01.01.2020   | 01.01.2021   |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Кредити корпоративному сектору                                      | 892 900      | 959 601      | 847 259      | 795 405      |
| непрацюючі кредити  | 500 263      | 535 770      | 456 074      | 371 157      |
| <i>частка непрацюючих кредитів, %</i>                               | <i>56,03</i> | <i>55,83</i> | <i>53,83</i> | <i>46,66</i> |
| Кредити фізичним особам (включно із фізичними особами-підприємцями) | 174 448      | 202 202      | 214 252      | 208 383      |
| непрацюючі кредити  | 93 353       | 93 086       | 73 077       | 58 230       |
| <i>частка непрацюючих кредитів, %</i>                               | <i>53,51</i> | <i>46,04</i> | <i>34,11</i> | <i>27,94</i> |
| Міжбанківські кредити, депозити (за виключенням коррахунків)        | 22 046       | 28 888       | 31 368       | 34 057       |
| непрацюючі кредити  | 1 372        | 1 073        | 946          | 984          |
| <i>частка непрацюючих кредитів, %</i>                               | <i>6,22</i>  | <i>3,71</i>  | <i>3,02</i>  | <i>2,89</i>  |
| Кредити органам державної влади та місцевого самоврядування         | 1 519        | 2 867        | 4 717        | 11 734       |
| непрацюючі кредити  | 10           | 838          | 683          | 0            |
| <i>частка непрацюючих кредитів, %</i>                               | <i>0,69</i>  | <i>29,22</i> | <i>14,48</i> | <i>0,00</i>  |

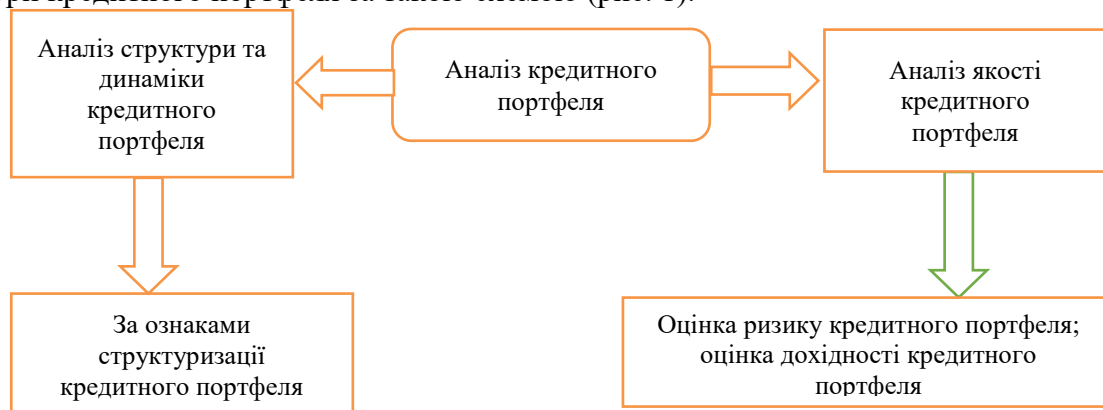
Як свідчать наведені статистичні дані, найбільше непрацюючих кредитів у портфелі кредитів корпоративному сектору – 46,66% на початок 2021р., що майже на 10 в.п. менше

порівняно з початком 2018р. Частка непрацюючих кредитів фізичним особам на початок 2021р. суттєво менша, проте достатньо висока – 27,94%. Згідно з класифікацією НБУ, непрацюючий кредит – це актив, за яким прострочення погашення боргу перевищує 90 днів (30 днів для банків-боржників) або за яким боржник неспроможний забезпечити виконання зобов'язань без стягнення забезпечення [5]. Частка непрацюючих кредитів у банківській системі поступово скорочується з 2018 р., а у 2020 р. масштабну роботу провели державні банки, списавши за рік 30,6 млрд у гривні та 3,1 млрд у доларовому еквіваленті. Це дозволило банкам знизити частку непрацюючих кредитів з 63,5% до 57,4% [6].

Незважаючи на скорочення частки непрацюючих кредитів у банківській системі країни, для банків ця проблема стоїть гостро, особливо в частині кредитування юридичних осіб (корпоративних клієнтів). З урахуванням цього для банків надзвичайно важливо вчасно виявляти рівень проблемної заборгованості, адже такі кредити починають створювати загрозу для банків, потребують значних резервів для страхування можливих втрат у майбутньому та з часом можуть потрапити до категорії безнадійної заборгованості. Тому забезпечення ефективного управління кредитним портфелем для зростання банківського кредитування провідних галузей економіки, а також споживчого кредитування, актуалізує питання підвищення результативності управління кредитною діяльністю банків.

Аналіз кредитного портфеля потребує дослідження його структури в розрізі груп ризику, ступеня забезпеченості, галузевої структури, форм власності позичальників, строків кредитування і валют і т. п., а також вивчення динаміки кожної групи, сегментації кредитного портфеля. За результатами аналізу структури та якості кредитного портфеля фахівцями банку готується висновок, що подається на розгляд правління банку з метою визначення пріоритетних напрямів розміщення кредитних ресурсів, обмеження концентрації та диверсифікації кредитного портфеля, а також встановлення лімітів на здійснення окремих кредитних операцій.

Для знаходження резервів підвищення ефективності кредитного процесу за умови рівня дохідності за планом та відповідного рівня ризику банки проводять аналіз складу та структури кредитного портфеля за такою схемою (рис. 1).



**Рис. 1. Напрями аналізу кредитного портфеля банку\***

\*Складено за даними [2]

Основними цілями формування кредитного портфеля банку, та, відповідно, управління ним, слід визнати [1]:

- забезпечення максимального рівня дохідності кредитного портфеля та акціонерного капіталу банку за допустимого рівня ризику;
- забезпечення зваженого та оптимального використання кредитних ресурсів;
- досягнення оптимального балансу між зростанням обсягу кредитного портфеля та темпами покращання його якості;
- розширення клієнтської бази шляхом підвищення якості кредитного обслуговування клієнтів.

Дотримуючись послідовних кроків в системі аналізу кредитного портфеля, формування ефективної кредитної політики в цілому та політики управління кредитним портфелем, банки зможуть застосовувати відповідні заходи для зміни його структури та якісних характеристик з метою отримання максимального прибутку від вкладень та забезпечення вищого рівня погашення позик, що відобразиться на фінансових результатах банківських установ та їх стабільності в середній та довгій перспективі.

#### Список використаних джерел:

1. Бровко Л.І., Сорока Ю.В., Бровко Є.І. Аналіз кредитного портфеля комерційних банків України в сучасних умовах. Економіка та держава. 2018. № 11. URL: [http://www.economy.in.ua/pdf/11\\_2018/18.pdf](http://www.economy.in.ua/pdf/11_2018/18.pdf).
2. Вовк В.Я., Хмеленко О.В. Кредитування і контроль: Навч. посіб. — К.: Знання, 2008. 463 с.
3. Косова Т.І. Аналіз банківської діяльності: Навч. посібник – К. Центр учбової літератури, 2008. 486 с
4. Обсяги активних операцій та частка непрацюючих активів в цілому по системі. Офіційний сайт НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#1>.
5. Правові аспекти непрацюючих кредитів в Україні: останні зміни та перспективи. URL: <https://eba.com.ua/pravovi-aspekty-nepratsuyuchykh-kredytiv-v-ukrayini-ostanni-zminy-ta-perspektyvy/>
6. Частка непрацюючих кредитів (NPL) висока, але поступово скорочується. Офіційний сайт НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/ua/stability/npl>.

*Ірина Кирєєва* канд.юрид.наук, доцент  
*Харківський національний університет внутрішніх справ, м. Харків*  
*Петро Токар* магістрант 2 курсу  
*Харківський національний університет внутрішніх справ, м. Харків*

### ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ РЕСУРСІВ БАНКУ

У сучасних умовах розвитку національної економіки України банківській системі та ресурсам банківських установ належить провідна роль, оскільки саме вони сприяють підвищенню можливостей задоволення поточних та інвестиційних потреб суб'єктів господарської діяльності, домогосподарств на населення у додаткових фінансових ресурсах. З огляду на це, на сьогодні ресурси банків – це одне з найважливіших та ключових джерел інвестування вітчизняної економіки, виступаючи необхідним активним структурним елементом банківської діяльності.

Сучасна економічна література не містить єдиного теоретико-концептуального підходу до визначення сутності поняття «ресурси банку». Так, нерідко науковці ототожнюють такі категорії, як: «банківські ресурси», «ресурси банку», «банківський капітал», «ресурсна база банку», «ресурсна база банківських установ», «фінансові ресурси банку» тощо.

Так, у в Економічному словнику за редакцією Й.С. Завадського поняття «банківські ресурси» ототожнюються із поняттям «банківський капітал» (англ. *bank's capital*) та визначаються як сукупність залучених банківською установою грошових капіталів, використовуваних нею для проведення кредитно-розрахункових та інших операцій [1, с. 19].

У Глумачному словнику економіста міститься наступне визначення поняття «банківські ресурси»: «це сукупність коштів, що знаходяться у розпорядженні банків і використовуються ними для кредитних, інвестиційних та інших активних операцій» [2, с. 79].

Слід наголосити на тому, що деякі науковці розглядають ресурси банку виключно у трактуванні поняття «кредитні ресурси». Зокрема, Л.С. Кутідзе та О.А. Гранько зазначають, що у процесі здійснення банківської діяльності комерційними банками першочергове значення має ресурсна база, яка передбачає наявність тісного взаємозв'язку між процесом

утворення кредитних ресурсів та наданням позичок суб'єктам економічної діяльності та фізичним особам [3, с. 132].

Аналогічну позицію щодо розгляду банківських ресурсів як кредитних можна знайти й у вітчизняному законодавстві. Так, до прийняття у нашій країні у 07 грудня 2000 р. нового Закону України № 2121-III «Про банки і банківську діяльність», в якому на сьогодні не міститься визначення поняття «банківські ресурси» [4], термін «ресурси банку» був регламентований у статті 4 «Кредитні ресурси» Закону України від 20 березня 1991 р. № 872-XII «Про банки і банківську діяльність» та де-юре ототожнювався із категорією «кредитні ресурси», передбачаючи, що Україна формує та використовує власні банківські ресурси, які складаються з коштів банків, залишків коштів на банківських рахунках суб'єктів господарювання, вкладів громадян, коштів у міжбанківських розрахунках та інших грошових ресурсів [5].

На нашу думку, зведення сутності ресурсів банку до кредитних ресурсів є економічно невірним, оскільки поняття «ресурси банку» (або «банківські ресурси») – це більш ширша економічна категорія у порівнянні із поняттям «кредитні ресурси», яка полягає у тому, що ресурси банку мають широке цільове призначення та можуть бути використані задля проведення як кредитних операцій, так і інших видів операцій з активами з метою одержання банком прибутку, а також нарощення матеріально-технічної бази.

На думку деяких економістів (Д.О. Пяничука, Т.В. Кочетигової та ін.), банківські ресурси є сукупністю коштів, які є у розпорядженні банку та використовуються ним з метою виконання активних та інших операцій [6, с. 727]. Автори вказують на те, що у ході акумуляції грошових коштів, доходів та заощаджень юридичних та фізичних осіб, банківські установи трансформують їх у позичковий капітал, у зв'язку із чим «банківські ресурси» слід називати «банківським капіталом».

Вважаємо, що дана наукова позиція є неприйнятною та економічно некоректною, оскільки: 1) ототожнення двох категорій «банківські ресурси» та «банківський капітал» є невірним, оскільки перша категорія є більш ширшою по відношенню до другої; 2) авторами не охоплюється весь спектр джерел походження коштів; 3) відзначається економічна колізія при твердженні, що кошти використовуються для здійснення активних та пасивних (кредитних) операцій.

Під поняттям «ресурси банку» слід розуміти сукупність коштів, що перебувають у розпорядженні банку та використовуються ним з метою кредитування та проведення інших активних операцій. Дану категорію традиційно прийнято розглядати у двох аспектах – макроекономічному та мікроекономічному.

#### **Список використаних джерел:**

1. Завадський Й.С., Осовська Т.В., Юшкевич О.О. Економічний словник / 6-е вид. Київ: Кондор, 2016. 358 с.
2. Гончаров С.М., Кушнір М.Б. Тлумачний словник економіста / за заг. ред. проф. С.М. Гончарова. Київ: Центр учбової літератури, 2019. 270 с.
3. Кутідзе Л.С., Гранько О.А. Структура залучення фінансових ресурсів комерційним банком: деформація під впливом світової фінансової кризи. Економічний простір. 2009. № 23/2. С. 131–139.
4. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07 грудня 2000 р. № 2121-III. Відомості Верховної Ради України. 2001. № 5–6. Ст. 30.
5. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 20 березня 1991 р. № 872-XII. Відомості Верховної Ради УРСР. 1991. № 25. Ст. 281 (втратив чинність).
6. Кочетигова Т.В., Пяничук Д.О. Економічна сутність та необхідність формування фінансових ресурсів комерційного банку. Гроші, фінанси і кредит. 2017. Випуск 16. С. 726–729.



*Аліна Марквардт, студентка 3-го курсу*  
*Зоряна Чудік, студентка 3-го курсу*  
Університет державної фіскальної служби України, м. Ірпінь  
Науковий керівник: Москаленко Н.В., канд.екон.наук, доцент

## ГРОШОВО-КРЕДИТНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Розвиток грошово-кредитної сфери в Україні значною мірою визначається наявними внутрішніми чинниками розвитку: ефективністю інституційно-правового забезпечення, сформованістю організаційно-економічних умов розвитку досліджуваної сфери, соціально-психологічними особливостями населення країни. Однак в умовах глобалізації світової економіки рівень грошово-кредитної політики все більше залежить і від зовнішніх чинників. Йдеться про посилення залежності національної економіки від кон'юнктури зовнішніх ринків, рівня економічної активності в країнах, що розвиваються, обсягів надходжень валютної виручки експортерів. [1]

У трансформаційних економіках роль центрального банку як головного монетарного регулятора зводиться переважно до:

- забезпечення довгострокової стабільності національної грошової одиниці, тобто довготривалої стійкості валюти як всередині країни, так і забезпечення її стабільності в різноманітних зовнішніх платежах при прогнозованому валютному курсі;
- гарантування стійкості національної фінансової системи, недопущення масштабних банківських криз, здатності безумовно забезпечувати здійснення всіх необхідних платежів в економіці;
- стимулювання економічного зростання в контексті загалом позитивної динаміки ВВП і зайнятості. [2]

Вплив грошово-кредитної політики держави на поведінку економічних суб'єктів з урахуванням економічної циклічності є непрямим, проте вагомим. Функціонування центрального банку має базуватися на принципі інституційної незалежності із метою досягнення максимального ефекту провадження грошово-кредитної політики. Для ряду економік, що розвиваються, проблематика монетарного регулювання пов'язана з постійним удосконаленням системи публічних фінансів, вагомими невизначеностями ендогенного і екзогенного середовища. Під функціональною адаптивністю діяльності інституту центрального банку в системі економічної архітекtonіки розуміють його здатність до неперервного провадження якісного регулювання соціально-економічного розвитку держави, зокрема протидії ймовірним кризовим явищам. При цьому основними задачами грошово-кредитного регулювання на етапі економічних трансформацій є забезпечення довгострокової стабільності національної грошової одиниці, внаслідок чого стає можливим гарантування стійкості фінансової системи, створення підґрунтя для економічного зростання.[2]

У 2022 році та середньостроковій перспективі Національний банк і надалі використовуватиме монетарний режим інфляційного таргетування, що ґрунтується на плаваючому обмінному курсі, з урахуванням пріоритетності законодавчо визначених цілей Національного банку.

Ціллю грошово-кредитної (монетарної) політики залишається підтримання інфляції в середньостроковій перспективі на рівні 5% із допустимим діапазоном відхилень  $\pm 1$  в. п. Рішення з грошово-кредитної (монетарної) політики залишатимуться передбачуваними, послідовними та спрямовуватимуться на приведення інфляції до цілі на горизонті політики.

Незмінність інфляційної цілі та принципів грошово-кредитної (монетарної) політики сприятиме стабілізації очікувань на рівні цільового показника інфляції, підвищенню прозорості дій Національного банку, що має відобразитися на коректнішому включенні інфляційних ризиків у структуру ринкових процентних ставок та їх стабілізації на низькому

рівні Прогнозованість інфляції та зниження її волатильності сприятимуть розвитку грошово-кредитного ринку, розширять можливості позичкового фінансування інвестицій через зниження премії за інфляційні ризики в структурі процентних ставок та сприятимуть економічному зростанню.

Національний банк і надалі використовуватиме гнучкість режиму інфляційного таргетування для підтримання належного балансу між забезпеченням цінової стабільності, сприянням економічному зростанню і фінансовій стабільності. Зокрема, в окремі короткострокові періоди інфляція може відхилитися від встановленої цілі через вплив зовнішніх і внутрішніх шоків, які перебувають поза ефективним впливом грошово-кредитної (монетарної) політики Національного банку (зокрема таких, як зміни цін на сировинні товари й інші високоволатильні компоненти індексу споживчих цін, відхилення адміністративно регульованих цін від раніше заявленого рівня). [3]

Грошово-кредитна політика України виступає життєво необхідним інструментом у регулюванні соціально-економічного розвитку економіки. Зростання її ефективності надасть змогу здійснити стабілізацію грошово-кредитної сфери, а також чинитиме позитивний вплив на реалізацію ключових пріоритетів розвитку країни в цілому.

#### **Список використаних джерел:**

1. Харун О.А., Грицина Л.А. Розвиток грошово-кредитної політики України в умовах глобалізації. Причорноморські економічні студії. 2019. Вип. 41. С. 176 – 182.
2. Коровій В.В. Грошово-кредитна політика в умовах економічних перетворень. Проблеми економіки. 2020. №3(45). С. 167 – 175.
3. Основні засади грошово-кредитної політики на 2022 рік та середньострокову перспективу. Національний банк України. Режим доступу - [https://bank.gov.ua/admin\\_uploads/article/MPG\\_2022-mt.pdf?v=4](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/MPG_2022-mt.pdf?v=4).

*Світлана Остап, старший викладач  
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород*

### **ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ЦІЛЕЙ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ**

Одним з головних завдань банківського менеджменту є встановлення цілей заради досягнення яких формується, функціонує і розвивається банківська установа, як цілісна система. Насамперед визначається основна глобальна мета комерційного банку, що виражає причину її існування. Ця мета в літературі зазвичай означена поняттями «філософія», «місія», «політика».

Місія будь-якого суб'єкта господарювання повинна визначати довгостроковий напрям і мету його діяльності [3, с.21 ].

Обрана стратегічна орієнтація комерційного банку лежить в основі місії бізнес – одиниць банку (елементів організаційної структури, перед якими висувають завдання обслуговування окремих груп клієнтів, або надання необхідного набору послуг та продуктів). Місія бізнес-одиниць відображає основну мету діяльності підрозділу, а також стандарти цієї діяльності, які необхідно досягти для лідируючої конкурентної позиції на відповідних сегментах ринку. При цьому місія бізнес-одиниці повинна сприяти реалізації загальної орієнтації і місії банку [1, с.19; 4, с.87].

Цілі на відміну від місії виражають окремі конкретні напрями діяльності організацій та є фундаментом для процесу менеджменту в цілому: планування, організації, мотивації, контролю; визначають способи підвищення ефективності організації та допомагають керівництву у формуванні конкретних планових показників [5, с.302 ]. Наприклад, В.Г. Герасимчук розуміє ціль, як «конкретний кінцевий стан, або бажаний результат, що його прагне досягти організація» [2, с.99 ].

В економічній літературі наводяться різні варіанти класифікації цілей організації, найбільш вдалою з яких вважаємо таку:

- За сферами діяльності розрізняють такі стратегічні цілі: виробничі, технічні, соціальні, економічні, організаційні;
- За рівнем управління цілі поділяються на: загальнокорпоративні, функціональні, лінійні;
- За джерелами формування: особистісні, групові, колективні;
- За терміном реалізації: стратегічні, довгострокові, середньострокові, оперативні [3, с.23 ].

Розроблення стратегії комерційного банку починається із визначення місії банку, як загальної мети, що достатньо точно відображає основну причину існування банку. Стратегічні цілі (стилеві цілі першого рівня) наступні:

- 1) зростання частки банку на відповідному сегменті ринку;
- 2) зміцнення репутації банку серед клієнтів;
- 3) підвищення якості банківських послуг;
- 4) розширення та поліпшення спектра банківських продуктів та послуг;
- 5) підвищення конкурентоспроможності банку через зростання його прибутковості та фінансової стійкості.

Робочі цілі (другого рівня) передбачають:

- 1) контроль за збалансованістю активно-пасивних операцій за строками;
- 2) підвищення якості кредитного портфеля;
- 3) здешевлення ресурсної бази банку;
- 4) зниження умовно-постійних витрат;
- 5) диверсифікація кредитного та депозитного портфелів.

Менеджмент банку, виражаючи свої цілі в конкретних кількісних формах, створює чітку базу відліку для наступних управлінських рішень та оцінки їх роботи.

Важливою характеристикою ефективності окремих цілей є конкретний горизонт прогнозування у часі. В першу чергу формуються довгострокові цілі, потім ставляться середньо та короткострокові цілі.

Реальність та досяжність цілей є основною вимогою до них. Якщо встановлювати цілі, які перевищують можливості комерційного банку, це призводить до негативних наслідків. Досяжність цілей повинна ретельно прораховуватись в процесі стратегічного аналізу.

Ще однією важливою характеристикою стратегії комерційного банку є взаємоузгодженість цілей. Якщо комерційний банк ставить перед собою занадто багато різнонаправлених цілей, це веде до ризику невдач в їх реалізації.

Найважливішим завданням стратегічного управління є правильне формулювання цілей першого та другого рівня.

Для повного та всеохопного визначення стратегічних цілей, які дають змогу реалізувати місію організації виділяють вісім ключових просторів [5, с.303 ]:

1. Позиція на ринку.
2. Інновації.
3. Продуктивність.
4. Ресурси.
5. Прибутковість.
6. Управлінські аспекти.
7. Персонал.
8. Соціальна відповідальність.

Для банківського бізнесу найважливішими стратегічними цілями можуть бути: розширення спектра банківських послуг; впровадження матричної організаційної структури; відкриття додаткової мережі філій та безбалансових відділень задля наближення послуг до клієнтів; система контролінгу, або управлінського обліку. [6 ]:

Визначення ключових просторів формулювання стратегічних цілей є важливою передумовою побудови адекватної системи показників, за якими має розроблятися конкретна програма тактичних дій, що відображається у стратегічних планах.

**Список використаних джерел:**

1. Банковское дело: стратегическое руководство.-М.: АО «Консалтбанкир», 1998. - 432с.
2. Герасимчук В.Г. Стратегічне управління підприємством: графічне моделювання: Навч. посібник.- К.: КНЕУ, 2000 рік.-360 с.
3. Парасій-Вергуненко І.М. Стратегічний аналіз у банках: теорія, методологія, практика. Монографія. - К.: КНЕУ, 2007 р.- 360с.
4. Поморина М. А. Планирование как основа управления деятельностью банка. - М.: Финансы и статистика, 2002. - 384 с.
5. Уткин Э. А. Финансовое управление.- М.: Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ»: Экмос., 1997. - 107 с.
6. Черничко С.Ф. Банківський сектор економіки України: огляд основних тенденцій і перспектив розвитку / Науковий вісник Мукачівського державного університету – 2017. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.msu.edu.ua/visn/wp-content/uploads/2018/01/2-8-2-2017-28.pdf>

*Марія-Вікторія Петканич, студентка 2-го курсу с.т.  
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород  
Науковий керівник: Заславська О. І., канд.екон.наук, доцент*

## **ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ЗАСТОСУВАННЯ ВІД'ЄМНИХ ВІДСОТКОВИХ СТАВОК У МОНЕТАРНІЙ ПОЛІТИЦІ ЦЕНТРОБАНКІВ**

Відсоткова політика є одним із класичних інструментів монетарного регулювання, за допомогою якої центральний банк регулює низку економічних процесів у державі: стан грошово-кредитного ринку, господарську кон'юнктуру, поведінку економічних агентів, впливає на рівень заощаджень та інвестицій, рівень інфляції. Під час реалізації відсоткової політики необхідно усвідомлювати, що результат впровадження певних дій не завжди до кінця є прогнозованим. Тому до зміни облікової ставки необхідно підходити досить виважено, не запроваджувати різке й суттєве коригування.

Нетрадиційним інструментом монетарної політики, який є поширеним у країнах з розвинутою економікою є від'ємна відсоткова ставка (NIRP), впровадження якої можна вважати останніми зусиллями для стимулювання економічного зростання. Політика NIRP передбачає, що власник коштів не отримує доходи за їх збереження, а, навпаки — несе витрати. Тобто від'ємні ставки використовуються для заохочення інвестицій, а не для накопичення заощаджень. Вважається, що в умовах низької інфляції такий інструмент може допомогти скорегувати ставки фінансового ринку в бік зниження, підвищити інфляційні очікування і сукупний попит.

За останні кілька років ряд центральних банків, включаючи центральний банк Данії (DNB), Європейський центральний банк (ECB), Швейцарський національний банк (SNB), шведський Riksbank, Банк Японії (BoJ) задіяли політику від'ємної відсоткової ставки для підтримання належного рівня монетарної політики в країні (рис.1).

У 2021 р. політика NIRP активно застосовується центральними банками Швейцарії (-0,75%), Мальти (-0,35%) та Японії (-0,1%). Першим, хто почав дотримуватися цієї політики став центральний банк Швеції, який у 2009 році понизив ставку по депозитам до -0,25% у рамках політики боротьби з дефляцією. Пізніше його приклад наслідував Банк Англії під впливом загрози «пастки ліквідності» для британської економіки. Архітектори стратегії від'ємних ставок намагалися спонукати власників низько ризикових банківських вкладів інвестувати кошти у реальний сектор. Низькі відсоткові ставки та досить високі ризики

Євросони спрямували кошти за її межі, у тому числі до Швейцарії. Щоб запобігти суттєвій ревальвації швейцарського франка центральний банк цієї країни також був змушений вдатися до політики від'ємних відсоткових ставок. З часом до переліку країн з від'ємними відсотковими ставками приєдналися Данія, Японія та Євросоюз.

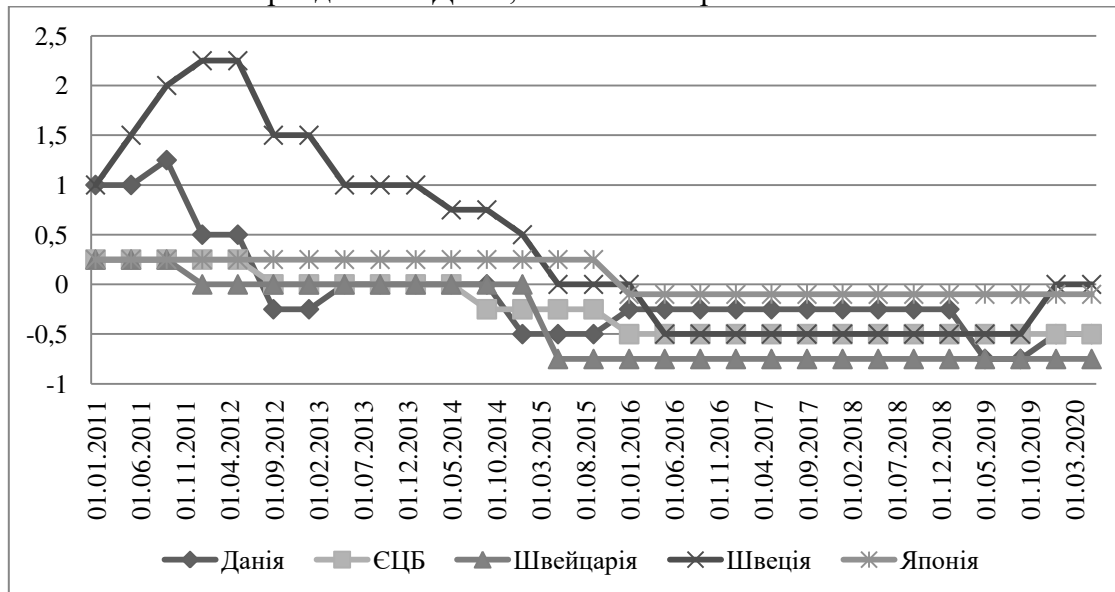


Рис. 1. Динаміка зміни рівня відсоткових ставок центральних банків зарубіжних країн у 2011-2020 рр. [ 2-4, 6-7]

Безпрецедентне використання NIRP у багатьох країнах, що разом складає одну чверть світового ВВП, не просто розширила межі нетрадиційної монетарної політики, але також розпалили і без того поляризовані дебати щодо наслідків цієї політики. Насправді ж від'ємні процентні ставки центральних банків згенерували такі позитивні фінансово-економічні ефекти:

1) перебалансування інвестиційних портфелів, а також зниження премії за кредитний ризик спричинило зменшення вартості корпоративного фінансування, а збільшення ринкових цін на фінансові активи – підвищення кредитоспроможності позичальників і скорочення обсягу недіючих позик у кредитних портфелях банків;

2) зниження ставок центрального банку в рамках трансмісійного механізму монетарної політики сприяло зменшенню ставок грошового ринку, ставок за банківськими кредитами як для корпорацій, так і для домашніх господарств, що стимулювало підвищення споживчого й інвестиційного попиту, а також активізацію економічної діяльності;

3) від'ємні процентні ставки визначали пом'якшення фінансових умов для позичальників банків та поживали кредитний процес [5].

Разом із тим тривале застосування від'ємних процентних ставок за операціями центральних банків генерує ризики нестабільності фінансового сектору. Наприклад, банки Німеччини, Італії, Португалії та Іспанії у складі своїх пасивів уже почали заміщувати депозити різними позиками й інструментами фінансового ринку, котрі характеризуються значною мінливістю. Нині згадані центробанки проводять більш м'яку грошово-кредитну політику. Основні причини – боротьба з дефляцією чи її загрозою, стримування ревальвації національної валюти (або й її девальвація), прагнення стимулювати інвестиції у реальний сектор [1].

Отже, тривалий час панувала думка, що ЦБ не можуть опустити відсоткові ставки нижче нуля. Однак політика від'ємних відсоткових ставок не позбавлена змісту. В умовах, коли комерційні банки несуть витрати при утриманні надлишкової ліквідності на рахунках в ЦБ, з'являється стимул надавати більше коштів в кредит суб'єктам господарювання, які, в свою чергу, більше споживатимуть та більше інвестуватимуть у нові виробничі потужності.

### Список використаних джерел:

1. Богдан Т. П. Глобальні умови та внутрішні ризики функціонування валютно-фінансової сфери України // Монетарна політика. – 2017. – С. 52-74.
2. Bank of Japan // Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://www.boj.or.jp/en/index.htm/>
3. Denmark's national bank // Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://www.nationalbanken.dk/da>
4. European Central Bank // Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://www.ecb.europa.eu/home/html/index.en.html>
5. Negative Interest Rate Policy (NIRP): Implications for Monetary Transmission and Bank Profitability in the Euro Area / prepared by A. Jobst, H. Lin. IMF Working Paper. – 2016.
6. Sveriges Riksbank // Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://www.riksbank.se/>
7. Swiss National Bank // Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://www.snb.ch/en/>

*Дарина Ріго, студентка 2-го курсу магістратури  
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород  
Науковий керівник: Чубарь О.Г., канд.екон.наук, доцент*

## **ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ БАНКІВСЬКОГО СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ В УМОВАХ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА**

В системі активних банківських операцій важливе місце посідають кредити, які надаються споживачеві на придбання продукції, тобто споживчі кредити. Необхідність існування даного виду кредитів зумовлена постійно зростаючими потребами населення і у деяких випадках тимчасовою відсутністю вільних коштів, які можна використати для їхнього задоволення. Така невідповідність між потребами та наявними засобами для їх задоволення усувається за допомогою залучення споживчих кредитів або продажу продукції у розстрочку.

Споживче кредитування впливає на економіку країни, тому що кредит сприяє підвищенню попиту на товари чи послуги, що полегшує процес їх реалізації та в подальшому збільшення прибутку фінансових установ і як наслідок - збільшення відрахувань до бюджету країни [1].

Споживче кредитування - один з найбільш важливих напрямів в банківській діяльності. Постійно зростаючий ринок банківських послуг поповнюється новими учасниками, що призводить до конкуренції. За таких умов успіх дістається тому, хто краще володіє сучасними методами та технологіями управління та оптимізації кредитного процесу як одного із базових процесів банку. В силу фінансової і соціальної значимості кредитний процес повинен відповідати сучасним вимогам в динамічно мінливому зовнішньому середовищі. Тому необхідно проводити заходи з удосконалення процесу споживчого кредитування, які б дозволили мінімізувати ризики неповернення кредитів та знизити витрати на проведення кредитних операцій.

У ринковій економіці, як відомо, виживають найсильніші та наймобільніші, тому потрібно постійно думати над покращенням роботи комерційного банку. Українські банківські послуги повинні стати більш доступними для населення, перелік послуг має бути значно розширений, процентні ставки повинні розглядатись індивідуально, щоб кожен громадянин міг гідно жити в сучасних умовах.

Споживче кредитування - один з найуспішніших і прибуткових напрямків діяльності комерційних банків. Проте, можна вважати, що в основі стрімкого збільшення його масштабів часто є не достатньо розвинений процес перевірки платоспроможності клієнтів. Майже кожна людина може отримати позику, хоча б малу за розмірами. Тим самим банк суттєво ризикує, адже видає кредити не зовсім «прозорим» і зрозумілим клієнтам. В

споживчому кредитуванні як позичальники домінують особи з низькими доходами, або ж клієнти, в яких відсутня інформація про доходи. При цьому кредитування суб'єктів господарювання можна вважати не таким ризикованим для кредитного портфелю банку. Такі кредити в багатьох банках становлять меншу частину кредитного портфелю, але при цьому мають значний потенціал для зростання.

Насамперед, збільшення обсягів кредитів, які надаються населенню, спричиняє зростання сукупного попиту на товари і послуги, які за умов відсутності споживчого кредитування практично неможливо задовольнити. Зростання попиту призводить відповідно до зростання сукупної пропозиції, тобто додаткового виробництва товарів і послуг, що відображається на збільшенні доходів бюджетів усіх рівнів у вигляді податків та обов'язкових зборів. Закономірно, що зростання доходної бази бюджетів дає можливість збільшувати обсяги бюджетних видатків, в тому числі соціального спрямування, що, в свою чергу, позитивно впливає на підвищення рівня життя населення [2].

З початком пандемії та запровадженням карантинних заходів у країні істотно зменшилися масштаби споживчого кредитування, що приносить економіці суттєвих втрат через зниження попиту на кредити та закупівлю товарів чи послуг. Зараз постає все більше питань, чи зможе встояти та забезпечити подальше економічне зростання фінансово-економічна система країни та її важлива ланка – кредитування. З урахуванням цього фінансово-кредитні установи повинні розробляти нові необхідні механізми надання фінансових послуг та удосконалювати з урахуванням сучасних умов традиційні.

Загальний аналіз проблематики споживчих кредитів українських банків дає підстави для висновку, що банківській системі України потрібні серйозні реформи та більш ефективна кредитна політика, що має гарантувати відновлення фінансового сектору України та економічного зростання.

#### **Список використаних джерел:**

1. Охрименко І.Б. Споживчий кредит в Україні: реалії та перспективи розвитку: дис. ...канд. економ. Наук: Охрименко Ірина Борисівна. К., 2015. 290с.
2. Солоділова К. В., Шафранова О. В. Сучасний стан кредитування в Україні. Молодий вчений. 2017. № 3 (43). С. 844– 847.

*Надія Руріч, магістрант*

*ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород  
Науковий керівник: Варцаба В.І., д-р екон.наук, професор*

### **ОЦІНКА МІСЦЯ ТА РОЛІ АТ КБ «ПРИВАТБАНК» У БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ**

АТ КБ «ПриватБанк» є важливою системоутворюючою інституцією вітчизняної банківської сфери. Банк володіє розгалуженою мережею філій та відділень (26 та 1690 одиниць, відповідно), а також – банкоматів і терміналів самообслуговування. Зважаючи на присутність установи в усіх регіонах країни, АТ КБ «ПриватБанк» забезпечує обслуговування своїх клієнтів та займає лідируючі позиції на вітчизняному ринку роздрібних фінансових послуг. Крім того, банк має потужну онлайн-платформу для дистанційного обслуговування споживачів фінансових послуг – Приват24, що не тільки дає змогу ефективно здійснювати ведення рахунків клієнтів, але й формує достатній обсяг комісійних доходів установи. Загалом у фінансових показниках діяльності АТ КБ «ПриватБанк» демонструє суттєві результати: частки його активів та зобов'язань у середньому складають 20-25 % від сукупних показників [1].

2020 рік став знаковим для багатьох кредитних установ та продемонстрував їхні запаси міцності. У банківській сфері саме АТ КБ «ПриватБанк» вдалося утримати лідерство на ринку і відносно кількості клієнтів, і за фінансовими показниками. Зокрема, банк за

підсумками 2020 року став найприбутковішим у своєму секторі та отримав понад 24 млрд. грн., що становить 61,2 % від сукупного фінансового результату 73-ох діючих банків в Україні на кінець 2020 року. Основними джерелами формування фінансового результату для банків є процентні й комісійні доходи та однойменні витрати. У табл. 1 подано дані щодо частки АТ КБ «ПриватБанк» у доходах та витратах банківської системи України.

Таблиця 1

**Частка АТ КБ «ПриватБанк» у доходах та витратах банківської системи України (у млн. грн.) [2]**

| Показник          |                        | 2016         | 2017         | 2018         | 2019         | 2020         |
|-------------------|------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Процентні доходи  | по банківській системі | 138 958      | 126 875      | 140 856      | 152 954      | 147 742      |
|                   | АТ КБ «ПриватБанк»     | 33 086       | 23 036       | 30 769       | 33 840       | 33 563       |
|                   | <i>частка, %</i>       | <i>23,8%</i> | <i>18,2%</i> | <i>21,8%</i> | <i>22,1%</i> | <i>22,7%</i> |
| Процентні витрати | по банківській системі | 90 938       | 72 034       | 67 745       | 74 062       | 62 894       |
|                   | АТ КБ «ПриватБанк»     | 29 375       | 18 373       | 14 002       | 14 174       | 11 961       |
|                   | <i>частка, %</i>       | <i>32,3%</i> | <i>25,5%</i> | <i>20,7%</i> | <i>19,1%</i> | <i>19,0%</i> |
| Комісійні доходи  | по банківській системі | 31 433       | 37 167       | 50 975       | 62 056       | 70 640       |
|                   | АТ КБ «ПриватБанк»     | 10 923       | 14 609       | 19 590       | 24 574       | 27 649       |
|                   | <i>частка, %</i>       | <i>34,8%</i> | <i>39,3%</i> | <i>38,4%</i> | <i>39,6%</i> | <i>39,1%</i> |
| Комісійні витрати | по банківській системі | 7 205        | 9 652        | 13 159       | 18 095       | 24 131       |
|                   | АТ КБ «ПриватБанк»     | 2 205        | 3 016        | 4 401        | 6 386        | 8 888        |
|                   | <i>частка, %</i>       | <i>30,6%</i> | <i>31,3%</i> | <i>33,5%</i> | <i>35,3%</i> | <i>36,8%</i> |

Як бачимо, частка АТ КБ «ПриватБанк» у процентних доходах та витратах коливалася у межах 20-25 %. Це підтверджує важливе місце банку у здійсненні депозитної та кредитної діяльності. Хоча за абсолютними значеннями обсяги комісійних доходів та витрат банків значно поступаються процентним, втім аналіз засвідчив їх значне зростання протягом 2016-2020 років – у 2-3 рази. У сфері розрахунково-касових операцій – АТ КБ «ПриватБанк» також посідає чільне місце – понад третину всіх комісійних доходів та витрат припадає саме на досліджувану установу. Це пояснюється наявністю у неї розгалуженої мережі платіжних пристроїв, значною клієнтською базою та активним використанням онлайн-платформи Приват24 фізичними та юридичними особами при здійсненні щоденних розрахунків.

Джерела формування прибутку АТ КБ «ПриватБанк» у 2020 році були дещо обмеженими через вплив макроекономічних факторів. Зокрема, доходи банку зменшилися через зниження темпів кредитування, втім водночас скоротилися процентні витрати банку через загальну тенденцію на фінансовому ринку щодо вартості залучених коштів. Загалом чистий процентний дохід банку залишився на рівні із результатом попереднього року – 19,8 млрд. грн. Банк також продемонстрував достатньо високі обсяги та приріст чистого комісійного доходу (18,8 млрд. грн.). Таку тенденцію було зумовлено як збільшенням обсягу платежів клієнтів (особливо через онлайн-платформи у період локдауну), так і зростанням тарифів банку. Зрештою підсумки роботи АТ КБ «ПриватБанк» у 2020 році засвідчили швидку адаптацію установи до нових вимог ринку, спричинених впливом пандемії коронавірусу COVID-19. Так, із початку розповсюдження COVID-19 та введення карантинних обмежень було реалізовано програми щодо підтримки клієнтів банку через впровадження «кредитних канікул», реструктуризації заборгованості тощо. У внутрішньому середовищі банку також відбулися зміни, пов'язані з оптимізацією продуктів, каналів надання послуг та



забезпеченням безперебійного якісного процесу обслуговування клієнтів в умовах карантинних обмежень [1].

Отже, виклики сьогодення пов'язані з продовження перебудови діяльності АТ КБ «ПриватБанк» із метою адаптації до нових умов, спричинених зміною макросередовища та впливом пандемії. Це означає пошук нових шляхів взаємодії з клієнтами та подальшу оптимізацію внутрішніх бізнес-процесів.

#### Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт АТ КБ «ПриватБанк» // Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://privatbank.ua>.
2. Офіційний сайт Національного банку України // Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua>.

*Оксана Савастєєва, д-р екон.наук, доцент  
Одеський національний університет імені І.І.Мечникова, м.Одеса*

### ТРАНСФОРМАЦІЯ ФУНКЦІЙ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Кризові явища глобального характеру створюють фундамент для суттєвої зміни ролі, функцій і повноважень, що покладаються на центральні банки в межах національних фінансових систем. Умови глобалізованого світу, інтеграція та інтернаціоналізація фінансових систем різних країн у світову фінансову систему визначають суттєве зміцнення позицій і відповідальності центральних банків в питаннях забезпечення їх стабільності. За визначенням Банку міжнародних розрахунків, центральний банк - це банк у будь-якій країні, на яку покладено обов'язок регулювання обсягу валюти та кредитів у цій країні [1].

В різних світових державах існують різні підходи до реалізації завдань, функцій і повноважень, делегованих центральному банку. Теоретичне узагальнення підходів до визначення функціональних повноважень центрального банку дозволяє представити їх наступним чином (рисунок 1).



**Рисунок 1. Традиційні функції центрального банку**

Завдання центрального банку в умовах сьогодення реалізуються у площині здійснення впливу на показники соціально-економічного розвитку: зростання обсягу виробництва, подолання безробіття, цінова стабілізація тощо. Сучасний стан національних фінансових

систем вимагає від центральних банків ефективних дій щодо забезпечення не лише цінової, а й фінансової стабільності. Саме цим фактом пояснюється наявність тенденції до інституційних трансформацій в діяльності центральних банків світових країн. Актуалізація питань щодо розбудови комплексу заходів з нівелювання негативного впливу сучасних кризових явищ призвела до перегляду ролі та функцій центрального банку. Трансформація діяльності сучасного центрального банку визначається наступними факторами: 1) здійснення функції антикризового регулювання в період загальносвітової фінансово-економічної кризи та посткризовий період; 2) необхідність з'ясування оптимального рівня регулювання та участь у визначенні пріоритетних векторів монетарної, бюджетної та фіскальної політики. 3) підвищення вимог до транспарентності діяльності центральних банків; 4) застосування центральними банками набору дієвих інструментів макропруденційного регулювання з метою забезпечення фінансової стабільності.

Водночас слід зазначити, що сучасні умови пошуку ефективних рішень щодо забезпечення фінансової стабільності і уникнення системних ризиків актуалізували питання запровадження дієвих інструментів макропруденційного регулювання. На рівні провідних країн зазначене втілюється у створенні національних макропруденційних органів (з відповідними мандатами в межах Європейського союзу), чіткому розподілі повноважень в питаннях забезпечення стабільності фінансової системи між центральними банками і спеціалізованими державними органами тощо.

Як зазначає В.Ю.Дудченко, в різних країнах світу трансформація функцій та ролі центральних банків проявляється у використанні нетрадиційних інструментів та напрямів діяльності, а саме: захист споживачів та фінансова грамотність населення (Центральний банк Вірменії); забезпечення сприятливого регуляторного середовища: схеми гарантій малого та середнього бізнесу та сільського господарства; організація навчальних програм для підприємців малого та середнього бізнесу (Центральний банк Нігерії, Центральний банк Пакистану); екологізація фінансової системи: увага центральних банків до глобальних екологічних проблем, аналіз екологічного ризику (Центральний банк Канади, Центральний банк Китаю) [2].

Кризові явища фінансово – економічного характеру, що мають місце в сучасному світі, регламентують необхідність внесення корегувань щодо набору використовуваних інструментів центральних банків, збільшують значення комунікативної політики та виносять на порядок денний питання зростання транспарентності центрального банку. Першочергові цілі і завдання центральних банків розвинених країн світу демонструють зростання важливості функції центрального банку саме із забезпечення стабільності фінансової системи.

Отже, в сучасних умовах трансформація функцій центральних банків світових держав здійснюється у напрямі посилення їх ролі в якості:

- головних стабілізаторів національних фінансових систем;
- антикризових регуляторів;
- інститутів сприяння фінансово – економічному розвитку.

Реалізація інноваційних функцій та вирішення сучасних завдань передбачає розробку і застосування комплексу нового інструментарію монетарної політики, визначає необхідність абсолютизації незалежності центрального банку, ставить на порядок денний визначення оптимальних параметрів координаційної політики.

#### **Список використаних джерел:**

1. The Changing Role of Central Banks. URL: <https://www.bis.org/events/conf100624/goodhartpaper.pdf> (дата звернення 18.11.2021)
2. Дудченко В.Ю. Роль та функції центрального банку у фінансовій системі. Науковий вісник Полісся. 2020. № 1 (20). С.60-66.

*Наталія Садовнік, викладач  
Київський професійно-педагогічний фаховий  
коледж імені Антона Макаренка, м. Київ*

## РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ УСТАНОВ В УКРАЇНІ

У якості фінансових посередників грошово-кредитному ринку можуть виступати не лише банки, а і небанківські фінансово-кредитні установи.

Державне регулювання діяльності учасників ринку небанківських фінансових послуг: страхових, лізингових, факторингових компаній, кредитних спілок, ломбардів та інших фінансових компаній з 1 липня 2020 року здійснює Національний банк України (далі – НБУ). Діяльність Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, припинено з 20.04.2021р.

Стратегією розвитку фінансового сектору України до 2025 року (далі – Стратегія), яку підписали і втілюють НБУ, Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку, Міністерство фінансів України та Фонд гарантування вкладів фізичних осіб, передбачено ряд цілей щодо *сприяння розвитку ринків небанківських фінансових послуг*, а саме:

- дерегуляція ринків небанківських фінансових послуг (крім ринку цінних паперів) з низьким рівнем ризиків (такими послугами НБУ вважає, наприклад, факторингові та гарантійні);
- розвиток ринку страхових послуг;
- розширення можливостей використання суб'єктами господарювання операцій фінансового лізингу та операцій з кредитними спілками;
- забезпечення податкового стимулювання та гармонізація системи оподаткування інструментів фінансового сектору;
- впровадження комплексної оцінки конкурентоспроможності ринків банківських і небанківських фінансових послуг України;
- розвиток індустрії кредитних історій [1].

На виконання Стратегії у Верховній Раді України зареєстровано та прийнято в першому читанні проект Закону України "Про фінансові послуги та фінансові компанії". Цей документ визначає єдині базові підходи до регулювання й нагляду на всіх ринках фінансових послуг та захисту прав споживачів. Чинний Закон України "Про фінансові послуги та державне регулювання ринку фінансових послуг", прийнятий у 2001 році, комплексно не переглядався. На думку НБУ, його концептуальні положення не відповідають реаліям сьогодення, а також не враховують останні тенденції розвитку світової фінансової інфраструктури.

Новий закон упроваджує сучасні *принципи пруденційного нагляду* та виділяє важливу складову – *нагляд за ринковою поведінкою*. Він передбачає введення ризик-орієнтованого підходу до нагляду за фінансовими установами залежно від розміру, значимості, складності бізнес-моделі та індивідуального рівня ризику фінансової установи. Законопроект визначає два типи послуг: *фінансові послуги та супровідні послуги*. До *фінансових послуг* віднесено: страхування та перестраховування; надання коштів у кредит; залучення коштів, що підлягають поверненню; фінансовий лізинг; факторинг; надання гарантій; торгівля валютними цінностями; фінансові платіжні послуги; послуги на ринках капіталу; послуги в сфері накопичувального пенсійного забезпечення. Для надання *фінансових послуг* фінансові установи, зокрема ломбарди, кредитні спілки, страховики та фінансові компанії, повинні отримати відповідну ліцензію. До *супровідних послуг* належатимуть: посередницькі послуги (агенти та брокери), а також допоміжні (інформаційні, інкасаторські, бюро кредитних історій). Ці послуги не підлягають ліцензуванню, але можуть підлягати реєстрації. Їх регулювання буде простішим та гнучкішим порівняно з фінансовими послугами [2].

Основні особливості нових підходів до нагляду за ринком небанківських фінансових послуг:

- встановлюються вимоги до мінімального розміру власного капіталу (від 1 до 10 млн.грн. залежно від типу установи та надаваних послуг). Для компаній, які надають окремі види послуг, встановлюються пруденційні вимоги;
- НБУ матиме можливість застосування коригувальних заходів, якщо учасник ринку ще не порушив вимоги законодавства, але НБУ вже бачить певні ризики;
- надання фінансових послуг не буде виключним видом діяльності. Компанії зможуть здійснювати іншу господарську діяльність (із відповідними обмеженнями) для повноцінної реалізації своїх бізнес-можливостей [2].

Законопроект принципово змінює підхід до ліцензування. Він дозволяє відійти від ліцензування окремих видів фінансових послуг, натомість здійснювати комплексне ліцензування виду діяльності фінансової установи та врегульовує ключові принципи ліцензування, які практикує НБУ: *прозора структура власності компаній, зрозумілі та законні джерела капіталу, бездоганна ділова репутація та фінансовий стан власників компаній, а також якісне корпоративне управління, співмірне з ризиками, властивими фінансовій установі* [2].

#### **Список використаних джерел:**

1. Проект Закону України «Про фінансові послуги та фінансові компанії» від 15 лютого 2021 року №5065. – [Електронне джерело]. – Режим доступу: [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?pf3511=71092](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=71092);

2. Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 року, затверджена рішенням Правління Національного банку України від 18 березня 2021 року №97-рпш. – [Електронне джерело]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/strategiya-rozvitku-finansovogo-sektoru-ukrayini-do-2025-roku-7686>.

*Галина Софілкінич, магістрант  
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород  
Науковий керівник: Варцаба В.І., д-р екон.наук, професор*

## **ОЦІНКА МАРКЕТИНГОВОЇ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКІВ УКРАЇНИ ЯК ПЕРЕДУМОВИ ЇХНЬОЇ ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

У нинішніх умовах нестабільного функціонування фінансового сектору економіки країни заради ефективного розвитку комерційних банків актуальності набуває маркетингова комунікаційна політика. У цьому аспекті у менеджменту банків з'являється завдання щодо підтримки медіактивності своєї установи. У табл. 1 подано дані щодо цього питання на основі досліджень, які проводяться сервісом оцінки ефективності PR-кампаній «Semantrum» із метою аналізу та моніторингу медіа-простору.

Як видно з табл. 1, найбільша кількість повідомлень про установу з'являється в Інтернет-мережі: майже половина від загальної кількості (19422). Водночас, найбільша частка припадає на соціальні мережі, зокрема, Facebook. Лідерські позиції й у цьому рейтингу зберігає АТ КБ «ПриватБанк». Так, йому належить 35 % від загальної кількості згадувань про банки в усіх видах ЗМІ.

Переважаюча кількість повідомлень та згадувань є результатом застосування такого комунікаційного інструмента як паблісіті або пропаганда, яка являє собою спеціальну маркетингову техніку, при якій засоби масової інформації згадують про бренд або його продукти та послуги. Для того, щоби потрапити у новини, потрібно створити гідний уваги інформаційний привід. Для цього установи організовують благодійні акції, створюють соціальні проекти, проводять пресконференції, беруть участь у колабораціях тощо. Паблісіті є досить ефективним комунікаційним інструментом.

Таблиця 1

**Медіаактивність ТОП-5 банків України у вересні 2021 року [2]**

| Назва банку                          | Загальна кількість повідомлень | Кількість повідомлень у Facebook | Кількість повідомлень у друкованих ЗМІ | Кількість повідомлень в електронних ЗМІ | Кількість повідомлень на сайтах органів влади | Кількість повідомлень на телебаченні | Кількість повідомлень на радіо |
|--------------------------------------|--------------------------------|----------------------------------|--|---|---|--------------------------------------|--------------------------------|
| <i>Всього по банківській системі</i> | 40698                          | 2661                             | 70                                     | 19422                                   | 201   | 91                                   | 24                             |
| ПриватБанк                           | 14578                          | 1602                             | 45                                     | 4512                                    | 63  | 54                                   | 19                             |
| Райффайзен Банк Аваль                | н/д                            | н/д                              | н/д                                    | н/д                                     | н/д   | н/д                                  | н/д                            |
| Ощадбанк                             | 4758                           | 313                              | 23                                     | 1856                                    | 80  | 19                                   | 1                              |
| ПУМБ                                 | 1942                           | 121                              | 11                                     | 681                                     | 20  | 9                                    | 1                              |
| ОТП Банк                             | 1158                           | 75                               | 3                                      | 697                                     | 13  | 0                                    | 1                              |

По-перше, найчастіше установу рекламують, згадуючи про неї, треті особи, що діє на споживачів як соціальний доказ.

По-друге, публіциті позитивно позначається на впізнаваності бренду, що подеколи може стати визначальною конкурентною перевагою.

Загалом позитивними сторонами публіциті є те, що цей інструмент:

- не вимагає значних витрат на проведення;
- викликає довіру;
- дає більше інформації;
- краще привертає увагу;
- дозволяє швидко підготувати матеріал.

Логічним є і той факт, що більшість згадувань про банки знаходиться в електронному середовищі, адже Інтернет є інноваційним, недорогим та ефективним каналом бізнес-комунікацій порівняно з іншими.

Основними перевагами для банків у даному випадку є такі:

- глобалізація інформації, за якої комунікаційні повідомлення банку є доступними для всіх зацікавлених осіб із будь-якої країни;
- таргетинг, тобто розміщення повідомлень банку на вузькоспеціалізованих сайтах, вибір географічного регіону та часу поширення інформації для націлення на конкретну аудиторію;
- гнучкість та адаптивність, яка полягає у тому, що інформацію можна коригувати оперативно та без великих фінансових втрат;
- зручність для клієнтів банку, які можуть користуватися послугами банку цілодобово, а також дізнаватися новини банку;
- оптимізація витрат банку на здійснення Інтернет-комунікацій [1].

Таким чином, в умовах розвитку цифровізації успіху досягає установа, яка ефективно здійснює управління системою маркетингових комунікацій, вдосконалює та адаптує їх з огляду на зміни, які диктує ринок. Тобто, наявність у банку сформованого механізму управління системою маркетингових комунікацій є важливою передумовою його ефективної діяльності.

**Список використаних джерел:**

1. Замроз М. В., Даниленко Ю. М. Зовнішні бізнес-комунікації банку як інструмент підтримки репутації в умовах кризи // Електронний журнал «Ефективна економіка». –

2020. – № 10. – Електронний ресурс. – Режим доступу:  
[http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10\\_2020/71.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2020/71.pdf).

2. Сервіс моніторингу і медіа-аналізу всіх типів ЗМІ та соцмедіа «Semantrum» // Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://promo.semantrum.net>.

*Наталія Сютрик, студентка 6-го курсу  
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород  
Науковий керівник: Височанський В.Ю., канд.екон.наук, доцент*

## **БАНКІВСЬКІ ДЕПОЗИТИ ЯК ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РЕСУРС ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ**

Одна з головних функцій банків – акумулювання тимчасово вільних коштів суб'єктів господарювання та перерозподіл їх у різні галузі економіки, у т. ч. шляхом інвестиційної діяльності, з метою отримання прибутку та досягнення соціально-економічного ефекту. Основна частина ресурсів банку формується за рахунок залучення коштів клієнтів на депозитні рахунки, а їх обсяг, в свою чергу, залежить від ефективно спланованої політики банку. Від обсягу та структури коштів банківською установою залежить можливість здійснення активних операцій. В умовах дестабілізації та зниження кредитно інвестиційної активності важливого значення набуває аналіз структури залучених ресурсів, а саме: формування депозитного портфелю банку з урахуванням використання довгострокових вкладів як майбутнього інвестиційного ресурсу. За таких умов пріоритетним завданням банківської установи є переважання залучення довгострокових вкладень над короткостроковими. Саме тому проблема, що існує у диспропорції строковості залучених коштів, переважання короткострокових вкладів над довгостроковими, та мінімальний обсяг довгострокових ресурсів у депозитному портфелі банку, є особливо актуальною.

Стабільність функціонування банківської установи залежить від формування науково обгрунтованої стратегії банку, у т. ч. планування депозитної діяльності. Це пояснюється, головним чином, тим, що основу ресурсної бази банку становлять залучені кошти у процесі здійснення депозитної діяльності, а складові ресурсної бази банку становлять його депозитний портфель. Під депозитним портфелем слід розуміти сукупність коштів на депозитних рахунках клієнтів, залучених банком на договірній основі. Формування депозитного портфелю – безперервний циклічний процес, що складається з таких етапів [9]:

- аналіз (дослідження «поведінки» грошових коштів на рахунках клієнтів);
- планування (орієнтація залучення коштів клієнтів на пріоритетні депозитні рахунки);
- робота по залученню клієнтів (впровадження нових продуктів, гнучка тарифна політика і індивідуальна робота з клієнтами);
- контроль.

Першочергово на вартість ресурсів для банків впливає грошово-кредитна політика НБУ, та її інструменти. Говорячи про грошово-кредитну політику НБУ маємо звернути особливу увагу на облікову ставку.

Облікова ставка – один із головних інструментів, за допомогою якого Національний банк України встановлює для банків та інших суб'єктів грошово-кредитного ринку орієнтир щодо вартості залучених і розміщених грошових коштів на відповідний період [1].

Облікова ставка показує, скільки коштують гроші в економіці. Якщо очікування щодо інфляції знижуються й прогноз щодо розвитку національної економіки є оптимістичним, центральний банк знижує облікову ставку, що сприяє здешевленню банківських кредитів та зниженню ставок за депозитами. Знижуючи облікову ставку, НБУ прагне простимулювати зростання економіки. Ставка впливає на вартість кредитів, які НБУ надає комерційним банкам. Вона визначає відсоток, під який комерційні банки отримують гроші у центрального банку. А це, звісно, впливає і на відсоток, під який комерційні банки дають позики

громадянам та бізнесу. Чим вона нижча, тим дешевші для банків позики рефінансування та банківські кредити для позичальників.

Основним інструментом для аналізу вартості ресурсів залучених банками вважається індекс URID.

*Український індекс ставок за депозитами фізичних осіб (англ. Ukrainian Index of Retail Deposit Rates, скор. UIRD) — індикативні ставки, що розраховуються компанією Thomson Reuters за методикою, розробленою спільно з НБУ. Розрахунок здійснюється на підставі номінальних ставок депозитів фізичних осіб, що декларуються головними представниками українського ринку банківських депозитів — 20 провідними комерційними банками України.*

*Для розрахунку індексу використовують номінальні ставки банку за «класичним» депозитом для стандартних сум на відповідні терміни. «Класичним» вважається депозит для фізичної особи інструментом нового вкладника, без права поповнення до кінця терміну, з виплатою відсотків в кінці терміну. Індекс UIRD розраховується на підставі депозитних ставок, що оголошуються банками на терміни 3, 6, 9 і 12 місяців в таких валютах: українська гривня, долари США, Євро [2].*

*Більшість державних програм що були започатковані в 2019-2021 рр., щодо підтримки розвитку підприємництва, або іпотечного фінансування для покращення умов життя громадян базуються і в своїй основі беруть до уваги саме індекс URID [3].*

Враховуючи сучасний стан розвитку економіки України загалом та банківського сектору зокрема, слід зазначити, що заощадження населення є ключовим фінансовим ресурсом банків. Однак, враховуючи чуттєвість населення до перманентних ризиків як суб'єктивного так і об'єктивного порядку такий фінансовий ресурс для формування інвестиційних ресурсів банків є досить ризиковий. Таким чином особливо актуальною в цьому аспекті є робота направлена на збільшення довіри населення до банківського сектору, зниження кредитних ризиків банків, спеціалізацію банківських продуктів відповідно до цілей населення та вдосконалення банківського нагляду за порушеннями прав всіх учасників ринку (зняття напруги у суспільстві та бізнесі) [4].

#### **Список використаних джерел:**

1. Бобиль В. В., Корніленко М. С. Депозитні операції комерційних банків, їхня організація та депозитна політика. Збірник наукових праць. Дніпропетровський національний університет залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна. 2015. Вип. 9. С. 50-54.
2. Дмитрієва О. А. Депозитна політика комерційного банку в умовах стабілізації грошово-кредитного ринку України. Київ. 2004. 18 с.
3. Карнаух А. С. Напрями підвищення ефективності депозитної політики банків. 2011. №20. С. 44-45.
4. Коваленко В. В. Депозитна діяльність банків України: реалії та розвиток на майбутнє. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. № 4. С. 834-837.

*Ірина Тяжкороб, д-р екон.наук, доцент,  
професор кафедри фінансового консалтингу та банківництва,  
Університет банківської справи, м. Львів*

## **ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ**

Малому та середньому бізнесу (МСБ) належить важливе місце у якісному та кількісному зростанні національних економік. Як свідчить досвід прогресивних країн необхідність і доцільність розвитку підприємництва обумовлена його гнучкістю та швидкою адаптивністю до змін кон'юнктури ринку та потреб споживачів, значимістю у забезпеченні зайнятості населення, реалізації програм структурної трансформації та модернізації виробництва на

інноваційній основі, створенні передумов для ефективного здійснення конкурентних стратегій розвитку як окремих регіонів, так і країн у цілому.

Так, європейська економіка налічує понад 20 млн. підприємств МСБ, на які припадає 57% загального обороту, 53% доданої вартості та близько 70% зайнятих [1]. Зокрема, малі та середні підприємства є основою німецької економіки: понад 99% всіх компаній у Німеччині відносяться до МСБ, що генерують 60% усіх корпоративних прибутків [2]. Останнім часом роль МСБ зросла й в економіці України, забезпечуючи при цьому близько 64% доданої вартості, 81,5% зайнятих працівників у суб'єктів господарювання та 37% податкових надходжень [3]. Водночас частка вітчизняного малого бізнесу у ВВП залишається невисокою – 16%, що є вдвічі менше, ніж в країнах Європи, та свідчить про невисоку ефективність діяльності підприємств МСБ на сучасному етапі розвитку [1]. Такий стан справ актуалізує необхідність удосконалення організаційно-економічних механізмів стимулювання підприємницької діяльності, одним з яких є подолання дефіциту фінансових ресурсів.

В теперішній час існує достатньо велика кількість кредитних та грантових програм фінансування МСБ як за рахунок коштів європейських банків, фондів та міжнародних фінансових установ (ЄБРР, ЄІБ, ЄІФ, EFSE, IFC, KfW, МБРР), так і Фонду розвитку підприємництва, місцевих банків-партнерів. Проте, як зазначають експерти Асоціації українських банків, кредитування МСБ розвивається стримано [4]. З одного боку, у банків існує необхідність врахування фінансових ризиків, пов'язаних недостатньою прозорістю бізнесу та низьким рівнем захисту прав кредиторів, частою відсутністю відповідної фінансової звітності у МСБ, невігідністю співпраці з кожним окремих представником МСБ через складну та довготривалу процедуру видачі кредитів, у ставках та умовах кредитування. Можливо, тому станом на кінець I кварталу 2021 року понад 50% кредитних портфелів в рамках державної програми «Доступні кредити 5–7–9%» сформувався за рахунок рефінансування попередньо отриманих кредитів, тобто кредитування тих підприємств, які мають кредитну історію, іще 34% – на антикризові заходи та лише 16% – на інвестиційні цілі [5].

З іншого боку, більшість підприємців відмовляється від отримання кредитів саме у зв'язку з неприйнятністю вимог банків. Так, за результатами опитування, проведеного НБУ у I кварталі 2021 року, серед факторів, що заважають малим та середнім підприємствам користуватися кредитами, називають високі процентні ставки, на що вказали 58% представників малого та 53% представників середнього бізнесу, та надмірні вимоги до застави майна, про що наголосили 36,5% представників малого та 38,5% представників середнього бізнесу [4]. Тому останнім часом все більше клієнтів МСБ звертаються до альтернативних кредиторів (виробників, цифрових банківських платформ або прямих кредиторів), які пропонують їм найкращі умови, менш складні процеси та індивідуальні рішення. Відтак традиційні банківські кредити стають менш затребуваними. Зокрема, 86% МСБ розглядають альтернативні варіанти кредитування, а 11% – вже скористалися одним з них [2].

Таким чином, сьогодні назріла нагальна потреба в адаптації бізнес-моделей банківських установ до зміни характеру кредитних потреб МСБ, особливо в період кризи COVID-19. Зокрема, за прогнозами 67% з 80,8% опитаних представників банків незначне пом'якшення умов кредитування сприятиме поступовому збільшенню обсягів кредитування МСБ [4]. Отже, процес кредитування МСБ потребує спрощення на основі радикальної цифровізації. В цьому зв'язку можуть бути застосовані такі ключові важелі, як автоматизація робочих процесів та обробки даних, стандартизація модульних продуктів, чітка спеціалізація, а також управління та контроль, що будуть зорієнтовані на нові виклики [2]. При цьому перспективним видом кредитування МСБ є вузькоспеціалізовані кредитні продукти. Так, все більшої популярності набувають партнерські програми банків та виробників або дистриб'юторів техніки, в рамках яких партнери беруть безпосередню участь у розробці умов кредитування. Завдяки такому співробітництву, бізнес отримуватиме кредитні кошти



на більш прийнятних умовах, а банки, набуваючи архітектури відкритої системи, матимуть можливість знизити ресурсовитратність кредитування та підвищити прибутковість своєї діяльності.

#### Список використаних джерел:

1. Катамадзе Г. Проблеми малого та середнього бізнесу: погляд експерта. URL: <https://economistua.com/problemi-malogo-ta-serednogo-biznesu-poglyad-eksperta/>
2. Lehnen P., Hildebrand D., Löbe D. SME lending in transition: opportunities to develop future-oriented business models. URL: <https://www.rolandberger.com/en/Insights/Publications/SME-lending-in-transition-opportunities-to-develop-future-oriented-business.html>
3. Статистична інформація. Діяльність підприємств. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. *Огляд програм підтримки МСБ*. URL: <https://aub.org.ua/index.php/104/ekspertna-dumka>
5. «Доступні кредити»: видано майже 11 тисяч позик загальною сумою 27 мільярдів. URL: <https://minfin.com.ua/ua/2021/03/23/61912397/>

*Інна Якушева, канд.екон.наук, доцент  
Таврійський державний агротехнологічний  
університет ім. Д. Моторного, м. Мелітополь*

### ДІЯЛЬНІСТЬ КРЕДИТНИХ СПІЛОК НА РИНКУ ФІНАНСОВОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ ДОМОГОСПОДАРСТВ

Послуги кредитних спілок в економічному середовищі мають особливе значення в системі фінансового обслуговування домогосподарств. Вони спрямовані на розширення інвестиційних можливостей громадян і доступності фінансового забезпечення. Функціонування кредитних спілок як представника небанківського сектору має свої специфіку, переваги і недоліки, які важливо враховувати всім учасникам ринку. Кооперативний характер кредитних спілок сприяє зацікавленості її членів в ефективній співпраці, розвитку і надійності установи (тобто співпричетність членів кредитної спілки до її результатів). Крім того можна відмітити демократичність, лояльність, персоналізацію в роботі системи кредитної кооперації.

На 1.01.2021 року в Україні зареєстровано 316 кредитних спілок, причому активну діяльність на ринку демонструють лише 217 (68,7%). Їх кількість за 2019-2020 роки зменшилась на 4,5 % і тенденція до зменшення зберігається. Діючи кредитні договори мали 24,2 % членів кредитних спілок, внесків на депозитні рахунки – тільки 4,5 % [2]. Показники діяльності кредитних спілок за останні роки знижуються – ці фінансові установи не витримують конкуренцію з банками. Величина збитку кредитних спілок за 2020 рік досягла 382,4 млн. грн., в основному в результаті карантинних обмежень, зниження платоспроможності населення та ділової активності взагалі.

Масштаби кредитування спілками своїх членів зростають – у 2020 році у порівнянні з попереднім роком на 89,5 млн. грн. Це відбувається на фоні збільшення обсягів депозитних внесків членів кредитних спілок – в 1,6 разів у порівнянні з 2019 роком.

Скорочення кількості членів кредитних спілок і зростання обсягів кредитування пояснюється збільшенням сум наданих кредитів. Найбільшу питому вагу в структурі кредитного портфелю в спілках України займають споживчі кредити – біля 50 %, що відповідає місії кредитних спілок як лідера саме споживчого кредитування і мікrokредитування. Біля 20% портфелю займають житлові кредити – на придбання, будівництво, ремонт та реконструкцію нерухомості. Частка селянських і фермерських кредитів незначна. Є також і комерційні кредити, які виявляються найбільш ризикованими для установ [4].

Для домогосподарств співпраця з кредитними спілками має певними перевагами: простота оформлення послуг, прозорість їх умов (немає прихованих відсотків та комісій), політика

лояльності до клієнтів які і є членами спілки. Кредитна політика спілок розробляється самостійно, виходячи зі складу і потреб своїх членів, регіональних особливостей функціонування і кон'юнктури ринку. Але популярність споживання послуг кредитних спілок з кожним роком зменшується на підставі втрати довіри населення до фінансової спроможності спілок (низька капіталізація, збитковість), високої вартості кредиту, значної ризикованості, низького рівня застосування інформаційних технологій, відсутності дистанційного обслуговування клієнтів. Самі спілки стикаються з нестачею кваліфікованого персоналу і відповідно з низькою якістю менеджменту, в тому числі фінансового.

Ефективне функціонування кредитних спілок допоможе сформувати сучасну фінансово-кредитну інфраструктуру ринку. В цілому, існуюча бізнес-модель функціонування кредитних спілок, як фінансових установ має потенціал і перспективи розвитку, але потребує удосконалення. Перш за все необхідно забезпечити збільшення обсягів резервного капіталу спілок, який здатний поглинати можливі збитки. Важлива активізація сучасних підходів до роботи з проблемними кредитами; удосконалення форм забезпечення кредитних операцій – тобто проведення зваженої та збалансованої кредитної політики. При цьому потребують вирішення багато питань щодо захисту інтересів членів кредитних спілок.

Системним кроком підтримки кредитних спілок є розробка сприятливого і гармонійного законодавства. Національний банк, як головний регулятор, проводить роботу щодо вдосконалення нормативно-правової бази. Планується запровадити пропорційний підхід до регламентації діяльності кредитних спілок: встановлення вимог до цих установ та інтенсивність нагляду будуть визначитися залежно від розміру кредитної спілки, кількості її учасників, обсягу внесків та значимості конкретної установи для регіонального фінансового ринку [2]. Подальший розвиток і активізація діяльності кредитних спілок залежить від розширення асортименту фінансових послуг, які пропонуються; надання можливості обслуговування юридичних осіб; участь у програмах захисту вкладів; посилення вимог до фінансового захисту і підтримки кредитних спілок; впровадження і використання діджиталізації та використання онлайн-обслуговування для кращого задоволення потреб своїх членів і залучення нових – перш за все серед представників молодого покоління, фінансово активного і обізнаного [4]. Консолідація зусиль в цих аспектах підвищить ефективність функціонування кредитних спілок, як повноцінних інституційних учасників ринку фінансових послуг.

#### **Список використаних джерел:**

1. Луцишин О. Прагматизм формування системи кредитної кооперації в Україні /О. Луцишин// - Вісник НБУ № 9 (211) , 2013 – с. 22-27
2. Офіційний сайт НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news>
3. Інтернет – портал FinPost. Як працюють кредитні спілки в Україні. URL: <http://finpost.com.ua/news/178>
4. Трусова Н.В., Якушева І.Є., Радченко Н.Г. Діяльність кредитних спілок на ринку фінансових послуг: стан, тенденції, перспективи // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія "Люкс", 2021. – № 1(43) – с. 67-72

## СЕКЦІЯ 5 РЕАЛІЗАЦІЯ МИТНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ: СУЧАСНА ПРАКТИКА ТА ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ

*Мар'яна Балабанська, студентка 2-го курсу магістратури  
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород  
Науковий керівник: Костьов'ят Г.І., канд.екон.наук, доцент*

### АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ КВОТУВАННЯ І ЛІЦЕНЗУВАННЯ ТОВАРІВ

Сучасна ситуація в Україні характеризується розширенням економічної самостійності учасників зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) та використання тарифних методів регулювання, розбалансованістю внутрішнього ринку, гострою нестачею кваліфікованих фахівців, здатних здійснювати підприємницьку діяльність. Тому слід вважати виправданим у нинішніх умовах збереження та розширення застосування на практиці нетарифних заходів, у тому числі адміністративних заходів впливу на зовнішньоторговельні процеси та суб'єкти ЗЕД. Але здійснюючи централізований підхід, важливо, як свідчить зарубіжний досвід, максимально враховувати інтереси підприємництва в сфері ЗЕД [1].

На сьогоднішній день нетарифне регулювання зовнішньоторговельної діяльності є досить відпрацьованим механізмом взаємодії центральних органів виконавчої влади, що забезпечує здійснення єдиної зовнішньоторговельної політики з метою захисту економічних і політичних інтересів країни, виконання міжнародних зобов'язань держави та розширення присутності українських підприємств на світових ринках товарів та послуг. Серйозною перешкодою у міжнародній торгівлі можуть бути постанови Уряду та інші законодавчі акти різних органів державної влади щодо імпорту, експорту, ліцензування та квотування різних товарів. Потрібно уважно відстежувати всі зміни у законодавстві, що регулює зовнішньоторговельну діяльність [1].

Проте з метою отримання можливості швидкого збагачення, нарощування капіталу, розширення сфери впливу на внутрішньому ринку кримінальними і нелегальними структурами використовуються різні методи та засоби порушення митного законодавства. Створюються цілі механізми переміщення товарів через митний кордон нашої держави та його митного контролю за підробленими документами, фальсифікованими товарними кодами, із заниженням митної вартості або недостовірно заявленою митною процедурою.

Однією з основних проблем митної служби зараз є контрабанда ліцензованих та квотованих товарів. Контрабандою визнається переміщення через митний кордон України поза митним контролем або з приховуванням від митного контролю культурних цінностей, отруйних, сильнодіючих, вибухових речовин, радіоактивних матеріалів, зброї або боєприпасів (крім гладкоствольної мисливської зброї або бойових припасів до неї), частин вогнепальної нарізної зброї, а також спеціальних технічних засобів негласного отримання інформації. Незаконне переміщення може бути здійснене одним із таких способів: поза митним контролем, із приховуванням від митного контролю, використанням засобів чи способів, що утруднюють виявлення предметів [2].

Одним із найбільш використовуваних порушень митного законодавства є недостовірне декларування товарів та транспортних засобів, яке виражається у недекларуванні, декларуванні товарів не своїм товарним кодом або не своїм найменуванням. Здійснення зазначених правопорушень спрямовано на зниження розміру митних платежів. Практикується декларування не своїм найменуванням, тобто коли підбираються приблизно однакові за функціональним призначенням категорії товарів зі схожим класифікаційним кодом, але з різними ставками оподаткування та один товар видається за інший.

Причиною такого роду порушень може бути прагнення уникнути як сплати митних платежів, так і уникнення заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної

діяльності – ліцензування, сертифікації, а також ухилення від отримання дозвільних документів контролюючих державних органів, що однаково негативно впливає на економічне становище країни.

Переміщення товарів за фальсифікованими документами – найчастіше цей спосіб незаконного переміщення товарів та транспортних засобів через митний кордон нашої держави знаходить застосування при їх імпорті, а зводиться воно до того, що через митний кордон України товари слідує за одним комплектом вантажних та товаросупровідних документів, а потім, після перетину митного кордону, комплект документів замінюється на фіктивний. Він включає додаткові екземпляри вантажних, транспортних та фінансових документів з належними відмітками прикордонної митниці та, за необхідності, інших державних органів [3].

Якщо дозволи на ввезення товару, що підлягає квотуванню, продаються урядом на аукціоні, то квотну ренту отримує держава. Якщо квоти розподіляються якимось іншим способом, то цілком імовірно, що цю ренту отримають ті, хто перебуває «ближче за всіх» до цього процесу. У будь-якому випадку вииграш розподіляється між тими, хто видає ліцензії, та тими, хто їх отримує. Внаслідок запровадження імпортової квоти виникають чисті втрати для країни загалом. Таким чином, результат впливу квоти та митного тарифу на рівень добробуту ідентичний [3]. Різниця полягає лише в тому, що за введення тарифу держава завжди отримує додатковий дохід, а при встановленні квоти цей дохід повністю або частково може дістатися імпортерам. Проте навіть за таких умов держава часто вважає за краще використовувати саме квоти як засіб обмеження імпорту із-за тих переваг, які несе собою сам процес квотування.

Квоти на ввезення певних товарів вводяться для обмеження зовнішньоекономічної діяльності для чітких цілей, що визначаються державою. Незаконним чином ввезений товар, який має квоти при імпорті, завдається непоправної шкоди економіці країни та вітчизняним виробникам цієї продукції.

Квоти запроваджуються з метою обмежити ввезення певних товарів на територію держави. Через високі ставки мит, деякі компанії, які не беруть участь у розподілі імпортних квот, що дають право ввозити продукцію за зниженою ставкою мита, або не задоволені розміром своєї квоти, намагаються провезти квотований товар контрабандою, щоб відшкодувати власні грошові втрати. Ще однією проблемою є те, що товар, що ввозиться контрабандою, часто привозиться вже зіпсованим, і в такому стані, в результаті, потрапляє на український ринок.

Однією із проблем для учасника ЗЕД можна також віднести тривалі терміни оформлення тих чи інших документів, необхідних для митного контролю ліцензованих та квотованих товарів, закріплених у законодавстві.

Вирішення цих проблем є однією з цілей митних органів, а її актуальність визначається необхідністю участі митних органів у забезпеченні інтересів економічної безпеки держави.

#### **Список використаних джерел:**

1. Гребельник О. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності : підручник / О. П. Гребельник. – 5-те вид., перероб. та допов. ; Університет ДФС України. – Ірпінь : 2019. – 410 с.
2. Кримінальний кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2341-14#Text>
3. Драганова В.Г. Основи таможенного дела: учебник для таможенной академии и вузов. – М.: Экономика, 2011. – 670 с.

*Дарина Коловська, студентка 2-го курсу магістратури  
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород  
Науковий керівник: Сочка К.А., канд.екон.наук, доцент*

## **ЗАСТОСУВАННЯ ТА ОЦІНКА НЕТАРИФНИХ ЗАХОДІВ У СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ**

У всі часи регулювання зовнішньоекономічних відносин було невід'ємною функцією будь-якої держави, яка прагне забезпечити свою політичну незалежність, а також економічну безпеку.

Держава зазвичай застосовує у межах державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності два типи заходів впливу: тарифні та нетарифні. Тарифні заходи за своєю суттю полягають у безпосередньому встановленні митного тарифу (мита), які викликають зміну кінцевої ціни на ввезені (або вивезені) товари [2].

У свою чергу нетарифні заходи регулювання зовнішньої торгівлі держави є сукупністю методів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, які застосовуються з метою впливу на процеси, що відбуваються у сфері зовнішньоекономічної діяльності, але за своєю суттю прямо не належать до митно-тарифних методів державного регулювання [1].

Усі нетарифні заходи, використовувані як бар'єри, можна розділити на дві групи: економічну та адміністративну.

Економічні нетарифні заходи включають: пара-тарифні інструменти (директивна митна оцінка, внутрішні імпорتنі та вирівнювання податків і зборів); заходи щодо стимулювання експорту (демпінг, субсидії, експортне кредитування).

Адміністративні нетарифні заходи включають: заборону (ембарго); кількісні обмеження (ліцензування та квоти, обмежувальна ділова практика (включаючи "добровільні" обмеження експорту), монополні заходи, технічні бар'єри, санітарні та фітосанітарні норми [4].

Нетарифні заходи регулювання зовнішньої торгівлі є досить ефективним елементом проведення зовнішньоторговельної політики держави з таких причин:

– ці заходи найчастіше, зазвичай, прямо пов'язані різними міжнародними зобов'язаннями, тобто їх застосування насамперед регулюється національними державними органами кожної країни, і вони визначаються у межах місцевого законодавства;

– нетарифні заходи регулювання дозволяють врахувати конкретну економічну ситуацію, що складається у світових економічних процесах і спрямовані на вжиття адекватних заходів захисту національного ринку у встановлені урядом терміни;

- нетарифні заходи регулювання зовнішньоекономічної діяльності за своєю суттю не виступають як додатковий податковий тягар для населення країни.

Таким чином, нетарифне регулювання зовнішньої торгівлі можна визначити, як безпосередньо будь-які дії, крім тарифів, що перешкоджають вільному потоку міжнародної торгівлі товарами.

Кількісна оцінка впливу нетарифних заходів регулювання є складним завданням. Найпоширеніший метод розв'язання цього завдання – це оцінка частоти застосування чи свого роду ступеня використання конкретної нетарифної міри щодо деяких позицій товарної номенклатури – індекс частоти (Frequency Index). Цей показник говорить про загальний рівень використання нетарифних заходів у конкретній країні. Ця оцінка проводиться шляхом зіставлення числа товарних позицій, щодо яких використовуються нетарифні заходи із загальною кількістю товарних позицій товарної номенклатури країни.

Такий метод дає загальне уявлення ступеня застосування нетарифних заходів у різних країнах, або окремо взятій країні.

Ще один показник говорить про частку імпортованих товарів, щодо яких застосовуються нетарифні заходи регулювання загальної вартості імпорту країни – індекс покриття імпорту

(import coverage index). Обидва наведені показники дають загальне уявлення про рівень використання нетарифних заходів в окремих країнах або в інтеграційних угрупованнях.

Вони дозволяють судити про динаміку поширення нетарифних заходів у зовнішньоторговельній політиці країни. Однак вони не дають уявлення про рівень захисту національного ринку, що виникає внаслідок нетарифних заходів [5].

Про ступінь захисту національного ринку країни можна дійти невтішного висновку при зіставленні обсягу внутрішніх ціни окремо взяті товари зі світовими цінами. В цьому випадку ступінь перевищення внутрішніх національних цін на товари над світовими цінами прямо дозволяє отримати уявлення про рівень або рівень захисту національного ринку за допомогою засобів тарифного та нетарифного захисту.

Правові положення, що регулюють застосування нетарифних заходів у торгівлі, містяться в регіональних угодах про зони вільної торгівлі та митних союзів.

Останнім часом виникає серйозне питання про поточну роль і місце СОТ у новосвітовому економічному правовому порядку під прямим патронажем США. Все більше видно, що діяльність СОТ, де питання, що виникають, вирішуються шляхом консенсусу, де є незалежна система з вирішення спорів, а також де абсолютна більшість із країн – членів СОТ (164 країни-учасниці всього) є країнами, що розвиваються – зараз активно входить у суперечність з торгово-політичними інтересами США [6].

Таким чином, Уряду України необхідно вкрай уважно спостерігати за процесами, що відбуваються у СОТ та не ігнорувати можливі зовнішньополітичні та економічні тенденції у діяльності організації. Вони можуть прямо зачіпати національні економічні інтереси України, і навіть інтереси, пов'язані з формуванням та розвитком Євразійського економічного союзу.

Актуальність використання та удосконалення методів та інструментів нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі обумовлена такими чинниками гальмування розвитку економічних процесів, як: структурна деформація вітчизняного виробництва; низька конкурентоздатність національних товарів та послуг; нераціональна структура зовнішньої торгівлі; невідповідність суб'єктів ЗЕД до вискоєфективних форм зовнішньоекономічних зв'язків; недостатня визначеність напрямів і недосконалість механізмів входження економіки України у світову господарську систему; необхідність забезпечення економічної безпеки держави в умовах глобалізації.

#### **Список використаних джерел:**

1. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: підручник. К.: Центр навчальної літератури, 2004. С. 384
2. Козак Ю. Г. Зовнішньоекономічна діяльність: навчальний посібник. Київ: Центр навчальної літератури, 2018. 292 с
3. Мельник Т.М. Нетарифний протекціонізм у країнах ЄС та Україні / Т.М. Мельник, К.С. Пугачевська // БізнесІнформ. – 2014. – № 1. – С. 20-27
4. Дюмулен І.І. Международная торговля. Тарифное и нетарифное регулирование. М.: ВАВТ. 2004. с. 178
5. Олефіренко В.В. Нетарифні методи міжнародної торгівлі: сутність та класифікація. Зовнішня торгівля: право та економіка. 2009. №5. С.15.
6. The official site of World Trade Organization (WTO). [Electronic resource]. Access mode: <http://www.wto.org>
7. Нетарифне регулювання у сфері зовнішньоекономічної діяльності: методи та інструменти. [Електронний ресурс] / Режим доступу – [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vamsu\\_du/2010\\_1/Gnez\\_lov.htm](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vamsu_du/2010_1/Gnez_lov.htm)

*Ганна Костьов'ят, канд.екон.наук, доцент  
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород*

## ТЕНДЕНЦІЇ МИТНОГО КОНТРОЛЮ ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА

Ключова роль митної політики полягає в оптимізації митного тарифу, а митний контроль є важливим засобом для забезпечення митної політики держави.

Наявна диференціація ставок митних зборів (мінімальні ставки мита на матеріали, сировину, складник; максимальні – на готові вироби) створює більш привабливі умови для виготовлення товарів в Україні у порівнянні з їх імпортом і сприяє перенесенню виробництв на територію України. Однак обмеженням для застосування диференційованих ставок мита в залежності від призначення товарів є правова та економічна невизначеність статусу окремих товарів [1].

Як показує практика митна політика не до кінця здійснила реформи в структурі, оскільки часто випливають факти як:

- ✓ значна частка у загальному обсязі товарообігу товарів переміщуються з неперевіреною інформацією від митних органів або шляхом контрабанди;
- ✓ правопорушення у сфері інтелектуальної власності;
- ✓ складність проходження митних процедур та митних формальностей, що спричинено збільшення терміну проходження вантажу через митний контроль;
- ✓ зростає обсяг тінізації зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств.

Однак, аналізуючи темпи експортно-імпортних операцій в Україні на кінець I кварталу 2021 року темпи зростання обсягів імпортних операцій перевищили експортні, тобто, загальна сума експортних операцій в I кварталі 2021 року становила 342 млрд грн, тоді як сума імпортних – 263 млрд гривень.



Рис.1. Експорт-імпорт за I квартал 2021 р. [2].

На кінець I кварталу 2021 року темпи зростання обсягів імпортних операцій перевищили експортні. Впродовж січня-березня 2021 року відбулося зростання імпорту з країн Європейського союзу, Азії та Сполучених штатів Америки. Водночас відбулося скорочення обсягів експортних операцій з постачання до країн Африки та Російської Федерації.

Обсяги експортних операцій, здійснених великими платниками податків, становили 247 млрд грн – 72 %, водночас обсяги імпортних операцій – 196 млрд грн, або 74 % від загального підсумку, рис. 1 [2].

### Список використаних джерел:

- Єдинак В.Ю., Плешкова Н.М., Ніжніченко С.П. Вплив митної політики на зовнішньоекономічну діяльність підприємств. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3581>

2. Імпорт — експорт за I квартал: ДПС про тенденції та показники. URL: <http://www.visnuk.com.ua/uk/news/100024548-import-eksport-za-i-kvartal-dps-pro-tendentsiyi-ta-pokazniki>

*Наталія Радик, студентка 2-го курсу магістратури  
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород  
Науковий керівник: Пітюлич М.М., д-р екон.наук, професор*

## ОСНОВНІ АСПЕКИ МИТНОГО ОФОРМЛЕННЯ ТОВАРІВ

Система митного оформлення товарів є однією з складових митно-тарифної політики країни. Тому митне оформлення можна трактувати як сукупність організаційних та технічних процесів, його важливо розглядати сукупно із системою митного контролю, оскільки результати митного контролю фіксуються за допомогою процедур митного оформлення. [2].

Митне оформлення базується на додержанні вимог законодавства всіма учасниками ЗЕД про обов'язкове декларування товарів, що переміщуються через митний кордон, а також тих, митний режим яких змінюється. Тому актуальним є вивчення процесу митного оформлення товарів, правильного проведення експертиз та взяття проб товарів, порядку здійснення митного контролю. Важливим у цьому є необхідність удосконалення ІТ-інструментів Держмитслужби. Особливу увагу слід приділити таким митним порушенням при оформленні, як недекларування товарів або декларування не за їх справжнім найменуванням, порушення процедури митного контролю тощо. Ці питання і зумовили вибір теми та завдань наукової роботи.

Згідно ст. 246 Митного кодексу України, метою митного оформлення є забезпечення здійснення митного контролю товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України, та оформлення результатів, а також застосування засобів державного регулювання переміщення товарів через кордон, задля надходження до бюджету податків та підтримки і захисту вітчизняного виробника [1].

Митне оформлення товарів є основним і невід'ємним елементом митної політики країни, завдяки якому відбувається реалізація економічних інтересів суб'єктів господарювання ЗЕД, чи при його порушенні - перешкоджання їх реалізації. Відтак, складна процедура митного оформлення та велика кількість супровідних документів при цьому, може стати протекціоністським бар'єром для експорту та імпорту товарів. Тому, у сучасну цифрову еру, митниці практично всіх країн світу реалізують проекти, спрямовані на автоматизацію управлінських процесів та впровадження електронного документообігу.

Система митного оформлення базується на таких основних елементах як декларування та брокерська діяльність. Саме з подання учасником ЗЕД митної декларації та інших документів щодо товарів розпочинається процес митного оформлення, який набуває специфічних рис у відповідності до конкретного заявленого митного режиму.

Декларування здійснюється шляхом заявлення за встановленою формою (письмовою, усною, шляхом вчинення дій) точних відомостей про товари, мету їх переміщення через митний кордон, а також відомостей, необхідних для здійснення їх митного контролю та митного оформлення [3].

Підвищення якості здійснення ЗЕД - одне з головних завдань Держмитслужби України. Автоматизація митних формальностей при оформленні та застосування сучасних інформаційних технологій на митниці дозволять суттєво прискорити випуск товарів, спростити процедуру контролю митними органами під час оформлення, зменшити роль «людського фактору» та можливості для здійснення корупційних дій.

Світова практика показує ефективність використання принципу «віддаленого декларування», коли товари фактично перебувають в одному місці, а митне оформлення



відбувається в іншому. До прикладу, у ЄС використовується «централізоване митне оформлення», що дозволяє мінімізувати фізичний контакт учасників ЗЕД з державними органами та зменшує корупційні ризики.

Тому спрощення митного оформлення є надважливим аспектом реформування митної справи в Україні. Електронне митне декларування базується на міжнародних стандартах електронного обміну даними, але воно ще не є досконалим. Багато процесів на митниці все ще здійснюються у паперовому вигляді, що не відповідає нинішньому рівню технологічного прогресу. Відтак, весь процес митного оформлення має бути чітко регламентований та визначений нормативними документами, що дозволяє завчасно спланувати процес експорту чи імпорту продукції.

Скорочення часу митного оформлення, тобто і затримки товарів на митниці, можна досягти завдяки:

1. Удосконалення системи управління ризиками з метою підвищення ефективності фізичного та документального контролю.
2. Максимально можливе перенесення документального контролю на етап після випуску товарів.
3. Автоматизацію процесів митного оформлення.

Таким чином, на сьогодні одним з найважливіших напрямків реформування митної справи є автоматизація митного оформлення та електронний обмін даними. Пріоритетними напрямками автоматизації та спрощення митного оформлення є:

1. Впровадження можливості автоматичної ресстрації митної декларації, завершення митного оформлення та випуску товарів у автоматичному режимі.
2. Можливість внесення декларантом змін до митних декларацій через механізм електронного декларування (а не шляхом заповнення митницею аркуша коригування, як це робиться зараз).
3. Отримання всіх видів документів для оформлення (наприклад, дозволи на переробку товарів) в електронному вигляді.

#### **Список використаних джерел:**

1. Малінський В. Митне оформлення товарів. *Вісник. Офіційно про податки*. Київ, 2016. № 37. URL: <http://www.visnuk.com.ua/ua/news/id/3102>
2. Митний кодекс України від 13.03.2012 р. № 4495-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>
3. Науково-практичний коментар до статті 81 Митного кодексу України від 25.05.2010. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/KK005222>

*Катерина Сочка, канд. екон. наук  
Яків Стеценко, студент 2-го курсу магістратури  
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород*

## **МОЖЛИВОСТІ ГАРМОНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ МИТНИХ ПЛАТЕЖІВ УКРАЇНИ З МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ**

Здійснення ефективних структурних перетворень в економічній сфері неможливе без формування дієвої податкової системи загалом, та вдосконалення системи митних платежів, зокрема.

Митним кодексом України [1] визначено, що до складу митних платежів належать 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). Усі митні платежі справляються під час переміщення товарів через митний кордон України.

Аналіз системи митного оподаткування України засвідчує про перелік вагомих проблем, що потребують вирішення, зокрема актуальним залишається відхід від акценту на переважно фіскальній складовій системи митних платежів.

Цю тезу підтверджують дані таблиці 1, яка містить інформацію про частку надходжень митних платежів у податкових доходах бюджетів окремих країн. Як ми бачимо, податкові платежі в Україні формують більше 40% доходів бюджету, тоді як у розвинутих економічних країн (Японія, США) ця частка є дуже низькою – 1,5 – 2,5%, у країнах, що динамічно розвиваються в сучасних умовах (Індія) – близько 24%. Тому рівень податкового оподаткування зовнішньоекономічної діяльності в Україні є одним з найвищих у світі, що не сприяє її активізації та розвитку в умовах глобалізації.

Таблиця 1

**Частка надходжень митних платежів у податкових доходах бюджетів вибраних країн, 2017 р., %**

| Країна   | Японія | США | Аргентина | Панама | Індія | Україна |
|--|--------|-----|-----------|--------|-------|---------|
| Частка митних платежів у податкових доходах бюджету, % | 1,5    | 2,5 | 8         | 20,2   | 24,1  | 44      |

*Джерело: складено авторами за даними [2]*

За нинішніх умов провадження митної діяльності такий рівень оподаткування не є сприятливим для національної економіки, оскільки фіскальний пріоритет заважає ефективного захисту вітчизняного ринку та національного виробника та регулювання зовнішньої торгівлі. Варто зазначити, що частка митних платежів у доходах державного бюджету за останні роки дещо скоротилася і у 2020 році становила близько 34% (табл. 2).

Таблиця 2

**Структура доходів державного бюджету України, 2016 – 2020, %**

| Доходи   | 2016        | 2017        | 2018        | 2019        | 2020        |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| <b>Разом доходів, в т.ч.</b>   | <b>100</b>  | <b>100</b>  | <b>100</b>  | <b>100</b>  | <b>100</b>  |
| <b>Податкові, в т.ч.</b>   | <b>81,8</b> | <b>79,1</b> | <b>81,2</b> | <b>80,2</b> | <b>79,1</b> |
| - акцизний податок з ввезених в Україну товарів                                | 5,7         | 5,3         | 5,1         | 5,4         | 5,4         |
| - ПДВ з імпортованих товарів   | 29,4        | 31,6        | 31,8        | 29,0        | 25,5        |
| - податки на міжнародну торгівлю та зовнішні операції (ввізне та вивізне мито) | 3,3         | 3,1         | 2,9         | 3,0         | 2,8         |

*Джерело: складено авторами за даними [3]*

Відповідно до звітних даних міністерства фінансів України [3] ПДВ є основним бюджетоутворюючим податком в Україні. Його частка сумарно (з вітчизняних та імпортованих товарів) коливається в межах 40% надходжень державного бюджету. Ставка ПДВ сьогодні в Україні складає 20%. При цьому на обмежений перелік товарів встановлено знижену ставку 7%, та нульову ставку.

У більшості європейських країн спостерігається диференціація ставок ПДВ залежно від видів операцій, зокрема, для товарів розкошу та підвищеного попиту діють максимальні ставки до 27%, для товарів широкого вжитку – на рівні 15%, для соціальних товарів, послуг, продуктів, ліків тощо – в межах 5%. Вважаємо, що подібна практика митного оподаткування була би оптимальною і для національної економіки, що дозволило би зберегти його важливе фіскальне значення і одночасно, дозволило би зменшити ціни на значимі суспільні товари, що імпортуються.

**Список використаних джерел:**

1. Митний кодекс України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17#Text>.
2. Офіційний сайт Світового банку. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org>.

3. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/income/>

*Ігор Химинець, студент 2-го курсу магістратури  
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород  
Науковий керівник: Костьов'ят Г.І., канд.екон.наук, доцент*

## **ПРОБЛЕМИ МИТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ВДОСКОНАЛЕННЯ**

Сучасні тенденції розвитку економічних і соціальних процесів вимагають удосконалення податкової системи та митної справи, що допоможе економіці України зберегти стабільність і конкурентоспроможність при її входженні у світове господарство. Важливу роль має відігравати митна політика, особливо процедури оподаткування зовнішньоекономічної діяльності, оскільки доходи від адміністрування митних платежів складають значну частку в структурі доходів державного бюджету України.[1]

Озираючись на досвід розвитку більшості країн світу, митна політика є важливою складовою ефективною організацією суспільства, а головне — її економічне функціонування. Митна політика є важливим важелем вирішення низки важливих завдань, підтримка збалансованості суспільного виробництва та створення найсприятливіших умов для економічного розвитку країни.

У цьому контексті в умовах глобальної конкуренції та захисту національних економічних інтересів все більшого значення набуває посилення загального нагляду країни за зовнішньоекономічною діяльністю на сучасному етапі торговельних відносин, особливо митного регулювання.

Тому формування ефективною системи оподаткування зовнішньоекономічної діяльності в умовах лібералізації української митної політики є надзвичайно важливим питанням, яке потребує глибокого вивчення.

Державна митна політика — це принципи та система діяльності країни щодо захисту митних інтересів та митної безпеки України, зовнішньоторговельного нагляду, захисту внутрішнього ринку, економічного розвитку України та інтеграції у світову економіку[2].

Митна політика спрямована на сприяння економічній безпеці країни, що забезпечує достатній рівень соціально-економічного існування, а також політичну незалежність економічних інтересів, пов'язаних із можливими зовнішніми та внутрішніми загрозами та впливами.

Також неминучою є економічна криза, викликана пандемією COVID-19, наслідки якої відчуються в найближчі десятиліття. Сьогодні сучасна митна політика України характеризується недосконалістю, а чинниками, що впливають на неї, є: велика кількість порушень у сфері інтелектуальної власності; чинна система митного контролю не відповідає сучасним стандартам пропускнуою спроможності; існують певні шахрайські та корупційні схеми, у системі державного управління митною справою; великий обсяг тінізації зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств[3].

З метою спрощення митних правил та процедур необхідно забезпечити розвиток національного інноваційно-інвестиційного простору для узгодження його з митними процедурами, які втілюються у таких заходах: реалізація спільних програм, основною функцією яких є покращення ефективності митної системи, забезпечення прозорості митних правил і процедур, аналіз ризиків та використання методів контролю для інтеграції інновацій у митну систему[4].

Наразі фіскальна функція потребує удосконалення, особливо в частині митного контролю, який має базуватися на використанні систем управління ризиками. Вважаємо, що постмитний контроль є важливим інструментом підвищення рівня ефективності організації митного контролю. Ефективні шляхи збільшення митних надходжень передбачають

удосконалення електронної системи обміну інформацією за принципом «єдиного вікна», приєднання України до Конвенції про єдиний режим транзиту та запровадження нової комп'ютеризованої транзитної системи для полегшення переміщення товарів між країни ЄС, Європейської Асоціації Вільної Торгівлі та Україною [5].

Це забезпечить не лише додаткові надходження до бюджету, а й сприятиме прискоренню проведення митних формальностей й забезпечення належного рівня якості митного контролю.

#### **Список використаних джерел:**

1. Мазур С.А. Тенденції сучасної митної політики України, проблеми її розвитку, пропозиції вдосконалення. Матеріали третьої щорічної регіональної студентської конференції «Митна служба України – запорука економічної та продовольчої безпеки держави». «Формування концептуальних засад забезпечення митної безпеки та організаційно-економічного механізму її реалізації». Вінниця, ВНАУ, 2013. С. 36.
2. Митний кодекс України: Закон України від 24.10.2020 р. Відомості Верховної Ради України. 2012. № 44-45, № 46-47, № 48, ст.552
3. Голинський Ю.О., Муляр В.В. Митна політика та її вплив на менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. Молодий вчений. 2018. №10 (62). С. 745-748
4. Мужев О.О. Вплив митної політики на розвиток національної економіки: дис. ... канд. ек. наук: 08.00.03/ Класичний приватний університет. Запоріжжя, 2019. 189 с.
5. Ревунова А.Б. Оцінка ефективності фіскальної функції в контексті розвитку митної політики України. НДІ фіскальної служби. 2020 р. URL: <https://www.ndifp.com/1450/>

*Каріна Хобор, студентка 2-го курсу магістратури  
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород  
Науковий керівник: Костьов'ят Г.І., канд.екон.наук, доцент*

### **ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ МИТНОЇ СПРАВИ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ COVID-19**

Митна служба України підтримує митні інтереси відповідно до покладених на неї завдань. В умовах епідемії та збільшення пасажиропотоку навантаження на митників значно зросло, що призвело до збільшення тривалості митних процедур. При цьому працівники митниці продовжують здійснювати контрольні дії під час карантинних обмежень з метою протидії поширенню COVID-19, і вони перебувають в зоні ризику. Забезпечення особового складу митниць захистом повинно було бути ініційовано відразу після оголошення ВООЗ пандемії. Однак у ЗМІ зазначалося, що пункти пропуску, які працюють на кордонах з іншими державами, не мають дезінфекції та не забезпечують захисту. У цій критичній ситуації спрацювали первинні профспілкові організації працівників митниць, які закупили та передали особовому складу необхідні засоби. [1]

Адже у разі зараження оперативного складу працівників постів, переходів, відділів митниці, наслідком стає повний колапс Митної служби з дуже поганими наслідками для бюджету. Враховуючи нинішню кадрову ситуацію в Держмитслужбі, коли резерв не сформований, інституту наставництва немає, ця ситуація може стати реальністю, хоча на час карантину було внесено зміни до «Закону про державну службу» в частині проведення конкурсів на посади державної служби та призначення на посади державної служби за результатами конкурсу, призначення на керівні посади пропонується призначати швидко і без конкурсу. [2]

Щодо карантину, то робота Держмитслужби та пов'язаних з нею територіальних органів здійснюється в режимі онлайн, зокрема: особистий прийом громадян припинено, доступ до адміністративної будівлі обмежений, приймання кореспонденції можна лише здійснювати

через спеціальну скриньку; з метою мінімізації кількості декларантів фактичний контакт з митницею оновлено особистий кабінет (розділ «Мої декларації»), при цьому було додано можливість скачування проміжних відповідей митниці, у тому числі тих, що містять рішення про коригування митної вартості.

Проте, такі заходи захисту персоналу та забезпечення роботи особового складу виявилися недостатніми.

Наприклад, Державна податкова служба розпочала протиепідемічні заходи раніше: окрім пропусків на проїзд громадським транспортом, транспортні засоби, які перевозять працівників, оснащені дезінфікуючими засобами, а чиновників щодня перевіряють на температуру тіла на початку та наприкінці роботи.

Позитивним досвідом у цьому плані є заходи убезпечення працівників Держприкордонслужбою, яка має в системі відомчі заклади охорони здоров'я та розпочала тестування персоналу на COVID-19, забезпечуючи засобами індивідуального захисту, а також прикордонним обладнанням та дезінфікуючими засобами. [4]

Однак головна складність при митному оформленні – це необхідність довести мету ввезення медичних виробів та медичного обладнання, оскільки звільнення від сплати мита та податку на додану вартість дозволяють ввозити лише ті організації, які надають допомогу хворим на коронавірус, що потребує підтвердження з боку МОЗ. У цьому випадку Кабмін має прийняти зміни до Податкового кодексу України або нові постанови, наприклад, про затримку сплати ПДВ та зобов'язань при ввезенні на митну територію України обладнання для власного виробництва.

Уряд тимчасово заборонив експорт медичного спирту для забезпечення закладів охорони здоров'я та українських фармацевтичних виробників необхідною сировиною для боротьби з COVID-19 в Україні. [5]

Зміни у додатку 1 до постанови КМУ від 24 грудня 2019 р. № 1109 фактично забороняють до 01 червня 2020 року експорт спирту етилового, неденатурованого, з концентрацією спирту 80 об. % або більше, спирту етилового та інших спиртових дистилатів, крім біоетанолу, напоїв, одержаних шляхом перегонки, денатурованих, будь-якої концентрації та інших подібних товарів (за кодом згідно з УКТЗЕД 2207). [6]

У цьому випадку Європейський Союз навіть змінив правила перевезення вантажів між країнами та затвердив нові правила проходження вантажів «зеленим коридором», щоб уникнути черг і затримок доставки [7].

Пандемія значно погіршила економічну ситуацію в Україні та знизила тарифи, через падіння товарообігу «розривається» логістичний ланцюжок, тарифи знижуються щомісяця до та після пандемії. Митниця також є державний інститут у сфері безпеки. ВМО повідомила про тривожну кількість вилучень підробленого критичного медичного обладнання, включаючи маски та дезінфікуючі засоби для рук. Тому найближчим часом можна очікувати підробку тестів на коронавірус, активізацію спроб ввезення ліків з недоведеною ефективністю через у міжнародних поштових відправлень тощо. Тому митна безпека стала важливішою, і її неможливо забезпечити без хорошого фінансового підґрунтя.

#### **Список використаних джерел:**

1. WCO Members' practices in the response to the COVID-19 pandemic. URL: <http://www.wcoomd.org>. (Last accessed: 13.04.2020).

2. Деякі питання у зв'язку із загостренням ситуації, пов'язаної з поширенням випадків гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2: Постанова КМУ від 25 березня 2020 р. № 256. URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 15.04.2020).

3. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України, спрямованих на запобігання виникнення і поширення коронавірусної хвороби (COVID-19): Закон України від 17.03.2020 р. № 530-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/> (дата звернення: 10.04.2020).

4. Про затвердження переліку лікарських засобів, медичних виробів та/або медичного обладнання, необхідних для здійснення заходів, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню, локалізацію та ліквідацію спалахів, епідемій та пандемій коронавірусної хвороби (COVID-19), які звільняються від сплати ввізного мита та операції з ввезення яких на митну територію України звільняються від оподаткування податком на додану вартість: Постанова КМУ від 20 березня 2020 р. № 224. URL: <https://www.kmu.gov.ua> (дата звернення: 12.04.2020).

5. Уряд тимчасово заборонив експорт медичного спирту. URL: <https://www.qdpro.com.ua/uk/node/41023>.

6. Про внесення змін у додаток 1 до постанови Кабінету Міністрів України від 24 грудня 2019 р. № 1109: Постанова КМУ від 11 березня 2020 р. № 214. URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 19.04.2020).

7. ЕС змінив правила перевезення товарів между странами. URL: <https://bloginside.in.ua> (дата звернення: 16.04.2020)

*Ольга Чакій, канд.екон.наук, доцент  
Олександра Білинець, студентка 2-го курсу магістратури  
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород*

## ОСОБЛИВОСТІ АДМІНІСТРУВАННЯ МИТНИХ ПЛАТЕЖІВ

Питання захисту національних інтересів країни, які забезпечуються при застосуванні тарифних і нетарифних інструментів, в останні роки актуалізується. Найчастіше використовуються тарифні засоби, зокрема, митні платежі, які є найбільш поширеним і дієвим засобом регулювання зовнішньоекономічних зв'язків, що використовуються у разі здійснення зовнішньоторговельної діяльності. А також становлять значну частку фінансових ресурсів держави, тобто являються одним з основних джерел наповнення дохідної частини бюджету країни [1].

Вагомий внесок у розвиток теорії та практики управління митними платежами здійснили такі науковці як: Гребельник О.П., Пашко П.В., Мартинюк В.П., Мельник В.М., Бережнюк І. Г., Годованець О.В., Науменко П.В. та інші.

Митні платежі – це податки, що справляються під час переміщення або у зв'язку з переміщенням товарів через митний кордон України та контроль за справлянням яких покладено на контролюючі органи [2]. Митний кодекс України наводить перелік митних платежів, до якого входять: мито, акцизний податок із ввезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції), податок на додану вартість із ввезених на митну територію України товарів (продукції) [3].

Важливе значення для збільшення ефективності функціонування механізму системи управління митних платежів є здійснення моніторингу, тобто постійного спостереження щодо їх справляння з метою встановлення відповідності певним вимогам та прогнозам на майбутнє.

З метою дослідження основних аспектів адміністрування митних платежів доцільно розглянути їхню частку до Державного бюджету України за 2018–2020 рр. (табл.1).

Як видно з даних таблиці 1 доходи без урахування міжбюджетних трансфертів бюджету зросли за три роки на 144,6 млрд грн. (14%), збільшились і податкові надходження на 61,3 млрд грн., однак при цьому по митним платежам загалом зафіксовано зменшення на 7,7 млрд грн., тобто їх питома вага скоротилась на 6,2% у порівнянні з 2020 роком. На зменшення надходжень вплинула зміна обсягів імпорту, зокрема, порівнюючи 2020 рік з 2018 роком скоротилися такі групи товарів як: паливно-енергетична сировина, машини, обладнання та транспорт.

Таблиця 1

**Частка митних платежів в ДБУ за 2018-2020рр., млрд грн., %\***

| №   | Показник   | Рік       |           |           |           |           |           |
|-----|--|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
|     |  | 2018      |           | 2019      |           | 2020      |           |
| 1.  | Всього доходів без урахування міжбюджетних трансфертів | млрд грн. | частка, % | млрд грн. | частка, % | млрд грн. | частка, % |
|     |  | 920,8     | 100       | 989,6     | 100       | 1065,4    | 100       |
| 2.  | Податкові надходження                                  | 753,8     | 81,9      | 799,8     | 80,8      | 815,1     | 76,5      |
| 2.1 | Митні платежі  | 370,1     | 40,2      | 373,3     | 37,7      | 362,4     | 34        |
|     | Ввізне мито  | 26,6      | 2,8       | 29,9      | 3         | 30,2      | 2,8       |
|     | Вивізне мито   | 0,5       | 0,05      | 0,2       | 0,02      | 0,3       | 0,03      |
|     | АП з ввезених на територію України підакцизних товарів | 47,7      | 5,2       | 53,5      | 5,4       | 57,8      | 5,4       |
|     | ПДВ із імпортованих на територію України товарів       | 295,4     | 32,08     | 289,8     | 29,3      | 274,1     | 25,7      |

\*Складено авторами за джерелом: [4, 5].

Варто також врахувати, що вагомим чинником впливу на динаміку міжнародної торгівлі стали заходи по боротьбі з пандемією COVID-19, яка негативно вплинула на зовнішньоекономічні зв'язки країн світу. Необхідно згадати про політичну нестабільність країни, високий рівень корупції, неефективність реформ в митній сфері, неправильність визначення країни походження та ідентифікацію коду при переміщенні товарів через митний кордон України, заниження митної вартості товарів, тінізацію економіки, порушення митних правил, контрабанду та інше [6].

Тенденція до зменшення митних платежів у структурі ДБУ може спостерігатись і в наступні роки, позаяк в умовах коронакризи додатковий тиск на виробників має постійне підвищення тарифів на електроенергію та газ, що тягне за собою збільшення собівартості продукції будь-якої промисловості. Це може знищити конкурентоспроможність вітчизняних виробників та призвести до зменшення податкових надходжень у бюджет країни всіх рівнів.

Отже, задля покращення системи адміністрування митних платежів потрібно удосконалити правове забезпечення та розробити ефективний механізм здійснення норм законодавства ЄС у сфері управління митними податками, упровадити ефективні методи протидії корупції, вдосконалити Міністерством фінансів методика прогнозування надходжень митних платежів для підвищення якості індикативних показників.

**Список використаних джерел:**

1. Гребельник О. П. Митна справа: підручник / О. П. Гребельник. – К.: Центр навчальної літератури, 2014. – 470 с.
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
3. Митний кодекс України від 13.03.2012 № 4495-VI. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.
4. Міністерство фінансів України. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://mof.gov.ua/uk>.
5. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. Виконання державного бюджету за 2018-2020 роки. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu>.
6. Костяна О. В. Проблеми ефективності адміністрування митних платежів в Україні. 2019. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://repository.hneu.edu.ua/bitstream/123456789/22553/1/Kostyana>.

*Мар'яна Дзямко, студентка 2-го курсу магістратури  
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород*

## ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЗАПОБІГАННЯ ТА ПРОТИДІЇ МИТНИМ ПРАВОПОРУШЕННЯМ

Проблема правопорушень та боротьби зі злочинністю є однією з найважливіших проблем будь-якої країни. Удосконалення та поглиблення дослідження системи заходів щодо запобігання та протидії митних правопорушень є основою зовнішньоторговельних та митних складових для забезпечення економічної безпеки будь-якої країни. Це дозволить отримати додаткові кошти для наповнення держбюджету, вивести вітчизняних виробників на міжнародний рівень, захистити їх конкурентоспроможність, зменшити корупцію в різних сферах бізнесу та в системі органів Державної митної служби України. З огляду на це та в контексті євроінтеграції України об'єктивно необхідним і практичним є розгляд передового досвіду міжнародних та іноземних механізмів запобігання митним порушенням.

Із змінами в українському законодавстві останнім часом деякі фактори стримували розвиток вітчизняної митної справи, що уповільнювало вирішення питань запобігання митним правопорушенням.

До таких факторів належать: відсутність прогресу в удосконаленні систем митних інформаційних технологій; неналежна модернізація систем управління ризиками; недосконалість методів оцінки митної вартості товарів у країні; відсутність комплексних стандартів обладнання та технічної підтримки з боку митних органів ДМС; механізм координації та комунікації між різними правоохоронними органами у сфері сприяння та охорони національних кордонів не є досконалим; контролюючі органи мають нечіткі правила щодо часу та місця виконання обов'язків; недостатня увага приділяється міжнародному співробітництву з прикордонними митницями та постами для запобігання незаконного переміщення товарів, людей, зброї, наркотики та інші засоби.

Попередження та протидія митним правопорушенням завжди була і залишається важливим напрямком державної митної політики. Тому з розвитком зовнішньоекономічної діяльності та поживленням зовнішньої торгівлі з'являються нові методи порушення митних правил, з іншого боку, у країнах з розвинутою митною системою засоби виявлення та фіксації предметів, що перевозяться з порушенням митних правил значно покращився модернізуються та успішно використовуються інформаційні технології, які підтримують та супроводжують митний контроль.

Крім того, використання сучасних комп'ютерних технологій, інноваційних засобів і методів виявлення порушень митних правил та посилення взаємодії між митними органами ДМС та державними іноземними митними органами у сфері адміністративної взаємодопомоги на основі відповідних міжнародних договорів безумовно вплине на ефективність протидії митним правопорушенням [1].

Щоб визначити основний напрямок запобігання митним правопорушенням та налагодити дієвий механізм протидії їх учиненню, необхідно розглянути досвід окремих країн з цього питання. Кожна країна створила власний механізм запобігання та протидію митних правопорушень через рівень економічного розвитку, геополітичне та географічне положення, ідеологічні та культурні елементи, менталітет людей. Дуже корисно для України використовувати найкращий зарубіжний досвід у боротьбі з порушеннями митного законодавства[3].

Для вдосконалення системи запобігання та протидії переміщенню незаконних через кордон товарів і транспортних засобів необхідно комплексно сформулювати заходи щодо підвищення ефективності протидії митним правопорушенням.

Першим кроком до вирішення цієї проблеми може бути: посилення автоматизованого процесу митних процедур для мінімізації впливу «людського фактора»; використання



інформації з нових джерел; інтеграція бази даних митниці з базами даних інших контролюючих органів; проводити аналіз та оцінку ризиків до прибуття товару в пункт пропуску, впроваджувати світові практики у напрямку контролю митної вартості. [2].

Необхідно провести адміністративні реформи та революційні зміни норм процесуального права у сфері протидії кримінальним правопорушенням, змінити основний профіль роботи вітчизняних митниць у напрямку їх правоохоронної діяльності. Реорганізація митних і податкових органів призвело до створення Міністерства доходів і зборів України, зміни структури «силових» підрозділів, зміни внесені до Кримінального Кримінально-процесуального та Митного кодексу та деяких законів України, які потребують пошуку нових форм роботи та взаємодії з іншими державними органами.

#### **Список використаних джерел:**

1. Митний кодекс України від 13 березня 2012 р. № 4495-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.
2. Батанова Л. О. Завдання провадження у справах про порушення митних правил: проблеми реалізації та процесуального закріплення за митним законодавством України. URL: <http://www.jshmalshjshridic.in.ua/archrve/2014/1/12.pdf>.
3. Романенко І. М. Види профілактики порушень митних правил. URL: <http://www.pravoznavec.com>.

*Флоріан Черничко, студент 2-го курсу магістратури  
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород  
Науковий керівник: Чубарь О.Г., канд.екон.наук, доцент*

### **ПЕРЕВАГИ ЧЛЕНСТВА УКРАЇНИ У СВІТОВІЙ ОРГАНІЗАЦІЇ ТОРГІВЛІ**

16 травня 2008 р. набув чинності Протокол про приєднання України до Угоди про створення СОТ, який було підписано в Женеві 5 лютого 2008 р. Україна стала повноправним членом організації. В рамках членства в СОТ здійснюється лібералізація імпортного та експортного тарифів, що супроводжується зниженням ставок мита на низку визначених товарів [1].

Як показує практика попередніх років, Україна отримала багато переваг, ставши повноправним членом даної організації, серед яких можна виділити такі найбільш головні.

Насамперед слід говорити про зміцнення міжнародної стабільності, оскільки торговельна система СОТ допомагає безперешкодному здійсненню торгівлі та забезпечує країни конструктивним і справедливим механізмом для вирішення спорів з торговельних питань, створюючи та зміцнюючи міжнародну стабільність і співпрацю. Приєднуючись до СОТ, Україна отримала легітимний вихід на правовий простір та міжнародно-правовий захист, який гарантується нормами СОТ. Неучасть України у СОТ поставила б країну в практичну ізоляцію від процесу розвитку світової торгової системи та можливостей відстоювати та захищати свої національні торгові інтереси.

Іншою перевагою членства в СОТ є зростання ефективності зовнішньоекономічної діяльності, оскільки застосування принципів СОТ дозволяє підвищити її ефективність за рахунок, насамперед, спрощення системи мит та інших торгових бар'єрів. Будучи членом СОТ, Україна може скористатися перевагою режиму найбільшого сприяння, що поширюється на всі країни-члени СОТ і наслідком чого є зниження мит на її експортні товари, що покращить інвестиційний клімат у країні.

Багато в чому членство в організації дозволяє захищати національних товаровиробників від лобіювання та корупції, оскільки, будучи членом СОТ, в уряді з'являється більше можливостей захищати себе від дій лобістських груп, адже торговельна політика здійснюється на користь економіки загалом. Застосування заходів регулювання зовнішньої

торгівлі обмежено лише тими, які дозволені СОТ, і здійснюється відповідно до принципів відкритості.

Іншим позитивним моментом є відкриття доступу до нових технологій та більшого захисту інтелектуальної власності, оскільки членство призвело до зростання імпорту в Україну нової техніки та технологій, що створює сприятливі умови для інноваційного шляху економічного розвитку країни.

Переваги від приєднання до СОТ отримують, насамперед, експортоорієнтовані виробництва у таких сферах, як сільське господарство, виробництво продуктів харчування, металургія, енергетика тощо за рахунок надання різного роду преференцій щодо доступу українських товарів на ринки країн-членів СОТ. Також слід відмітити і про зростання доходів бюджету за рахунок діяльності успішних експортерів, що в кінцевому результаті дозволяє перерозподілити одержувані додаткові ресурси та допомогти іншим компаніям, якщо вони стикаються із надмірною конкуренцією з-за кордону, підвищити продуктивність праці, розширити масштаби виробництва, покращити свою конкурентоспроможність або переключитися на нові види діяльності.

Зниження імпорتنих мит на деякі види товарів дозволило підвищити конкурентоспроможність на внутрішньому ринку (наприклад, якість вітчизняної сільгосппродукції), що вкрай важливо для вітчизняного виробника, який за умов високих цін на вищезгадані товари не може налагодити ефективне виробництво.

Найбільше від приєднання нашої держави до СОТ виграє населення, адже за рахунок зниження імпорتنих тарифів багато товарів стають дешевшими, якість покращується, а їх асортимент – розширюється. Наслідком такої ситуації мало б стати здешевлення не тільки імпортованих товарів та послуг, але і вітчизняної продукції, особливо того її сегменту, у виробництві якої використовуються імпортні компоненти.

З іншого боку, після вступу України до СОТ збільшився обсяг експорту вітчизняної продукції, підвищилися доходи виробників, особливо тих, які виробляють експортоорієнтовану продукцію, податкові надходження до бюджету, а, отже, доходи та добробут населення загалом.

Розвиток торгівлі на довгострокову перспективу мав би сприяти підвищенню рівня зайнятості, особливо в експортних галузях економіки. Лібералізація доступу на ринок послуг також веде до зростання зайнятості, оскільки для постачання послуги необхідно заснувати компанію та, відповідно, найняти персонал.

Вище наведені переваги вступу України до Світової організації торгівлі незаперечно доводять, що 13 років тому наша держава стала на той шлях економічного розвитку, який дозволив їй отримати ряд переваг, які позитивно впливають на соціально-економічний розвиток всередині держави та підвищує її рейтинг на міжнародному рівні.

#### **Список використаних джерел:**

1. Світова організація торгівлі. *Вікіпедія*. URL: <https://uk.wikipedia.org>

*Катерина Шпак, студентка 2-го курсу магістратури  
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород  
Науковий керівник Пітюлич М.М., д-р екон.наук, професор*

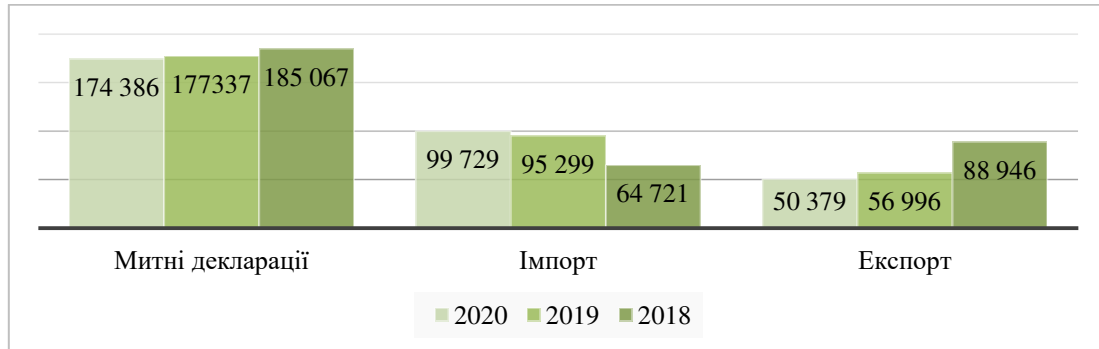
## **ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ТОВАРОПОТОКІВ НА ЗАКАРПАТСЬКІЙ РЕГІОНАЛЬНІЙ МИТНИЦІ**

Актуальність даної теми дослідження проявляється в аналізі митного контролю та митного оформлення на Закарпатській регіональній митниці, виявлення проблем під час оформлення митних декларацій та шляхи їхнього вирішення.

Митний контроль являє собою сукупність заходів, що здійснюються з метою забезпечення додержання норм Митного кодексу України, законів з питань державної митної справи,

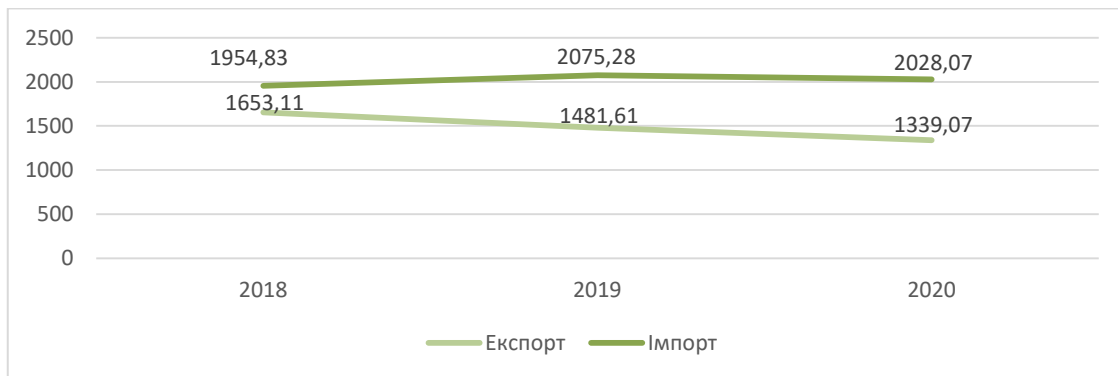
міжнародних договорів України, укладених у встановленому законом порядку.[2] Митне оформлення – це виконання митним органом дій (процедур), що пов'язані із закріпленням результатів митного контролю товарів і транспортних засобів. [2]

Аналізуючи діяльність Закарпатської регіональної митниці протягом 2018-2020 років можна побачити, що у 2020-му році на пунктах пропуску працівниками митниці було оформлено 174 386 митних декларацій, з яких у режимі імпорт - 99 729 (у 2019 році - 95 299), експорт - 50 379 (56 996 - у минулому році) (рис 1.).



**Рис.1. Динаміка кількості оформлених митних декларацій на Закарпатській регіональній митниці в 2018-2020 роках, шт[1,3]**

Проаналізувавши дані рис 1. можна стверджувати, що в 2018 році було оформлено на 10681 шт. більше митних декларацій порівняно з 2020 роком. Проте в 2020 році спостерігається значне збільшення на 35008 шт. кількості митних оформлень в режимі імпорт. Аналізуючи кількість оформлень митних декларацій в режимі експорту протягом 2018-2020 років спостерігається різке зменшення на 38567 шт.



**Рис.2. Загальні показники обсягів експорту та імпорту через Закарпатську регіональну митницю в 2018-2020 роках, млн. дол. США [1,3].**

Як зображено на рис.2, динаміка обсягів імпорту в період з 2018 року по 2020 рік збільшилась на 73,24 млн.дол.США. Проте обсяги експорту зменшились в цей період на 314,04 млн.дол.США.

В Таблиці 1 подано основні країни з якими здійснюються експортно-імпортні операції через Закарпатську митницю протягом 2018-2020 років.

Аналізуючи дані таблиці 1 можна побачити, що більшість товару експортувалось в Угорщину, Італію, Німеччину, та інші європейські країни. Експорт в Італію в 2020 році збільшився на 254,8 млн. дол. США, порівняно з 2018 роком. Дані таблиці 1 засвідчують, що обсяги експорту в ці країни протягом 2018-2020 років зменшились, причиною чого стала світова пандемія COVID-19 та карантинні обмеження, які були впроваджені в більшості європейських країн. Відповідно ці обмеження призвели до скорочення товарообігу.

Таблиця 1

**Динаміка експорту та імпорту через Закарпатську регіональну митницю в період з 2018 по 2020 роки, млн. дол. США [1,3]**

| Країни-партнери | Показники |        |        |                      |        |        |        |                      |
|-----------------|-----------|--------|--------|----------------------|--------|--------|--------|----------------------|
|                 | Експорт   |        |        | Відхилення Абсолютне | Імпорт |        |        | Відхилення Абсолютне |
|                 | 2018      | 2019   | 2020   | 2020-2018            | 2018   | 2019   | 2020   | 2020/2018            |
| Угорщина        | 934,49    | 825,65 | 821,88 | -112,61              | 297,95 | 289,11 | 337,23 | 39,28                |
| Німеччина       | 137,62    | 146,77 | 123,34 | -14,28               | 200,1  | 228,06 | 189,85 | -10,25               |
| Італія          | 51,40     | 56,57  | 306,20 | 254,8                | 175,67 | 193,71 | 198,97 | 23,3                 |
| Чехія           | 59,15     | 56,57  | 51,73  | -7,42                | 177,48 | 191,73 | 151,7  | -25,78               |
| Словаччина      | 108,78    | 81,58  | 42,41  | -66,37               | 86,41  | 153,73 | 167,76 | 81,35                |
| Польща          | 99,13     | 74,70  | 58,31  | -40,82               | 71,7   | 104,13 | 69,22  | -2,48                |
| Австрія         | 89,62     | 80,69  | 62,64  | -26,98               | 69,47  | 67,14  | 55,94  | -13,53               |
| Румунія         | 46,41     | 46,43  | 38,99  | -7,42                | 35,5   | 41,6   | 52,42  | 16,92                |

Проаналізувавши дані обсяги імпорту через Закарпатську регіональну митницю можна побачити, що на територію України товари потрапляють з більшості європейських країн. Позитивним фактором є економіко-географічне розташування Закарпатської області, адже саме наша область має спільний кордон з Угорщиною, Словаччиною та Румунією. В 2020 році спостерігаємо значне збільшення обсягів імпорту товарів з Словаччини (на 81,35 млн. дол. США), Угорщини (на 39,28 млн. дол. США), Італії (на 23,3 млн. дол. США), Румунії (на 16,92 млн. дол. США). Проте спостерігається зменшення показників імпорту з Чехії (на 25,78 млн. дол. США), Австрії (на 13,5 млн. дол. США) та Польщі (на 8,5 млн. дол. США).

Зростання обсягів імпорту з європейських країн відбулось за рахунок конкурентних переваг, що призвело до зменшення обсягів виробництва товарів українськими підприємствами.

Можна відмітити, що Україна на світовому ринку виступає як сировинна країна, експортуючи весь товар для подальшої обробки за кордоном. Проте повертається ця сировина на українські ринки у вигляді готових імпортованих товарів.

Здійснюючи аналіз експортно-імпортованих товаропотоків на Закарпатській регіональній митниці ми дійшли до висновку, що під час митного оформлення виникають проблеми з визначенням митної вартості, що в свою чергу провокує збільшення часу перетину кордону, збільшуються черги вантажівок на кордонах. Ще однією з проблем митного оформлення є неправильне визначення класифікації товарів. Для вирішення цих проблем одним із варіантів є створення нових пунктів пропуску перетину кордону без порушення меж території Закарпатської області.

Вище проведене дослідження засвідчує, що на Закарпатській регіональній митниці спостерігаються високі темпи експортно-імпортованих операцій. Проте, під час пандемії, яка розпочалась в 2019 році та сколихнула весь світ, більшість країн ввели карантинні обмеження товарообігу, які призвели до зменшення обсягів експорту.

**Список використаних джерел:**

1. Звіт про роботу Державної фіскальної служби України. [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/>
2. Митний кодекс України [Електронний ресурс]. Закон України № 4495-VI від 13.03.2012 р. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>
3. Офіційні дані про діяльність Закарпатської митниці.[Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://zak.sfs.gov.ua/>

## СЕКЦІЯ 6 ОЦІНОЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ: МЕТОДИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ ЗАСАДИ

*Рената Глеба, магістрант  
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород  
Науковий керівник: Заславська О. І., канд. екон. наук, доцент*

### РИНКОВА ОЦІНКА ВАРТОСТІ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ НА ОСНОВІ ПОРІВНЯЛЬНОГО ПІДХОДУ

Банки – це компанії, які важко оцінити, оскільки, незважаючи на вимоги нормативно-правових актів, виникають труднощі при визначенні якості їхніх кредитних портфелів, формування процентних ставок, а також нелегко зрозуміти, які організаційні підрозділи формують чи знижують їхню вартість. Банки є багатопрофільними компаніями, що вимагають окремого аналізу та оцінки кожного їх сегмента окремо [1].

Сучасні методи оцінки вартості комерційного банку поділяються на три групи: методи дохідного, порівняльного та витратного підходу. В основі кожного з підходів лежить унікальний фактор (або група факторів), на основі якого будується вся методологічна основа підходу щодо знаходження вартості компанії. Відповідно, використання того чи іншого підходу оцінки має на увазі застосування певної методики розрахунку та використання зібраної про об'єкт інформації (наприклад, ретроспективної, поточної або прогнозованої) [2].

Розглянемо на практиці один із методів оцінки банківської установи за матеріалами АТ «Альфа Банк». В міжнародній практиці порівняльним підходом користуються досить часто, щоб оцінити вартість банківської установи, проте на вітчизняному ринку цей метод майже не використовують, через обмеженість і недозрілість української біржі.

Порівняльний підхід представлений трьома основними методами – методом галузевих показників, методом компанії-аналога, методом трансакцій. Метод угод є найбільш підходящим для оцінки ринкової вартості всієї компанії, тому ринкова вартість банку буде оцінюватися за допомогою цього методу [3].

На першому етапі впровадження методу необхідно вибрати аналог об'єкта – банк, який має найбільш подібні властивості та значення фінансових показників. Відправною точкою нашого аналізу при виборі аналогового банку було те, що АТ «Альфа-Банк» – це універсальний банк з іноземним капіталом. За оцінкою НБУ, у 2020 році він посідає 12-е місце серед надійних банків разом з АТ «ОТП Банк», АТ «Раффайзен Банк» і АТ «ПУМБ» (Табл. 1).

Таблиця 1

#### Вибір банка-аналога для оцінки вартості АТ «Альфа Банк», млн. грн.

| Показники                  | АТ «ПУМБ» | АТ «Райффайзен Банк» | АТ «ОТП Банк» | АТ «Альфа Банк» |
|----------------------------|-----------|----------------------|---------------|-----------------|
| Розмір кредитного портфеля | 27 638    | 46 015               | 32 258        | 47 837          |
| Активи                     | 58 966    | 111 548              | 60 236        | 97 491          |
| Ліквідні кошти             | 3 551     | 13 854               | 4 098         | 7 229           |
| Власний капітал            | 9 572     | 12 892               | 9 672         | 9 679           |
| Статутний капітал          | 6 186     | 6 155                | 6 186         | 28 726          |
| Кошти банків               | 0         | 238                  | 0             | 130             |
| Загальний обсяг внесків    | 47 617    | 88 163               | 48 162        | 74 122          |
| Депозити фізичних осіб     | 19 341    | 34 273               | 19 431        | 43 641          |
| Зобов'язання               | 49 395    | 98 656               | 50 564        | 87 811          |
| Чистий прибуток            | 1 734     | 4 075                | 1 295         | 1 210           |

Джерело: складено за даними [5]

За результатами аналізу ми дійшли висновку, що оптимальним об'єктом-аналогом є АТ «Райффайзен Банк». На наш вибір вплинули наступні фактори. По-перше, АТ «Райффайзен Банк» також є універсальним банком з іноземним капіталом. По-друге, обидва банки знаходяться приблизно на одному рівні за обсягами ліквідних активів в 2020 році. По-третє, обсяг кредитних і депозитних портфелів цих двох банків також практично однаковий.

Наступним етапом реалізації методу є розрахунок мультиплікатора як відношення контрольного пакета акцій банку-аналога до фінансового показника діяльності. В якості такого показника нами була обрана вартість власного капіталу АТ «Райффайзен Банка» за даними його фінансової звітності за 2020 рік. Оцінка вартості контрольного пакета акцій банку буде знайдена через співвідношення мультиплікатора до власного капіталу АТ «Альфа Банку». Дані для розрахунку і отримані результати представлені в Табл. 2.

Таблиця 2

**Визначення вартості АТ «Альфа Банк» порівняльним підходом**

| Показник  | Значення |
|---|----------|
| Власний капітал АТ «Альфа-Банк», млн. грн.              | 9 622    |
| Ціна акції АТ «Райффайзен Банк», грн.                   | 0,45     |
| Контрольний пакет акцій АТ «Райффайзен Банк», млн. грн. | 16 603   |
| Мультиплікатор, %                                       | 1,29     |
| Контрольний пакет акцій АТ «Альфа-Банк», млн. грн.      | 21383,88 |

*Джерело: розраховано за даними [4],[5]*

Таким чином, ринкова вартість АТ «Альфа-Банк», розрахована методом угод, дорівнює 21 383,88 млн. грн.

Отже, для аналітика, який проводить оцінку ринкової вартості будь-якого комерційного банку методами порівняльного підходу, необхідно брати до уваги як прибутковість власного капіталу оцінюваного банку, так і значне число інших фінансових та економічних показників його діяльності, кількісних і якісних характеристик, які в кінцевому підсумку визначають можливий діапазон оціночного мультиплікатора і, відповідно, ринкову вартість банку.

**Список використаних джерел:**

1. Губарева І. О., Гонтар Д. Д. Оцінка вартості банку при виборі його корпоративної: монографія // Харків: Видавничий дім «ІНЖЕК». – 2016.
2. Методичні підходи до оцінки ринкової вартості банків // Матеріал з сайту «Підручник» // Електронний ресурс. – Режим доступу: [https://pidru4niki.com/70852/-bankivska\\_sprava/metodichni\\_pidhodi\\_otsinki\\_rinkovoyi\\_vartosti\\_bankiv](https://pidru4niki.com/70852/-bankivska_sprava/metodichni_pidhodi_otsinki_rinkovoyi_vartosti_bankiv).
3. Сравнительный подход к оценке рыночной стоимости коммерческого банка // Мудрий економіст // Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://wiseeconomist.ru/poleznoe/36379-sravnitelnyj-podhod-ocenke-rynnochnoj-stoimosti-kommercheskogo-banka>.
4. Офіційний сайт «Українська біржа» // Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.ux.ua>.
5. Офіційний сайт Мінфін // Основні фінансові показники банків України // Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://minfin.com.ua/ua/company>.

*Дар'я Кот, студентка 2-го курсу магістратури  
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород  
Науковий керівник: Огородник В.О., канд.екон.наук, доцент*

**СПЕЦИФІКА ЗДІЙСНЕННЯ ОЦІНОЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Оціночну діяльність як галузь відносять до сфери послуг, яка дотична з веденням бухгалтерського обліку і юриспруденцією. Базова оціночна термінологія була перебрана з міжнародних та інших закордонних методик і стандартів. Досі деякі категорії та тлумачення залишаються спірними або навіть взагалі неврегульованими.

Категорія «оцінка» (appraisal, valuation - в США, valuation - в Європі) виходячи з суті, в якому вона використовується має декілька визначень. Вона може тлумачитися не лише як оціночна діяльність, а і як процес оцінки вартості, який здійснює професіонал.

З усієї маси законів та інших нормативно-правових актів вдається можливим виділити різноманітні види оцінки, а саме: незалежна оцінка майна, оцінка майна і майнових прав, стандартизована оцінка майна, непрофесійна оцінка майна та майнових прав, необ'єктивна та неякісна (недостовірна) оцінка.

Теоретичною базою процесу оцінки виступає система оцінних принципів, на яких і будується процес розрахунку вартості об'єктів нерухомості. Комплекс оціночних принципів можна вважати певною системою аксіом (фундаментальний постулат, який не потребує доказів) оцінки.

Фундаментальними рисами процесу оцінки є перш за все його впорядкованість – процес, який складається певних послідовних етапів; цілеспрямованість – обов'язкова наявність кінцевої мети оцінки, що зазвичай визначає весь процес оцінки (що складаються, зокрема, у виборі виду оцінюваної вартості, підходів і методів оцінки, проведенні процедури узгодження).

Слід зауважити, що процес оцінки зазвичай задокументована та обґрунтована процедура визначення вартості за допомогою оцінки ціннісних характеристик оцінюваного об'єкта, яка базується на законодавчо визначених підходах та методах оцінки. З цього виходить, що завданням оцінювача є проаналізувати ціннісні та кількісні характеристики оцінюваного майна задля вартісної оцінки об'єкта підсумовуючи вплив усіх виявлених факторів в конкретний момент часу.

В якості основної функція оцінки науковці і практики визначають її подальше використання. Слід зацентувати увагу на тому, що не слід плутати зазначену функцію з метою оцінки. В меті оцінки інколи вбачають її функцію, тобто подальше застосування виконаного звіту про оцінку. Не слід вважати зазначену мету метою самого оцінювача або самої оцінки, це лише мета, яку ставить замовник оцінки, іншими словами – це причина проведення оцінки. Що стосується оцінювача, то в якості мети оцінки для нього можна визначити підготовку незалежного/неупередженого висновку про вартість об'єкта оцінки на прохання від замовника.

Підсумовуючи слід зауважити, що оцінка майна та майнових прав дозволяє визначити не лише їх вартість, а й отримати повну інформацію про об'єкт оцінки, а саме про його слабкі та сильні сторони, минулі й майбутні витрати чи доходи, а також перспективи розвитку.

#### **Список використаних джерел:**

1. Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» від 12.07.2001р. № 2658-14 // Відомості Верховної Ради України. – 2001.– № 47. – 252 с.
2. Національний стандарт № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» від 10 вересня 2003 року №1440 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>
3. Суб'єкти оціночної діяльності: роль та місце в сучасній професійній оцінці (частина перша) [Електронний ресурс] // ГО Українська асоціація фахівців оцінки.– Режим доступу до ресурсу: <http://afo.com.ua/uk/news/2-general-assessment/1086-an-appraisal-activity-part-one>.

*Олег Крилов, магістрант*

*ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород  
Науковий керівник: Кампо Г.М., канд.екон.наук, доцент*

### **ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ВЕЛИЧИНУ ВАРТОСТІ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ**

Чинники формування вартості установи – це певна змінна, від якої залежить результативність діяльності об'єкта оцінки. Вони є випереджаючими індикаторами на

відміну від фінансових показників, що відображають попередні результати. При чому пріоритетність обраних факторів не є сталою та потребує періодичного перегляду.

Процес визначення факторів, що впливають на формування вартості установи, складається із кількох стадій:

1) розпізнавання (побудова дерева факторів формування вартості, що виявляє зв'язок оперативних елементів бізнесу з процесом створення вартості);

2) встановлення пріоритетів – виявлення факторів, що найбільше впливають на вартість (побудова моделі дисконтованого грошового потоку, за допомогою якої відбувається аналіз чутливості вартості на найменшу зміну кожної обраної змінної та визначення потенціалу кожного фактора формування вартості);

3) інституціоналізація (впровадження чинників формування вартості у набір цільових нормативів діяльності установи) [3].

Усю сукупність факторів варто поділити на чинники зовнішнього та внутрішнього середовищ функціонування банківської установи. Загальну схему факторів наведено на рис. 1.

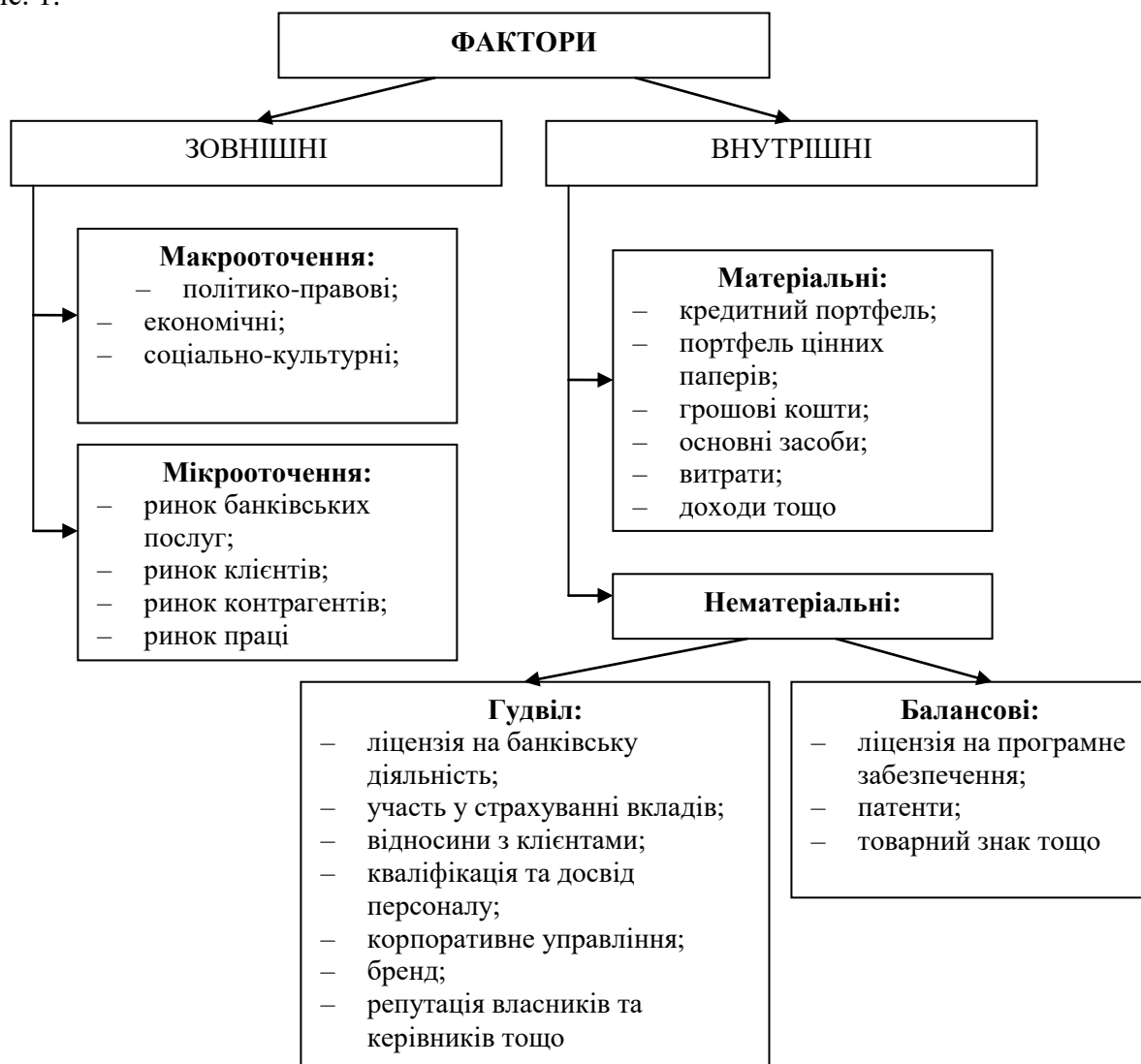


Рис. 1. Класифікація факторів, що впливають на формування ринкової вартості банку [1]

Вплив зовнішніх чинників на ринкову вартість банків досить чітко простежується у практиці функціонування українських кредитних установ. Як показник, що характеризує макрооточення, варто брати до уваги зміну ВВП (темپ приросту до попереднього року), а як



показник мікрооточення та внутрішнього середовища – якість кредитного портфеля (частка неproblemних кредитів у сукупному кредитному портфелі банку). Для визначення впливу зазначених факторів на вартість банків, як правило, в якості показника їхньої ринкової вартості використовують гудвіл, який визначається як різниця між ринковою та балансовою вартостями капіталу на основі середньоринкового мультиплікатора P/BV (ціна/балансова вартість) банків за відповідний період. Так, між цими факторами та результативним показником (вартістю банку) практично завжди спостерігається стійка та визначальна залежність впливу зовнішніх чинників на ринкову вартість банків.

Відмітимо, що під впливом зовнішніх факторів змінюється не тільки ринкова вартість банків, але й структура та пріоритетність внутрішніх факторів. Серед них так, як: розмір банку, його спеціалізація, участь у системі страхування вкладів, наявність ліцензій, фінансова стійкість та виконання регулятивних норм, відсутність (наявність) претензій з боку центрального банку, податкових та інших органів, якість кредитного портфеля, клієнтська база, регіональна мережа, бренд; аудит міжнародними компаніями, рівень корпоративного управління, інформаційні технології, структура власності та репутація засновників тощо [2]. Зауважимо, що у різні періоди внутрішні чинники мають неоднаковий вплив на вартість банку. Так, за стабільної економічної ситуації основну частку ринкової вартості банку становлять нематеріальні активи, а під час кризи – матеріальні.

Таким чином, врахування у практиці банківського менеджменту зазначених факторів дозволить проводити аналіз та моніторинг ефективності діяльності банку з ринкових позицій, а також дасть змогу контролювати зміни у вартості банківської установи.

#### **Список використаних джерел:**

1. Єпіфанов А. О. Вартість банківського бізнесу: монографія / за ред. А. О. Єпіфанова, С. В. Леонова. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2011. – 295 с.
2. Оцінка вартості банку при виборі його конкурентної та корпоративної стратегії. Монографія / І. О. Губарева, Д. Д. Гонтар. – Харків: Вид. «ІНЖЕК», 2016. – 204 с.
3. Филиппова А. А. Факторы рыночной стоимости коммерческого банка / А. Филиппова // Финансы и кредит. – 2011. – № 32. – С. 15-23.

*Юлія Лендел, студентка 2-го курсу магістратури  
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород  
Науковий керівник: Кампо Г.М., канд.екоп.наук, доцент*

### **ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА, ЯК ПРОЦЕС ВИЗНАЧЕННЯ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Оцінка, як процес визначення ринкової вартості підприємства, явище не нове, проте, інколи немає жодного зв'язку з цілями та завданнями, які покладені на підприємство його стейкхолдерами. Вартість підприємства й ефективність діяльності підприємства є прямо пропорційними величинами. Чим вище ефективність діяльності підприємства, тим вище і його вартість. Відповідно, комплексна оцінка ефективності діяльності підприємства відіграє значну роль для власників та управлінського персоналу при прийнятті рішень та виступає індикатором ринкової вартості підприємства.

Вивченню економічної ефективності присвячено багато робіт, але зміст даної категорії залишається дискусійним.

Саме поняття ефективність в словниках трактується наступним чином:

- те що приводить до потрібних результатів, наслідків, дає найбільший ефект; те що викликає ефект [5];
- характеристика якого-небудь об'єкта (пристрою, процесу, заходу, виду діяльності), що відображає його суспільну користь, продуктивність та інші позитивні якості [1];
- результат, наслідок будь-яких причин, сил, дій; економічний показник економії

суспільної праці в результаті застосування певних заходів [2];

- співвідношення між результатами виробничо-господарської діяльності самостійного суб'єкта і використаними для одержання цих результатів матеріальними, трудовими і фінансовими ресурсами (затратами) [4];

- відносний ефект, результативність процесу, операції, проекту, що визначається як відношення результату до затрат, які зумовили його одержання [3].

Якщо досліджувати поняттєвий апарат, то можна відзначити, що в деяких наукових джерелах визначено філософський зміст ефективності з точки зору можливості розв'язання проблеми або досягнення мети в найбільш оптимальному варіанті. Загалом все зводиться до того, що дану категорію співвідносять з результативністю.

Економічна ефективність підприємства є результатом діяльності, що виражається відношенням ефекту до затрачених ресурсів. При цьому, перелік ресурсів для кожного підприємства є свій і в жодному випадку він не буде всеосяжним, тобто в певних випадках на ефективність діяльності підприємства чинять вплив різні фактори.

Набір показників оцінки ефективності фінансово-господарчої діяльності підприємств для кожного підприємства може бути свій і значно відрізнятись навіть в межах однієї сфери діяльності, а формулюватись будуть виходячи із спеціалізації та намірів господарської діяльності й легкості та надійності їх використання для цілей фінансового менеджменту.

Для оцінки ефективності діяльності застосовуються як традиційні, так і сучасні методи. Оцінка ефективності діяльності підприємства може здійснюватись з використання різноманітних методик, проте найбільш достовірними вважаються якісні (рейтингові) та кількісні показники, які зазвичай не розраховані на те щоб враховувати пріоритетність сфер діяльності підприємства.

Незважаючи на обрану методіку визначення ефективності, загальним для всіх є можливість визначення та вивчення тенденцій зміни окремих параметрів і зіставлення їх зі значеннями передових компаній в тій самій галузі або із середньогалузевими значеннями, на основі чого й робляться висновки та приймаються відповідні рішення.

#### **Список використаних джерел:**

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови : 250000 / уклад. та голов. ред. В. Т. Бусел. – Київ; Ірпінь: Перун, 2005. – VIII, 1728 с.
2. Гірничий енциклопедичний словник. Т. 3 / В. С. Білецький ; ред. В. С. Білецький. – Донецьк : СВД, 2004. – 752 с.
3. Економічна енциклопедія / Відповідальний редактор С. В. Мочерний. - Київ: Видавничий центр "Академія". - Т. 1, 2000. - 863 с.; Т. 2, 2001. - 847 с.
4. Економічний словник / Г. В. Осовська, О. О. Юшкевич, Й. С. Завадський. - К. : Кондор, 2007. - 358 с. - укр.
5. Словник української мови: в 11 томах. — Том 2, 1971. — Стор. 492.

*Олеся Ляшок, студентка 2-го курсу магістратури  
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород  
Науковий керівник: Огородник В.О., канд.екон.наук, доцент*

## **ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ЗЕМЕЛЬНИХ ДІЛЯНОК**

Узагальнений об'єкт нерухомого майна складається із земельної ділянки та будівель і споруд, що розташовані на ній. Проте, подекуди виникає необхідність у розрахунку вартості земельної ділянки порізно від наявних на ній будівель та споруд. Оцінка вартості земельної ділянки як об'єкта нерухомості - визначення грошового еквівалента вартості цієї земельної ділянки.

Слід також зазначити, що як засіб виробництва земля має особливості, які безпосередньо впливають на оцінку нерухомості [9]: земля не є результатом попередньої праці; просторово

обмежена; незамінна іншими засобами виробництва; має сталість розташування; не зношується при правильному використанні; територіально різноякісна; характеризується специфічною корисністю кожної конкретної земельної ділянки; має родючість і в сільському господарстві найбільш ефективно використовуються всі її корисні якості; практично у всіх сферах діяльності людини (крім сільського та лісового господарства) виступає в основному як просторовий операційний базис, тому нерозривно пов'язана з об'єктами, на ній розташованими: будинками, спорудами, дорогами, меліоративними спорудами, іншими матеріальними елементами, створеними працею людини, так званими поліпшеннями».

У ст. 5 Закону України «Про оцінку земель» [1] та земельним кодексом України [2] передбачається 3 види оцінки земель: бонітування ґрунтів, економічна оцінка та грошова оцінка (нормативна та експертна).

Згідно ст. 16 Закону України «Про оцінку земель» [1] не рідше як один раз у сім років рекомендується проводити бонітування ґрунтів. Базисом для проведення економічної оцінки земель є матеріали бонітування ґрунтів. Окрім того, бонітування ґрунтів і економічна оцінка земель є основною інформаційною базою для нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення [1; 3].

Враховуючи розподіл земель, їх відмінність за призначення та функціями функції в Україні затверджені дві методики нормативної грошової оцінки земель: окремо оцінюються землі сільськогосподарського призначення, іншу групу оцінки становлять землі населених пунктів та землі несільськогосподарського призначення (крім земель населених пунктів) [3].

Згідно з Порядком оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів [4;5] на вартість нормативної грошової оцінки землі впливають такі показники, як: урожайність зернових, ціна реалізації центнера зерна, виробничі витрати, собівартість, рентний дохід, бал бонітету ґрунтів. Відповідно можна визначити фактори, які в свою чергу здійснюють вплив на вказані вище показники: вологість, температурний режим регіону, напрям та швидкість вітрів.

Експертна грошова оцінка земельної ділянки здійснюється у відповідності з Методикою експертної грошової оцінки земельних ділянок [3].

Правильність визначення вартості земельної ділянки залежить від обґрунтованого підбору методичного або методичних підходів для виконання розрахункової частини оціни. Законом України «Про оцінку земель» [1] та методикою експертної грошової оцінки земельних ділянок [3], та загалом світовою практикою передбачається застосування трьох методичних підходи, які можуть бути між собою поєднані: зіставлення цін продажу подібних земельних ділянок; капіталізація чистого операційного або рентного доходу; урахування витрат на земельні поліпшення. Зрозуміло, що до кожного підходу можна виокремити окремі способи розрахунку вартості (методи оцінки). Метод оцінки - послідовність оціночних процедур яких дає змогу реалізувати певний методичний підхід, тобто методи оціни [3; 7].

Підсумовуючи можна констатувати, що оцінка земельних ділянок є одним із найскладніших видів робіт із визначення вартості. Це пов'язано зі специфікою землі як об'єкта оцінювання та нерозвиненістю земельного ринку в Україні. При цьому для визначення ринкової вартості застосовуються всі три підходи: дохідний, порівняльний та витратний, на підставі яких визначаються методи оцінки землі. Для отримання найточнішої оцінки підходи застосовуються у комплексі, а підсумкова вартість визначається зі зіставленні результатів, отриманих з допомогою різних методик.

#### **Список використаних джерел:**

1. Закон України «Про оцінку земель» від 11.12.2003р. № 1378-IV (із змінами і доповненнями) //Офіційний вебпортал парламенту України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1378-15#Text>

2. Земельний кодекс України від 25.10.2001р. № 2768-III (із змінами і доповненнями) //Офіційний вебпортал парламенту України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2768-14#Text>

3. Наказ Державного комітету України по земельних ресурсах «Про затвердження Порядку проведення експертної грошової оцінки земельних ділянок» від 23.04.2003 р. № 396/7717 (із змінами і доповненнями)//Офіційний вебпортал парламенту України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0396-03#Text>

4. Наказ Міністерства аграрної політики та продовольства України «Про затвердження Порядку нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення» від 31.05.2017р. № 679/30547 (із змінами і доповненнями)//Офіційний вебпортал парламенту України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0679-17#Text>

5. Наказ Міністерства аграрної політики та продовольства України «Про затвердження Порядку нормативної грошової оцінки земель населених пунктів» від 19.12.2016р. № 1647/29777 (із змінами і доповненнями)//Офіційний вебпортал парламенту України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1647-16#Text>

6. Постанова Кабінету Міністрів України «Про експертну грошову оцінку земельних ділянок» від 11.10.2002р. № 1531-2002-п (із змінами і доповненнями)//Офіційний вебпортал парламенту України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1531-2002-%D0%BF#Text>

7. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Національного стандарту N 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» від 10.09.2002р. № 1440 (із змінами і доповненнями)//Офіційний вебпортал парламенту України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-%D0%BF#Text>

8. Типологія об'єктів нерухомості: Учебное пособие для вузов / В.М. Груздев;– Нижний Новгород: ННГАСУ, 2014.

*Валентина Паллай, студентка 2-го курсу  
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород  
Науковий керівник: Бутурлакiна Т. О., канд.екон.наук, доцент*

### **ДЕЯКІ ПИТАННЯ У СФЕРІ ОЦІНКИ ЗЕМЕЛЬНИХ ДІЛЯНОК**

Деякими органами місцевого самоврядування, при проведенні конкурсу з відбору виконавців (суб'єктів) оціночної діяльності для виконання експертної грошової оцінки земель вимагається, окрім кваліфікаційного свідоцтва з експертної грошової оцінки земельних ділянок, наявність сертифікату інженера-землевпорядника для фізичних осіб, або наявність у складі оцінювачів, що мають кваліфікаційне свідоцтво та сертифікат для юридичних осіб, а також наявність ліцензії на проведення землеоціночних робіт.

Оцінювачі з експертної грошової оцінки земельних ділянок, які отримали відповідне кваліфікаційне свідоцтво, обліковуються у Державному реєстрі оцінювачів з експертної грошової оцінки земельних ділянок неодноразово отримували відмову від органів місцевого самоврядування, оскільки у складі їх пропозиції не було додано сертифікат інженера-землевпорядника, або ліцензії.

Діяльність суб'єктів оціночної діяльності у сфері оцінки земель регулюється Законом України «Про оцінку земель». Статтею 6 Закону України «Про оцінку земель», визначено, що суб'єктами оціночної діяльності у сфері оцінки земель, зокрема є юридичні особи – суб'єкти господарювання незалежно від їх організаційно-правової форми та форми власності, що мають у своєму складі оцінювачів з експертної грошової оцінки земельних ділянок (у частині виконання робіт з експертної грошової оцінки земельних ділянок), а також фізичні особи – підприємці, які отримали кваліфікаційне свідоцтво оцінювача з експертної грошової оцінки земельних ділянок (у частині виконання робіт з експертної грошової оцінки

земельних ділянок), згідно зі змінами, внесеними Законом України від 28.04.2021р. № 1423-IX «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вдосконалення системи управління та дерегуляції у сфері земельних відносин» [1;4].

Відповідно до попередньої редакції (Закон від 02.03.2015р. №222-VIII «Про ліцензування видів господарської діяльності») статті 6 Закону України «Про оцінку земель» суб'єктами оціночної діяльності у сфері оцінки земель є суб'єкти господарювання незалежно від їх організаційно-правової форми та форми власності, що мають у своєму складі оцінювачів з експертної грошової оцінки земельних ділянок та які зареєстровані у Державному реєстрі сертифікованих інженерів-землевпорядників [2].

Інформація, яка зазначається у Державному реєстрі сертифікованих інженерів-землевпорядників, визначена статтею 66-1 Закону України «Про землеустрій» [3]

Внесення інформації про юридичних осіб та фізичних осіб, які отримали кваліфікаційне свідоцтво оцінювача з експертної грошової оцінки земельних ділянок, до Державного реєстру сертифікованих інженерів-землевпорядників законодавством не передбачено.

Враховуючи викладене, змінами, внесеними до статті 6 Закону України «Про оцінку земель» Законом України від 02.03.2015р. №222-VIII «Про ліцензування видів господарської діяльності», щодо суб'єктів господарювання, які виконуватимуть роботи з експертної грошової оцінки земельних ділянок, створено колізію між Законом України «Про оцінку земель» та Законом України «Про землеустрій», оскільки перший вимагає реєструвати юридичних осіб – суб'єктів господарювання як суб'єктів оціночної діяльності у сфері оцінки земель у Державному реєстрі сертифікованих інженерів-землевпорядників, а другий виключає таку можливість.

Також попередньою редакцією статті 6 Закону України «Про оцінку земель», визначено, що суб'єктами оціночної діяльності у сфері оцінки земель, зокрема є фізичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності, які отримали кваліфікаційне свідоцтво з експертної грошової оцінки земельних ділянок та ліцензію на виконання земле оціночних робіт у встановленому законом порядку [1].

Відповідно до Закону України від 02.03.2015р. №222-VIII «Про ліцензування видів господарської діяльності» землеоціночна діяльність не включена до переліку видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню [2]. Частиною другою статті 8 Закону визначено, що у разі скасування ліцензування виду господарської діяльності орган ліцензування втрачає повноваження органу ліцензування, а ліцензії, видані на здійснення цього виду діяльності, вважаються недійсними [2].

Додаткових кваліфікаційних вимог до суб'єктів оціночної діяльності, які виконують роботи з експертної грошової оцінки земельних ділянок Законом України «Про оцінку земель» не встановлено.

#### **Список використаних джерел:**

1. Закон України «Про оцінку земель» від 11.12.2003р. №1378-IV [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1378-15#Text>.
2. Закон України «Про ліцензування видів господарської діяльності» від 02.03.2015р. №222-VIII [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/222-19#n599>.
3. Закон України «Про землеустрій» від 22.05.2003р. № 858-IV [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/858-15#Text>.
4. Закон України від 28.04.2021р. № 1423-IX «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вдосконалення системи управління та дерегуляції у сфері земельних відносин» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1423-20#n1242>.

*Андрій Якубик, студент 5-го курсу  
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород  
Науковий керівник: Костьов'ят Г.І. канд.екон.наук, доцент*

## СУЧАСНИЙ СТАН РИНКУ НЕРУХОМОСТІ В УКРАЇНІ

Вивчаючи ринок в Україні можемо констатувати, що ринок нерухомості виник недавно. Його правила і закони багато в чому склалися стихійно, немає конкретних критеріїв його класифікації та оцінки вартості або якості товару [2].

Сучасний ринок нерухомості є одним із компонентів багатофакторної системи економічних відносин і вважається механізмом, за допомогою якого з'єднуються інтереси права, а також встановлюються ціни на нерухомість. Однак в теперішній час ринок нерухомості та інші ринки значно змінилися внаслідок пандемії, попри песимістичних очікувань включаючи кризи спостерігається оптимістичний розвиток, адже нерухомість є об'єктом інвестування.

Після послаблення карантину в країні значно посилюються імпульси комерційної та громадської активності. Негативні наслідки спаду економіки відчуватимуться ще принаймні до кінця року, якщо в Україні не повторюватимуться нові пандемічні хвилі та провали економічної політики держави [1] і то не факт.

Згідно з показниками Держстату, обсяги будівельних робіт у I кварталі 2021 року скоротилися на 12,8% в порівнянні з торішнім показником (коли, до речі, теж фіксувалося зниження темпів розвитку галузі). При цьому статистичне відомство зафіксувало, що нове будівництво склало 44,5% від загального обсягу виробленої будівельної продукції, ремонт (капітальний і поточний) – 27,9%, реконструкція і технічне переоснащення – 27,6%.

За видами будівельної продукції в порівнянні з 2020 роком помітно збільшилася частка житлового будівництва (з 14,3% від загального обсягу минулого року до 26,1% в січні – березні 2021-го) і частково – нежитлового будівництва (відповідно з 25,1% до 30,2%). Це підтверджує тенденцію зростання ринкового попиту на житло, а також незначне (практично мляве) збільшення інтересу до промислових об'єктів і складів [1].

Якщо порівнювати первинний ринок – липень-серпень звітного року вартість житла зросла від 7% до 17% за метр квадратний за класом «комфорт», від 3 до 9% – по об'єктах класу «економ» [3].

На вторинному ринку житла за перші три місяці ціни в середньому зросли на 12,4%. Однокімнатні квартири подорожчали на 12,3%, двокімнатні – на 13,1%, вартість трикімнатних апартаментів стала вище на 11,8% [1].

У ЖК класу «комфорт» ціна на однокімнатні квартири з 47 000 грн/кв.м виросла до 50 000 грн/кв.м, на трикімнатні – з 40 000 грн/кв.м до 44 000-50 000 грн/кв.м.

У ЖК класу «бізнес» ціна двокімнатних квартир зросла з 48 700 гривень до 53 600 грн/кв.м, в трикімнатних – зросла з 53 000 грн/кв.м до 58 000 грн/кв.м. [3].

Водночас в Асоціації фахівців з нерухомості України з посиланням на інформацію Мін'юсту повідомили, що число угод з купівлі-продажу житла в I кварталі 2021 року, попри подорожчання об'єктів нерухомості, зросло до 111 276. За аналогічний період 2020 року було укладено 95 509 договорів, а 2019-го було зафіксовано 87 279 угод. Імовірно, такий сплеск частково спровокований прагненням споживачів диверсифікувати свої інвестиційні портфелі. Адже на тлі зниження ставок на депозити, посилення кризових явищ в українській економіці вкладення в нерухомість знову стають надійним інструментом заощадження (а в окремих випадках і примноження) своїх грошових коштів [1].

Отже, підсумовуючи, можемо відзначити, що конкретно спрогнозувати в даній галузі є дві сторони медалі. Беручи увагу міграційний потік (а саме середнє-старше віковий бар'єр), який зростає – нерухомість зростає включаючи, що нинішнє покоління – не ставить за мету

придбати нерухоме майно як будинок, надають перевагу в оренді, незалежно в якій точці світу ставлять за мету інші пріоритети який сприяє також пандемія.

**Список використаних джерел:**

1. Гойдалки пандемії: які тенденції намітилися на ринку нерухомості. URL: <https://mind.ua/openmind/20226903-gojdalki-pandemiyi-yaki-tendenciyi-namitilisya-na-rinku-neruhomosti>
2. Петрищенко Н. А., Андріянов В. С., Рижова Г. Р. Дослідження ринку нерухомості в Україні. Економіка та управління національним господарством. 2018. № 25. С. 135–139.
3. Що буде з цінами на нерухомість в Україні – прогноз інвестиційної компанії URL: <https://100realty.ua/uk/news/scho-bude-z-cinami-na-nerukhomist-v-ukraini-prognoz-investiciynoi-kompanii>

## СЕКЦІЯ 7 АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ

*Денис Ігнатишин, студент 2-го курсу магістратури  
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород  
Науковий керівник: Огородник В.О., канд.екон.наук, доцент*

### ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ НЕРУХОМОГО МАЙНА В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

У більш ніж у 130 країнах світу тією чи іншою мірою оподатковується нерухоме майно фізичних та юридичних осіб. Надходження від цих податків у більшості розвинених країн становлять від 1 до 10% від загальних податкових надходжень. При цьому слід зазначити, що високий відсоток надходжень з даного податку зовсім не означає непомірне податкове навантаження на платників податків, оскільки в більшості країн цей показник коливається в середньому від 3 до 5% сукупного особистого доходу платника податків.

Світова практика вказує на те, що податок на нерухоме майно є переважно місцевим податком і надходить до місцевих бюджетів.

В Україні податок на нерухоме майно є місцевим податком і запроваджується він рішеннями сільських, селищних, міських рад та рад об'єднаних територіальних громад [1].

У більшості країн податок сплачується власниками нерухомості, однак платниками майнового податку можуть бути також орендар або обидві вищезгадані особи.

В Україні сплачують податок власники нерухомості. За неповнолітніх дітей — власників нерухомості податок сплачують батьки/опікуни [3].

Об'єктом оподаткування, зазвичай, виступають: – земля; - будівлі та споруди. На відміну від рухомого майна, вони можуть бути відносно легко виявлені та ідентифіковані. При визначенні вартості нерухомого майна зазвичай використовується не індивідуальна оцінка кожного окремого об'єкта, а масова оцінка на основі застосування стандартних процедур розрахунку вартості об'єктів з метою оподаткування. Це дозволяє оцінювати більше об'єктів при відносно невеликих витратах. Україна не є винятком в даних питаннях.

Ставки податку залежать від конкретної законодавчої та економічної практики у тій чи іншій країні та поділяються на фіксовані та змінні.

В Україні податок розраховується, виходячи з розміру мінімальної заробітної плати, встановленої на 1 січня 2020 року — 4 723,00 гривень. У кожному регіоні ставку встановлює місцева влада, але за законом вона не повинна перевищувати 1,5 % від мінімальної зарплати. У 2021 році максимальна сума — 70,8 гривень за квадратний метр [3].

Податкові пільги надаються або за категоріями платників податків (зазвичай соціально незахищених), або в деяких країнах враховуються: сімейний стан платника податків, рівень його доходів та характер власності.

При стягненні податку на майно фізичних осіб передбачено оподатковувати мінімуми, які встановлюються: або з метою допомоги малозабезпеченим або багатодітним платникам податків; або з метою зниження витрат на збір податку з платників податків, які мають у власності об'єкти оподаткування, які мають порівняно низьку податкову базу.

В Україні житлові квартири, загальна площа яких не перевищує 60 м<sup>2</sup> та житлові будинки, загальна площа яких не перевищує 120 м<sup>2</sup> не підлягають податку [2].

У податковій системі зарубіжних країн є податок на розкіш, у тому числі – на дорогу нерухомість.

В Україні під додаткове оподаткування «на розкіш» потрапляють квартири від 300 м<sup>2</sup> та будинки площею від 600 м<sup>2</sup> [2].

Особливо уважно треба ставитись до можливості просто копіювати якусь закордонну модель оподаткування без жодного розуміння її суті та нехтуванням українськими особливостями.



### Список використаних джерел:

1. Платникам про податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки у 2021 році [Електронний ресурс] // Головне управління ДПС у Закарпатській області. – 2021. – Режим доступу до ресурсу: <https://zak.tax.gov.ua/media-ark/news-ark/472624.html>.
2. Податок за «зайві» квадратні метри: скільки заплатять українці за нерухомість у 2021 році? [Електронний ресурс] // Незалежна асоціація банків України. – 2021. – Режим доступу до ресурсу: <https://nabu.ua/ua/podatok-za-zayvi-kvadratni-metri-skilki-zaplatyat-ukrayintsi-za-neruhomist.html>.
3. Податок на нерухомість — 2021: хто і за що має його сплачувати? [Електронний ресурс] // Вісник. Офіційно про податки. – 2021. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.visnuk.com.ua/uk/news/100025919-podatok-na-nerukhomist-2021-khto-i-za-scho-maye-yogo-splachuvati>.

*Зоряна Чудік, студентка 3-го курсу*

*Аліна Марквардт, студентка 3-го курсу*

*Університет Державної Фіскальної Служби України, м. Ірпінь  
Науковий керівник: Ізмайлов Я.О., д-р екон.наук, професор*

## АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Становлення та розвиток податкової системи України на кожному етапі відбиває ті завдання та намагання, які визначаються державною та економічною політикою з урахуванням трансформаційних процесів. Досягнення економічного розвитку держави можливе тільки за умов ефективного державного регулювання через застосування податкових важелів. Актуальність даної теми полягає в тому, що Україна має не зовсім досконалу податкову систему, існує необхідність в її реформуванні та вдосконаленні. Необхідність її реформування полягає в тому, що потенціал податкової системи повинен активно застосовуватися для досягнення сталого економічного розвитку, мусить сприяти зростанню конкурентоспроможності національної економіки.

Метою роботи є дослідження та аналіз актуальних проблем розвитку податкової системи України.

Дослідженню актуальних проблем розвитку податкової системи України присвячували свої роботи та внесли значний вклад як зарубіжні, так і вітчизняні вчені. Серед них А. Сміт, А. Вагнер, К. Астапов, В. Вишневський, С. Лазур та інші.

Податкова система являє собою сукупність перерозподільних відносин, що виникають між державою, з одного боку, та юридичними і фізичними особами, платниками податків і податкових платежів – з іншого, із приводу безоплатного вилучення частини ВВП у бюджет держави [1].

Становлення податкової системи нашої держави відбувалось шляхом природної еволюції оподаткування, яка є результатом розвитку економічного, політичного, духовного життя, передусім усупільнення виробництва, його концентрації і централізації, змін у товарно-грошовому обороті та у відносинах власності. Протягом років незалежності держава намагалась удосконалити податкову систему, але це були окремі законодавчі акти, які не змогли вплинути на структурні диспропорції стану економіки, платіжну кризу[2].

Податкова система є однією з найскладніших в правовій системі України. При цьому спостерігається тенденція щодо її нестабільності. Упродовж останнього десятиліття в податкове законодавство щорічно вносились зміни, чим вирішувались окремі проблеми, але при цьому залишалися базові принципи оподаткування і основи податкової системи залишалися незмінними. Внесення доповнень, уточнень та інших поправок до податкового законодавства було викликано багатьма об'єктивними причинами, головними з яких є недосконалість і заплутаність існуючої у країні податкової системи. Але не системність

таких змін призвела до того, що українське податкове законодавство можна охарактеризувати як занадто складне, суперечливе і заплутане, що призводить до його неефективності, нестабільності і непередбаченості [3].

Податкова система України знаходиться на етапі розвитку, в ній існує чимало проблем, що потребують вирішення. Проведення організаційних та змістовних перетворень забезпечить максимальну ефективність діяльності податкової системи. Має бути досягнуто забезпечення довіри населення та платників податків до податкових органів, створення автоматизованої податкової служби для того, щоб вона мала змогу якомога більше надавати інформації платникам податків. Тому удосконалення податкової системи має дуже важливе значення так як це спричинить ряд позитивних наслідків. Серед них і створення більш сприятливого бізнес-клімату, що призведе до збільшення інвестицій в нашу державу.

**Список використаних джерел:**

1. Золотько І. А. Податкова система України: навч.-метод. посіб. для самост. вивчення дисципліни. –К.: КНЕУ, 2019.
2. Соколовська А.М. Податкова система України: теорія та практика становлення. — К.: НДФІ, 2018.
3. Ткаченко, Н. М. Удосконалення податкової системи України, податкового регулювання доходів громадян / Н. М. Ткаченко, Н. О. Ільєнко // Облік і фінанси АПК. - 2019.

## СЕКЦІЯ 8 ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ

*Ганна Костьов'ят, канд.екон.наук, доцент  
Віталій Сержанов, д-р екон.наук, декан  
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород*

### АНАЛІЗ СТРАХОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

Страховий ринок України – особлива сфера грошових відносин, де об'єктом купівлі-продажу виступає специфічна послуга, а саме страховий захист і на якому формуються попит і пропозиція на дану послугу. На будь-якому ринку страхових послуг функціонують страхові компанії як суб'єкт підприємницької діяльності, який бере на себе обов'язки страховика і має на це відповідну ліцензію [2].

На сьогодні одним з головних чинників впливу на економічні процеси також впливає фактор розповсюдження пандемії COVID-19, яка є причиною переоцінити розвиток, динаміку соціально-економічної політики включно формування на довгостроковий період. При тому на страховому ринку з'являються високотехнологічні альтернативні страхові проекти, які з часом можуть виступати серйозними конкурентами традиційним страховика. Формується нове покоління клієнтів, які менше довіряють відомими брендам, даючи перевагу унікальним дешевим продуктам [1].

Аналізуючи підсумки страхового ринку за 1 півріччя звітного року - валові страхові премії як ризикового страхування, так і страхування життя зросли в порівнянні з попереднім кварталом. Приріст страхових премій спостерігався як від фізичних осіб, так і від корпоративного сегмента.

У 2019 році найбільшу частку (21%) серед усіх страхових премій займали ті, які пов'язані зі страхуванням майна та вогневих ризиків у 2020 р. частка зменшилась на 6% [3]. Валові страхові виплати за січень-червень 2021 року збільшилися на 27,3% до 8,7 млрд грн. Рівень валових виплат зріс з 32,5% до 35,1%. Із загального обсягу валових виплат виплати фізичним особам склали 4,235 (+ 35,3%), перестраховальникам - 136,6 млн грн (-42,5%).

Страховики виплатили 8,55 млрд грн чистих страхових виплат, що на 28,8% більше, ніж за перше півріччя роком раніше (6,642 млрд грн). Рівень чистих виплат зріс з 35,5% до 36,4%.

Українські страхові компанії за підсумками січня-червня 2021 року збільшили премії зі страхування життя до 2,7 млрд грн. За накопичувального страхування життя отримано 1,77 млрд грн премій і виплачено майже 297 млн грн, по іншому страхуванню життя, яке включає банківське страхування і страхування критичних захворювань отримано 733 млн грн і виплачено 68 млн грн. [4].

Також слід відмітити показник щільності страхування в Україні – відображає ступінь поширеності страхових послуг і розраховується як кількість страхових премій на 1 особу (табл. 1).

Таблиця 1

#### Щільність страхування в Україні [5]

| Період | Показник щільності страхування, дол. США, % | Нормативне значення, дол. США |
|--------|---|-------------------------------|
| 2018   | 76,2  | не менше 140                  |
| 2019   | 77,4  |                               |
| 2020   | 76,0  |                               |

Страхові експерти вважають нормальною ситуацією на страховому ринку, якщо показник щільності страхування становить 140 дол. США і більше в Україні – становить менше ніж

140 дол. США, це свідчить про те, що страхування належним чином не використовується як механізм фінансування ризиків та інструмент страхового захисту держави[5].

Не зважаючи на вплив пандемії, економіко-політичної кризи, страховий ринок України продовжує розвиватися, покращився рівень страхової культури населення, збільшився асортимент страхових полісів включаючи надійність страхових компаній, однак, порівнювати з країнами ЄС державі є над чим працювати, адже входить в євроінтеграцію.

#### **Список використаних джерел:**

1. Волосович С.В., Фоміна О. Технологічні інновації на страховому ринку. Вісник КНТЕУ. 2018. № 5. С.124—137.
2. Говорушко Т.А., Стецюк В.М. Страхування. Львів: Магнолія 2006, 2014.
3. Огляд небанківського фінансового сектору. НБУ. URL: [https://bank.gov.ua/admin\\_uploads/article/Nonbanking\\_Sector\\_Review\\_2021-04.pdf?v=4](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Nonbanking_Sector_Review_2021-04.pdf?v=4)
4. Підсумки страхового ринку України за 1 півріччя 2021 року. URL: <https://tbt-broker.com/news/itogi-strahovogo-rynka-ukrainy-za-1-polugodie-2021-goda-925-mln-premij>
5. Ролінський О.В., Улянич Ю.В. Візуалізація даних та фінансова безпека на страховому ринку України. URL: [http://www.agrosvit.info/pdf/16\\_2021/7.pdf](http://www.agrosvit.info/pdf/16_2021/7.pdf)

*Аліна Марквардт, студентка 3-го курсу*

*Зоряна Чудік, студентка 3-го курсу*

*Університет державної фіскальної служби України, м. Ірпінь  
Науковий керівник: Тринчук В.В., д-р екон.наук, професор*

## **СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ**

Страховий ринок визначається як система економіко-правових відносин між покупцями, продавцями послуг із страхування та перестраховування та їхніми посередниками, у результаті яких здійснюються мобілізація, розподіл і перерозподіл грошових коштів

Основними завданнями страхового ринку є:

- забезпечення стабільного функціонування суб'єктів господарювання в умовах невизначеності й ризику;
- озброєння уповноважених органів інструментами економіко-страхової політики. [3]

Сучасний страховий ринок України характеризується такими процесами: інтернаціоналізм і глобалізація. Під час економічної та політичної криз страховий ринок України відчуває їх вплив один із перших. Така здатність до чутливості стимулює страхові компанії до адаптації з навколишнім середовищем, розвитку та самовдосконалення. Фінтехіндустрія бурхливо та невпинно розвивається, проникає в усі сфери фінансової діяльності та демонструє клієнтам нові й зручні фінансові сервіси та інструменти. На страховому ринку з'являються високотехнологічні альтернативні страхові проекти, які з часом можуть виступити серйозними конкурентами традиційним страховикам. Формується нове покоління клієнтів, які менше довіряють відомим брендам, даючи перевагу унікальним дешевим продуктам.

Варто відмітити, що в сучасних економічних умовах страхування — це та галузь економіки України, яка протягом останніх років має стабільний значний щорічний приріст обсягів наданих послуг. Водночас, попри на номінальне зростання обсягів страхового ринку, ця галузь забезпечує на сьогодні перерозподіл незначної частини внутрішнього валового продукту (табл. 1).

В Україні ринок страхування є незначним за обсягом активів та за рівнем споживання страхових послуг. Показник проникнення, що визначається як співвідношення обсягу залучених страхових премій до ВВП, становить 1,33% (з них "non-life" — 1,3%). Для порівняння, за даними World Bank, Statista рівень проникнення послуг страхування в економіку Німеччини у 2019 році становив "life" — 3,2%, "non-life" — 1,9%.

Таблиця 1

**Частка страхового ринку у ВВП за 2016 – 2019 рр.**

| Роки | Показники     |                                  |                                       |   |
|------|---------------|----------------------------------|---------------------------------------|---|
|      | ВВП, млн. грн | Валові страхові премії, млн. грн | Питома вага страхового ринку у ВВП, % | Темпи приросту валових страхових премій, % до попереднього року |
| 2016 | 2385367       | 35170,3                          | 1,47                                  | 18,28   |
| 2017 | 2983882       | 43431,8                          | 1,46                                  | 23,49   |
| 2018 | 3560596       | 49367,5                          | 1,39                                  | 13,67   |
| 2019 | 3978400       | 53001,2                          | 1,33                                  | 7,36  |

*Джерело: [2]*

Варто також відмітити, що за 2019 р. частка валових страхових премій у відношенні до ВВП становила 1,33%, що на 0,06 в.п. менше в порівнянні з 2018 р. З 2016 р., спостерігається динаміка до зростання темпів приросту валових страхових премій у % до попереднього року. [2]

Важливим є показник щільності страхування, який показує скільки одна особа витрачає грошей на страхування. Українець у середньому витрачає 65, 4 дол. США, тоді, як в Польщі він знаходиться на рівні 140 дол. США, Японії – 6 тис. дол. США, Німеччині – 1482 дол. США. Розвиненим вважається страховий ринок, якщо показник щільності страхування є більшим 140 дол. США. Як бачимо, цей показник в Україні є вдвічі меншим від нормального мінімального, тобто страховий ринок не є розвиненим. [3]

Наявний попит на страхові послуги, спричинений прагненням страхувальників локалізувати ймовірні ризики й отримати грошову компенсацію збитків у разі настання страхової події. Про позитивну динаміку розвитку страхового ринку свідчать показники за 2009 – 2019 рр. (табл. 2).

Таблиця 2

**Динаміка основних показників діяльності страхового ринку України**

| Роки | Страхова діяльність   |                            |                  | Страхові резерви, млн. грн | Загальні активи страховиків, млн. грн |
|------|-----------------------|----------------------------|------------------|----------------------------|---------------------------------------|
|      | Сума премій, млн. грн | Страхові виплати, млн. грн | Рівень виплат, % |                            |                                       |
| 2015 | 29736,00              | 8100,50                    | 27,20            | 18376,30                   | 60729,10                              |
| 2016 | 35170,30              | 8839,50                    | 25,10            | 20936,70                   | 56075,60                              |
| 2017 | 43431,80              | 10536,80                   | 24,30            | 22864,40                   | 57381,00                              |
| 2018 | 49367,50              | 12863,40                   | 26,10            | 26975,60                   | 63493,30                              |
| 2019 | 53001,20              | 14338,30                   | 27,10            | 29558,80                   | 63866,80                              |

*Джерело: [2]*

Розвиток національної економіки України повинен забезпечуватися стабільністю в тому числі й вітчизняного страхового ринку та підвищенням ролі страховиків, що позитивно впливатиме на зацікавленість іноземних інвесторів до започаткування або розширення власного бізнесу в Україні. [1]

Ринок страхування перебуває в доволі складному, але перспективному становищі. Саме тому необхідно і надалі продовжувати дослідження та аналіз страхового ринку України. А відповідним державним органам слід налагодити інформаційну політику для населення, аби збільшувати попит на страхові послуги, а також продовжувати свою діяльність щодо налагодження ефективної діяльності учасників страхового ринку.

**Список використаних джерел:**

1. Зайченко К. С., Дзюбенко В. М. Страховий ринок України: сучасний стан та перспективи розвитку. Приазовський економічний вісник. 2019. Вип. 5(16). С. 270 – 275.

2. Копайгора О.О., Шишпанова Н. О. Проблемні тенденції та напрями регулювання страхового ринку України в умовах трансформаційних змін. Інвестиції: практика та досвід. 2021. №10. С. 76 – 82.

3. Лащик І., Кондрат І., Віблій П., Білець В. Страховий ринок України: сучасний стан та перспективи розвитку. Галицький економічний вісник. 2020. №5 (66). С. 105 – 112.

*Володимир Рудик, д-р екон.наук, професор,  
Подільський державний аграрно – технічний університет,  
м. Кам'янець - Подільський*

## **РОЛЬ НАКОПИЧУВАЛЬНОГО ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ У РЕФОРМУВАННІ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ**

Реформування пенсійної системи в Україні відбувається в умовах, які добре відомі суспільству: старіюче населення, значна частка тіньової економіки, масова міграція працівників за кордон, а також фінансові обмеження, що посилюють тиск на солідарну систему (1-й рівень) загальнообов'язкового державного пенсійного страхування. Згідно з прийнятим у жовтні 2017 року законом про пенсійну реформу, уряд відводить десять – п'ятнадцять років на розроблення справедливої, збалансованої, фінансово життєздатної пенсійної системи. Після цього демографічна ситуація змусить Україну робити дуже непростий вибір [1].

Важлива роль у реформуванні пенсійної системи нашої держави відводиться накопичувальним пенсійним програмам, які побудовані на принципах накопичувального пенсійного страхування і складають основу функціонування її другого і третього рівнів. Вивчення питань, пов'язаних із розвитком накопичувального пенсійного страхування, привертає увагу широкого кола науковців. Розробники багаторівневих пенсійних моделей вважають, що цей вид страхування дасть змогу значно розширити фінансовий потенціал національних пенсійних систем і відповідно сприятиме підвищенню пенсійних доходів громадян пенсійного віку.

Важливість накопичувального пенсійного страхування у функціонуванні вітчизняної пенсійної моделі полягає в тому, що обов'язкова накопичувальна пенсійна система забезпечить додаткову підтримку солідарній пенсійній системі. В Україні солідарній системі загрожує зменшення чисельності платників внесків порівняно з чисельністю пенсіонерів. Обов'язкову накопичувальну пенсійну систему розроблено, щоб доповнити солідарну, дозволивши молодим українцям взяти участь у програмі, яка передбачає інвестування частини пенсійних внесків в інструменти фінансового ринку. В майбутньому це мало б компенсувати недостатність виплат із солідарної системи та надати можливість людям отримувати більші розміри пенсійних виплат. Крім того ефективне використання системи загальнообов'язкового накопичувального пенсійного страхування повинно посприяти подальшому розвитку добровільних накопичувальних пенсійних програм і третього рівня національної пенсійної системи.

На сьогоднішній день система загальнообов'язкового накопичувального пенсійного страхування ще немає практичного застосування в Україні. Запровадження другого рівня дасть змогу збалансувати зобов'язання пенсійної системи щодо майбутніх пенсійних виплат. Така система стимулюватиме громадян до накопичень пенсійних коштів, які будуть їхньою власністю та використовуватимуться для пенсійних виплат, а у випадку смерті учасника будуть успадковані. Більшість дослідників у пенсійній сфері вважають, що пенсійні накопичення також стануть додатковим джерелом капіталу для розвитку економіки України. За підрахунками Міністерства соціальної політики, вже в перший рік запровадження обов'язкової накопичувальної пенсійної системи буде акумульовано 3,9 млрд. гривень пенсійних накопичень [2].

Досліджуючи роль накопичувального пенсійного страхування у пенсійній сфері необхідно звернути увагу на соціально – економічну природу накопичувальної системи. Щодо неї в науковому середовищі висловлюють дві точки зору:

- вона є соціальним інститутом, хоча і таким, що функціонує у фінансовій сфері, оскільки її метою є посилення соціального захисту осіб, які втратили працездатність, забезпечення гідного рівня їх життя в результаті стійкого розвитку пенсійної системи.
- вона є передусім фінансовим інститутом, виконуючи при цьому соціальну функцію, оскільки головною метою існування накопичувальної пенсійної системи поряд із соціальною складовою є формування потужного інвестиційного ресурсу, здатного стабілізувати внутрішню ситуацію в фінансовій сфері та забезпечити додаткову стійкість у період фінансових криз [3]

Результати досліджень показують, що в накопичувальній пенсійній системі головний аспект - соціальний, такою ж є і її головна мета - вона повинна забезпечити не надзвичайно високі прибутки певним суб'єктам фінансового ринку, а стабільні доходи особам похилого віку. Тому механізми та принципи інвестування накопичувальної системи повинні відповідати соціальному завданню - не втратити пенсійні кошти, зберегти їх вартість з урахуванням інфляції (програма-мінімум). А програмою-максимум є суттєве примноження цих коштів, щоб сумарно із солідарної та накопичувальної системи особа мала 65-70 % заміщення своєї заробітної плати.

#### **Список використаних джерел:**

1. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо підвищення пенсій» від 3 жовтня 2017 р. № 6614-VII, 2017р. // [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
2. Наливайко Д. Обов'язкова накопичувальна система пенсійного страхування [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://volya.if.ua/2012/10/obovyazkovanakopychuvalna-systema-pensijnoho-strahuvannya/>
3. Сташків Б. І. Право соціального забезпечення. Особлива частина : навчальний посібник / Б. І. Сташків. Чернігів : ПАТ «ПВК «Десна», 2018. 1092 с.), С.124.
4. Офіційний веб-сайт Пенсійного фонду України. - [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://www.pfu.gov.ua./control/uk/index>

*Мар'яна Тимчак, канд.екон.наук, доцент  
Людмила Кошук, студентка 3-го курсу*

*ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород*

## **СТРАХУВАННЯ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ІНТЕРНЕТ-МАГАЗИНІВ У СФЕРІ Е-КОМЕРЦІЇ**

Однією із причин суттєвої зміни стану роздрібної торгівлі в Україні за останні роки стало впровадження протиепідемічних заходів через різке поширення коронавірусної хвороби COVID-19, адже через санкціоновані урядом закриття по всій країні роздрібні торговці повинні були відкрити або розширити свою електронну комерцію, щоб вижити. На жаль, купуючи в Інтернеті, покупці стикаються з різними ризиками.

Страхова індустрія створює інноваційні продукти, пов'язані з появою онлайн-покупок. Таке страхування електронної комерції призначене для захисту покупців від потенційних ризиків, таких як імпульсивні покупки та підробки. Страхування електронної комерції необхідне, також самим підприємцям, щоб допомогти Інтернет-магазинам покривати фінансові втрати та збитки, які виникають в результаті господарських операцій.

Досліджувана тема знаходить своє відображення у працях багатьох авторів-науковців. Особливої уваги заслуговують праці Брызгалов Д. В. [8], Цыганов О. [8], Ермолаєва А. С. [1], Полчанов А.Ю. [4], Михайловська І.М. [3] та інших, які досить обширно розкривають поняття та характерні ознаки страхування в е-комерції.

Статистика, оприлюднена Єврокомісією разом із національними інституціями ілюструє те, що близько 60 % сайтів онлайн-торгівлі мають порушення в дотриманні правил ЄС щодо прав споживачів. Вони пов'язані з недостатньою інформацією про товар, ціни та знижки, відсутністю доступу до онлайн-платформи розв'язання суперечок, що європейський закон визначає обов'язковим, а також відсутністю достатньої інформації про можливість розірвання торговельної угоди або про повернення товару [5].

Загалом, страхування електронної комерції – це група полісів, які потрібні власникам малого бізнесу, коли вони продають продукти в Інтернеті.

Страхування Інтернет-магазинів допомагає, сплачуючи, щоб згладити ситуацію, вирішити проблеми та підтримувати торгівлю в Інтернет-магазині. Будь-який власник малого бізнесу, який продає продукти чи послуги в Інтернеті, зазвичай потребує страхування електронної комерції, щоб мінімізувати свої ризики. Незалежно від того, чи це власник маленького Інтернет-магазину, чи велика компанія зі складом інвентарю, страхування для онлайн-бізнесу захищає всі активи такого суб'єкта страхування, покриваючи витрати, коли щось пішло не так. Одними із найпоширеніших ризиків, з якими стикаються підприємства електронної комерції:

- Дефектна продукція, яка завдає шкоди клієнту або пошкоджує його майно.
- Порушення даних веб-сайту, які розкривають інформацію про клієнтів.
- Неможливість виконати замовлення клієнтів через проблеми з постачальником або ланцюгом поставок.
- Позови, пов'язані з несвоєчасною поставкою товару чи послуги або порушенням договору з клієнтом.
- Пошкоджені або вкрадені товари чи інвентар — чи то у вашому офісі, під час транспортування чи під час зберігання на складі постачання [9].

Страхування електронної комерції може бути особливо важливим для приватних підприємців. Закон не робить різниці між бізнесом приватного власника та особистими активами, тому дорогий судовий процес може вичерпати особистий ощадний рахунок власника бізнесу.

Так, нещодавно Amazon.com зробив продаж із страхуванням відповідальності за продукт обов'язковою умовою для продавців у Великобританії. Зокрема, ті, які приносять понад 10 000 доларів США (приблизно 7 300 фунтів стерлінгів) від продажів за календарний місяць. Страхування відповідальності за продукт продавців Amazon покриває також витрати на адвоката, який представляє онлайн-продавця у суді, якщо виявиться, що він повинен відшкодувати збитки потерпілій стороні, то дана страховка покриває всі збитки [10].

В Україні, за статистикою Верховного Суду, протягом 2020 року у касаційній інстанції перебувало 1060 спорів, пов'язаних із застосуванням Закону України "Про захист прав споживачів". Близько 70 % цих справ вирішено на користь споживачів. Як наслідок, з правопорушників стягнуто більше 700 млн.грн. майнової і моральної шкоди [2]. Тому, страхування відповідальності продавців є актуальним і у нашій країні. Воно дозволяє захистити підприємства від фінансових втрат, з компенсацією шкоди, заподіяної споживачам їхньої продукції внаслідок виставлення останніми претензій.

Страхування відповідальності Інтернет-магазинів дозволяє не тільки захистити продавців, а й допомагає вирішити проблеми з порушенням прав споживачів у сфері е-комерції. Впровадження обов'язкового страхування відповідальності Інтернет-магазинів, допоможе, перш за все, ідентифікувати продавця, оскільки для оформлення страхування потрібно надати паспортні дані, реєстраційний номер облікової картки платника податків і т.ін. Це посприяє тому, що споживач зможе знайти, кому заявити претензії, оскільки Інтернет-магазини, всупереч вимогам Законів України «Про захист прав споживачів» [7] та «Про електронну комерцію» [6], не забезпечують доступ до інформації, за допомогою якої можна ідентифікувати суб'єкта підприємницької діяльності.



Для вирішення проблеми, доцільно було б впровадити обов'язкове страхування відповідальності Інтернет-магазинів на великих українських платформах для продажу товарів, таких як Rozetka, Prom.ua, Olx.ua, RIA.com, Shafa.ua, що дозволить мінімізувати ризики онлайн-продавців та покрити широкий спектр нещасних випадків при електронній комерції.

#### **Список використаних джерел:**

1. Ермолаева А. С. Подходы к формированию ключевых показателей в целях повышения конкурентоспособности страховых компаний. *Корпоративная экономика*. 2015. 34 (4). С. 15–22.
2. Звіт про здійснення правосуддя Верховним Судом за 2020 рік. URL: [https://supreme.court.gov.ua/supreme/gromadyanam/vidkr\\_dani\\_vs/stat\\_zvit\\_2020\\_zag](https://supreme.court.gov.ua/supreme/gromadyanam/vidkr_dani_vs/stat_zvit_2020_zag)
3. Михайловська І.М. Основні підходи до визначення сутності, структури та принципів інтернет-страхування. *Вісник Хмельницького національного університету*. № 3, Т.3. 2019. С.157-160.
4. Полчанов А.Ю. Особливості розвитку страхування в умовах поширення інтернету. *Вісник ЖДТУ*. № 1 (71). 2020. С.256-260.
5. Права споживачів порушують інтернет-магазинів у країнах ЄС. Мультимедійна платформа іномовлення України. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-culture/2646298-prava-spozivaciv-porusuut-60-internetmagaziniv-u-krainah-es.html>
6. Про електронну комерцію: Закон України від 3 вересня 2015 року № 675-VIII. *Відомості Верховної Ради*. 2015. № 45. ст.410.
7. Про захист прав споживачів: Закон України від 12 травня 1991 року № 1023-XII. *Відомості Верховної Ради*. 1991. № 30. ст.379.
8. Цыганов А.А., Брызгалов Д.В. Новые формы конкуренции на страховом рынке России. Научно-исследовательский финансовый институт. *Финансовый журнал*. 2014. № 3 (21). С. 141–149.
9. E-Commerce Business Insurance: Coverage Options and How to Get It. URL: <https://www.nerdwallet.com/article/small-business/ecommerce-business-insurance>
10. Why Amazon sellers need insurance. Professional insurance with a personal touch. URL : <https://www.policybee.co.uk/blog/why-amazon-sellers-need-insurance>

*Мар'яна Тимчак, канд.екон.наук, доцент*

*Вікторія Мінкович, старший викладач*

*ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород*

### **СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ І ДЖЕРЕЛО ІНВЕСТУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК: ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ТА ВІТЧИЗНЯНІ РЕАЛІЇ**

Страхування життя є важливим інструментом соціального захисту населення і джерелом інвестування національних економік. Це найбільш доступний спосіб забезпечення гарантій захисту економічних інтересів людей, відшкодування втрат у їх доходах у зв'язку із непередбачуваними життєвими обставинами.

Акумуляування страховими компаніями значних фінансових ресурсів та активна інвестиційна політика перетворюють страхування на потужний чинник розвитку економіки. Розвинена система особистого страхування компенсує недостатність державних соціальних гарантій, що надаються в рамках соціального забезпечення і соціального страхування, доповнює їх до максимально можливих в сучасних умовах стандартів. Так, за рахунок довгострокового страхування життя, в тому числі і пенсійного страхування, формуються додаткові доходи у громадян, які не залежать від виплати державної пенсії. За рахунок медичного страхування здійснюється фінансування охорони здоров'я, покращення його

матеріальної бази і перерозподіл коштів, що йдуть на оплату медичних послуг, між різними групами населення. Тим самим знижується навантаження на видаткову частину бюджету, зменшуються витрати держави на соціальне забезпечення громадян і з'являється можливість (за рахунок економії витрат) найбільш повного вирішення завдань захисту найменш забезпечених верств населення. Довгострокове страхування життя є ефективним фінансовим інструментом і дозволяє за рахунок вилучення з обігу значних коштів знижувати інфляцію в країні, за рахунок їх акумулювання в страхових резервах формувати великі джерела інвестування в національну економіку [5, с. 51]. На європейському страховому ринку саме страхування життя позиціонується як один з найбільш представницьких та розвинутих видів страхування як з точки зору соціально-економічної значущості, так і з точки зору обсягу коштів, що обертаються. Оскільки договори страхування життя, як правило, укладаються на тривалий термін, то зібрані кошти можуть інвестуватися у довгострокові проекти.

На даному етапі розвитку європейського страхового ринку в Європі найпоширенішими є такі програми страхування життя: 1. Ризикове страхування життя – страховий поліс оформляється на короткий термін (зазвичай не більше 1 року). Клієнт страхує своє життя від можливої хвороби, нещасного випадку, травми, смерті і т.п. 2. Накопичувальне страхування життя – це довгострокове страхування життя (зазвичай від 10 років і більше), при якому клієнт не тільки захищений від певних ризиків, а ще й має можливість накопичити та примножити свої кошти. 3. Змішане страхування життя – симбіоз двох попередніх видів страхування життя, при якому встановлюються як основні (дожиття або смерть застрахованої особи), так і додаткові (критичні захворювання, травма, інвалідність) ризики. 4. Страхування життя за участю в прибутку компанії (With-Profits Policies). Після проведення щорічної оцінки страхових активів і пасивів компанія відраховує частину прибутку у вигляді бонусу на користь страхувальника. Бонус підлягає виплаті тільки після закінчення договору. 5. Страхування життя за участю в резервному капіталі покриття – до складу страхової премії включається певний норматив заощаджень, який страхова компанія інвестує, тим самим формується резервний капітал покриття [4, с. 69-70]. 6. Інвестиційне страхування життя (Unit-Linked), що є гібридом класичного накопичувального страхування життя з інвестиційною складовою у вигляді пайових фондів (поєднує риси страхового та інвестиційного продукту). Такі інвестиційні поліси призначені для клієнтів, яких у першу чергу цікавить не страховий захист, а створення капіталу і отримання додаткового доходу. Поліси Unit-Linked є серйозною альтернативою продуктам банків та інвестиційних компаній, оскільки, з одного боку, полегшують індивідуальним інвесторам їх участь в операціях на фондовому ринку, а з іншого – ще й надають необхідні страхові гарантії [1, с. 33]. За програмою страхування життя Unit-Linked вкладені кошти діляться на дві частини: гарантійний та інвестиційний фонд. Одна частина інвестується в інструменти з фіксованою прибутковістю. Вони підбираються таким чином, щоб до моменту закінчення терміну страхового полісу забезпечити повернення повної страхової суми (ця частина забезпечує захист капіталу). З другої, інвестиційної частини, здійснюються ринкові операції, що дозволяють отримати додатковий дохід від розміщення у більш ризикові і потенційно прибуткові фінансові інструменти (акції, облігації, взаємні фонди). Пропорція між цими двома частинами не фіксована. Коли ринок росте, страхова компанія збільшує інвестиційний фонд, що дозволяє клієнтам отримати додатковий прибуток. При падінні ринку значна частина інвестицій клієнта переходить у консервативні інструменти і забезпечує повернення грошових коштів. Клієнт може самостійно обрати стратегію інвестування, яка визначає співвідношення між частками вкладень у гарантійний та інвестиційний фонд при збереженні гарантії повернення інвестицій [6].

В цей же час в Україні популярними є види страхування життя, що мають ощадну функцію: змішане страхування життя, страхування дітей, страхування до одруження, довічне страхування. Серед видів страхування, що базуються на механізмі страхування рент (ануїтетів), найбільш поширені продукти, призначені для одержання освіти, купівлі

нерухомості (житла) й виплати додаткової пенсії [2, с. 153].

Вивчаючи поточні тенденції на ринку, страхові компанії, що займаються страхуванням життя модифікують продуктову лінійку страхових продуктів, пропонуючи стратегії, адаптовані під невеликий ріст. Наголос робиться на продуктах, розрахованих на великий гарантований дохід, а не на потенційний ріст ринку. Впровадження в Україні Unit-Linked може надати додаткового імпульсу ринку інвестиційного страхування життя, стати джерелом якісно нових продуктів накопичувального та пенсійного страхування. У той же час, Unit-Linked є високоризиковим інструментом, тому його впровадження вимагає прийняття відповідної нормативно-правової бази і якісного опрацювання.

До того ж, відповідно до даних НБУ [3] розвиток класичного страхування життя в Україні гальмується низьким рівнем доходів і страхової культури значної частини населення, недовірою до непрозорого ринку страхування та фінансової системи в цілому, відсутністю дієвого механізму захисту прав споживачів страхових послуг, фінансовою необізнаністю громадян у страхових продуктах. Значна частина населення все ще сподівається на підтримку держави, тому не вважає необхідним самостійно здійснювати страховий захист, незважаючи на факти, які свідчать про протилежне. До того ж, в Україні не існує механізму гарантування страхових виплат за договорами довгострокового страхування життя, що є однією з причин непопулярності цього виду страхування. Діюча процедура виходу з ринку не захищає прав споживачів страхових послуг. Через свою недосконалість і довготривалість вона дає можливість недобросовісним страховим компаніям вийти з ринку, не виконавши свої зобов'язання за договорами страхування.

Подальший розвиток ринку страхування життя в Україні експерти пов'язують все ж з впровадженням продукту Unit-linked. У Європі інвестиційне страхування життя розвивається навіть більш активно, ніж класичні види страхування життя. Страхові компанії зацікавлені у наданні нової для України фінансової послуги – інвестиційного страхування, – що дозволить їм вийти на додаткові сегменти ринку і залучити клієнтів набагато швидше.

#### **Список використаних джерел:**

1. Ермасов С.В., Ермасова Н.Б. Страхование. В 2 частях. Часть 2. М.: Издательство «Юрайт». 2018. 244 с.
2. Журавка О.С., Бухтіарова А.Г., Пахненко О.М. Страхування: навчальний посібник. Суми: Сумський державний університет. 2020. 350 с.
3. Майбутнє регулювання ринку страхування в Україні. Біла книга. Національний банк України. Київ. 2020. 28 с. URL: [https://bank.gov.ua/admin\\_uploads/article/White\\_paper\\_insurance\\_2020.pdf?\(v=4](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/White_paper_insurance_2020.pdf?(v=4).
4. Страхование: учебник / под ред. Е.Г. Князевой. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та. 2019. 242 с.
5. Третяк Д. Перспективи впровадження інновацій в особистому страхуванні на прикладі зарубіжних країн. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. 2017. № 5 (194). С. 50-58.
6. Финансовые продукты с защитой капитала: основные виды. URL: <http://fingramota22.ru/materials/base/material.php?ID=210>.



*Навчальне видання*

ТРАНСФОРМАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ МОДЕЛІ ФІНАНСОВО-  
КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН: ВИКЛИКИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ  
ТА РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ

Збірник матеріалів  
VI Всеукраїнської науково-практичної конференції

(24 листопада 2021 р., м. Ужгород)

Формат 60x84/16. Умовн. друк. арк. 10,92. Зам. № 96. Наклад 100 прим.  
Видавництво УжНУ «Говерла».  
88000, м. Ужгород, вул. Капітульна, 18. E-mail: goverla-print@uzhnu.edu.ua

*Свідоцтво про внесення до державного реєстру  
видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції –  
Серія 3т № 32 від 31 травня 2006 року*

T 65 Трансформація національної моделі фінансово-кредитних відносин: виклики глобалізації та регіональні аспекти: збірник матеріалів VI Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Ужгород, 24 листопада 2021р.) – Ужгород: Вид- во УжНУ «Говерла», 2021. – 188 с.  
**ISBN 978-617-7825-39-4**

Збірник укладено за матеріалами VI Всеукраїнської науково-практичної конференції «Трансформація національної моделі фінансово-кредитних відносин: виклики глобалізації та регіональні аспекти», яка відбулася 24 листопада 2021р. в ДВНЗ «Ужгородський національний університет». Матеріали авторів містять різні точки зору з теоретичних та прикладних засад розвитку фінансової системи держави та регіонів, які охоплюють: проблематику бюджетно-фінансової автономії в умовах децентралізації; діяльності суб'єктів грошово-кредитного ринку; удосконалення механізмів фінансового менеджменту підприємництва; фінансів підприємств; актуальні проблеми реалізації митної політики держави; методичні та практичні засади оціночної діяльності, що в сукупності виступають ключовими факторами процесу перебудови національної та глобальної моделі фінансово-кредитних відносин.