

Міністерство освіти і науки України
Національний університет «Острозька академія» (Острог, Україна)
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана» (Київ, Україна)
Університет державної фіскальної служби України (Ірпінь, Україна)
Запорізький національний університет (Запоріжжя, Україна)
Поліський державний університет (Пінськ, Республіка Білорусь)
Вища школа бізнесу та підприємництва
(Островець Свентокшиський, Польща)
Люблінська політехніка (Люблін, Польща)

Збірник наукових тез

ФІНАНСОВА СИСТЕМА КРАЇНИ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

МАТЕРІАЛИ VIII МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ ІНТЕРНЕТ-КОНФЕРЕНЦІЇ

22 жовтня 2021 р.

Острог
Видавництво Національного університету «Острозька академія»
2021

УДК 336
ББК 65.26
Ф 59

*Друкуються за ухвалою ради економічного факультету
Національного університету «Острозька академія»
(протокол № 3 від 26 жовтня 2021 року)*

Редакційна колегія:

Шевчук Д. М., проректор з науково-педагогічної роботи Національного університету «Острозька академія», доктор філософських наук, професор;

Новоселецький О. М., декан економічного факультету Національного університету «Острозька академія», кандидат економічних наук, доцент;

Дем'янчук О. І., заступник декана економічного факультету з навчально-наукової роботи Національного університету «Острозька академія», доктор економічних наук, доцент;

Мамонтова Н. А., завідувач кафедри фінансів, обліку і аудиту Національного університету «Острозька академія», доктор економічних наук, професор;

Козак Л. В., завідувач кафедри економічної теорії, менеджменту і маркетингу Національного університету «Острозька академія», доктор економічних наук, доцент;

Кривицька О. Р., завідувач кафедри економіко-математичного моделювання та інформаційних технологій Національного університету «Острозька академія», доктор економічних наук, професор.

Ф 59 **Фінансова система країни: тенденції та перспективи розвитку** : матеріали VIII Міжнар. наук.-практ. інт.-конф. (м. Острого, 22 жовт. 2021 р.). Острого : Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2021. 190 с.
DOI 10.25264/26.10.2021

УДК 336
ББК 65.26

Редакція не несе відповідальності за зміст тез.

© Автори статей, 2021
© Видавництво Національного університету
«Острозька академія», 2021

ЗМІСТ

<i>Lюдмила Alekseyenko, Oksana Tulai</i> PECULIARITIES OF FINANCIAL AND CREDIT RELATIONS IN THE CONTEXT OF DIGITAL TRANSFORMATION OF FINANCIAL SERVICES	7
<i>О. Р. Антонюк</i> РОЗВИТОК ЗВІТНОСТІ ЗІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В КОНТЕКСТІ ДІЯЛЬНОСТІ АУДИТОРСЬКИХ ФІРМ	11
<i>О. М. Артюх</i> ВИКОРИСТАННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ РЕГРЕСІЇ ДЛЯ КРЕДИТНОГО СКОРИНГУ ПОЗИЧАЛЬНИКІВ БАНКІВ	15
<i>О. Бреславська</i> ІНФОРМАТИЗАЦІЯ БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ	17
<i>Н. М. Вдовенко</i> ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ПІДХОДИ ДО РОЗВИТКУ СЕКТОРІВ РИБАЛЬСТВА ТА АКВАКУЛЬТУРИ У ПРОЦЕСІ ВИРШЕННЯ ГЛОБАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ	21
<i>А. О. Главацька</i> ОРГАНІЗАЦІЯ АУДИТУ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ПІДПРИЄМСТВА	24
<i>О. І. Дем'янчук</i> ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ	28
<i>М. П. Денисенко, А. О. Голотко</i> ОСНОВНІ ІНСТРУМЕНТИ КОНКУРЕНЦІЇ	33
<i>Paweł Dziekański, Magdalena Wrońska</i> FINANCIAL INDEPENDENCE OF COUNTIES IN POLAND OVER THE YEARS 2007-2019	36
<i>А. Д. Дмитрієва</i> СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНІ	40
<i>А. О. Драгун</i> ТЕНДЕНЦІЇ ЗРОСТАННЯ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ В ГАЛУЗІ ВИРОБНИЦТВА ХАРЧОВИХ ПРОДУКТІВ	44
<i>О. А. Дубровик</i> ОЦІНКА ЯКОСТІ СКОРИНГОВИХ МОДЕЛЕЙ НА ОСНОВІ КРИТЕРІЇВ МАТРИЦІ СПРЯЖЕНОСТІ	48
<i>М. О. Житар</i> ІНСТРУМЕНТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ АРХІТЕКТУРИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	52

К. О. Івтушок ФІСКАЛЬНЕ ЗНАЧЕННЯ НЕПРЯМОГО ОПОДАТКУВАННЯ	58
Г. Ю. Кернична, Л. В. Юрчишена ФІСКАЛЬНА ЗНАЧИМІСТЬ НЕПРЯМОГО ОПОДАТКУВАННЯ У ДОХОДАХ ДЕРЖАВНОГО І МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ	62
М. В. Кічурчак НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ БЮДЖЕТНОГО ФІНАНСУВАННЯ СФЕРИ КУЛЬТУРИ УКРАЇНИ НА СУБНАЦІОНАЛЬНОМУ РІВНІ В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ	65
Л. В. Козак, І. І. Бровді ЕКОНОМІЧНІ ІМПЕРАТИВИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АПК УКРАЇНИ	68
О. Ф. Корницька ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ – ГАРАНТІЯ УСПІШНОГО ГОСПОДАРЮВАННЯ	72
Т. С. Корнійчук ОСОБЛИВОСТІ ТА АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА	75
О. М. Корчик ПРОБЛЕМА ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ КРИПТОВАЛЮТ В УКРАЇНІ	79
О. І. Кузьмак ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ МАРКЕТИНГУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ	82
С. О. Левицька ТРАНСФЕРТНЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ ЯК ВАЖЛИВИЙ ІНСТРУМЕНТ ОПТИМІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ВИГОДИ ВІД ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧИХ РЕСУРСІВ	86
Н. А. Мамонтова, М. В. Вавілов ВПЛИВ ПАНДЕМІЇ НА ФІНАНСИ СУБ'ЄКТІВ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ	90
О. В. Маркус, Т. О. Шматковська ОБГРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ ІНТЕГРАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ ТА ESG-ЗВІТНОСТІ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ	95
М. П. Мікула ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТА ВИКОРИСТАННЯ СУБД	98
С. В. Мовчун ДО ПИТАННЯ ВИКОРИСТАННЯ НЕПРЯМИХ МЕТОДІВ КОНТРОЛЮ В ІТАЛІЇ: ХАРАКТЕРИСТИКА ТА ЗАПРОВАДЖЕННЯ	103

А. Ф. Новак ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ПОЗИЦІЮВАННЯ ЗВО УКРАЇНИ	107
С. В. Онишко РОЗВИТОК ФІНАНСОВОГО РИНКУ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ	110
Т. С. Павлючук МІСЦЕВИЙ БЮДЖЕТ: ЙОГО СУТНІСТЬ ТА ТЕРИТОРІАЛЬНИЙ БРЕНДИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ МІСЦЕВОГО РОЗВИТКУ	114
І. М. Парасій-Вергуненко РОЛЬ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ В УПРАВЛІННІ ДЕРЖАВНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ	119
О. В. Повх ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ В МАРКЕТИНГОВУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА	124
Я. А. Полюхович ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНОГО БОРГУ В УКРАЇНІ	128
С. Т. Пухир СИСТЕМАТИЗАЦІЯ СУЧАСНИХ ФІНАНСОВИХ МЕХАНІЗМІВ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ	132
Н. О. Рязанова ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ У БЮДЖЕТНОМУ ПРОЦЕСІ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД	137
Г. В. Салата ІННОВАЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ БІБЛІОТЕК: ТЕХНОЛОГІЯ ФАНДРАЙЗИНГУ В ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАДАХ	141
О. О. Сельвеструк ВІЛЬНА ТОРГІВЛЯ ЯК ОСНОВНИЙ ЕЛЕМЕНТ ЕКОНОМІЧНОЇ СВОБОДИ КРАЇНИ	145
В. С. Тащук СИСТЕМАТИЗАЦІЯ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА	149
О. Л. Тоцька ФІНАНСОВІ ІННОВАЦІЇ У СВІТІ: ОГЛЯД ІННОВАЦІЙНИХ ПРОДУКТІВ ПЕРЕМОЖЦІВ BAI GLOBAL INNOVATION AWARDS 2020	152
Ю. Ю. Харчук КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЗВО НА РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ ТА ЯКІСНОГО ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇХНЬОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	157

<i>І. І. Чуницька, А. С. Ясентюк</i> СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ	162
<i>Т. О. Шматковська, Р. І. Содома, О. В. Маркус</i> БІЗНЕС-МОДЕЛЮВАННЯ ФРАНЧАЙЗИНГУ В СИСТЕМІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ	165
<i>Ю. В. Шулик</i> ЗАСТОСУВАННЯ ПРОЄКТНОГО ФІНАНСУВАННЯ ДЛЯ РОЗВИТКУ ОТГ В УКРАЇНІ	169
<i>С. В. Юдіна, Ф. М. Жюдіт</i> РОЗВИТОК МЕТОДОЛОГІЧНИХ ТА МЕТОДИЧНИХ ОСНОВ ОПОДАТКУВАННЯ	174
<i>Я. М. Юхимчук</i> СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ	177
<i>О. С. Явдошко</i> ВПЛИВ КРЕДИТІВ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ	181
<i>А. І. Янюк</i> ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА: ЙОГО ФОРМУВАННЯ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ	185

UDC: 330.32

PECULIARITIES OF FINANCIAL AND CREDIT RELATIONS IN THE CONTEXT OF DIGITAL TRANSFORMATION OF FINANCIAL SERVICES

Lyudmyla Alekseyenko,

*Ivano-Frankivsk Research and Development Institute of Management,
West Ukrainian National University
olecolm@ukr.net*

Oksana Tulai,

*West Ukrainian National University
oksana.tulai@gmail.com*

Post-industrial society in a pandemic needs appropriate financial and credit relations, taking into account the digital transformation of financial services. Accordingly, the importance of ways to transfer international finance is growing and well-known business schools, universities, consultants, top managers of financial and investment institutions are involved in solving these problems [1]. Scientific knowledge of financial processes requires constant interpretation and inclusion in theoretical and methodological research models and methods of related fields of scientific knowledge, coordination of terms [2]. In the conditions of digital transformation of financial services the philosophy of economic values for a society is gradually formed.

Macroeconomic development of the national economy requires financial innovations to ensure competitiveness in the context of financial globalization. The digital transformation of financial services is gaining mass character and is gradually covering all areas of socio-economic relations [3]. Production of financial and innovative technologies affects the transformation of market relations, promotes the development of new forms of financial and credit relations.

In Ukraine, a single IT hub is being formed in the capital markets for the implementation of projects such as the registry system, the stock market monitoring system, electronic access to administrative services, as well as the development of a trade repository [4]. In the future the creation of a comprehensive information system of the stock market; this communication will be two-way and the participant will be able to qualitatively and simply use his own office in terms of management and understanding of all processes of its activities. Therefore, FinTech should become an important component

that facilitates work with customers for market participants, providing quality and prompt service. Therefore, it is important that the regulatory framework for the development of FinTech meets modern international standards and norms. This depends on the productive cooperation of the National Commission on Securities and Stock Market, the National Depository of Ukraine, the Settlement Center for Servicing Contracts in Financial Markets and the Professional Association of Capital Markets and Derivatives Markets.

In the context of digital transformation of financial services, the National Commission on Securities and Stock Market implements measures aimed at proper regulation of all areas of financial and commodity markets, including the field of virtual assets [4]. The practice of state regulation of the circulation of virtual assets and the introduction of a supervision mechanism in this area is quite complicated. It should be noted that the method of regulation of virtual assets indicates that certain types of virtual assets in their economic essence contain features which are characteristic of financial instruments. The Commission considers that the regulation of the issuance of such types of virtual assets should be carried out by financial market regulators [5]. Therefore, this function is specific to financial market regulators and should take into account the world experience of regulating the markets of other financial instruments (securities, derivative contracts) and monitoring compliance with legislation to protect investors' rights and prevent fraud.

The National Commission on Securities and Stock Market pays special attention to the application of the provisions of paragraph 20 of the first part of Article 2 of the Law of Ukraine "On Capital Markets and Organized Commodity Markets" to officials of professional capital markets and organized commodity markets [4]. Firstly, professional participant officials do not need to agree on substantial participation in the Commission, regardless of formal ownership. Secondly, it is provided that such persons do not have other signs of significant influence, the powers and functions of which include actions defined by the constituent documents of a professional participant, which fall under such signs.

The development of financial and credit relations is accompanied by a risk that requires the use of various forms of guarantees: guarantee of return on capital (guarantee of zero income); fixed return guarantee; inflation-oriented or index-oriented guarantee, which provides profitability at the level of the consumer price index or the selected benchmark; current (annual) nominal guarantee; floating warranty. In practice, guarantees are paid and are ultimately paid for by system participants (in the form of unearned return on own investments) or taxpayers (in the case of state guarantees). Accordingly, the greater the amount covered by the guarantee (contributions, income, income at the benchmark level), the more expensive it is.

In Ukraine, state pension regulators should consider guarantees that define three forms of protection against investment risk: you can use return

guarantees provided by third parties, such as pension fund service providers, their associations, or use other forms of collective risk transfer; the guarantee mechanism can be abandoned by using financial market instruments for hedging, for example, by choosing derivative options; it is possible to create reserve funds both in the non-state pension fund and at the level of asset management companies. The financial expert believes that it is important to consider the system of risks, ie a set of measures, starting with the system of functioning of the infrastructure that should provide guarantees, and the very form of guarantees, which are closely linked [6].

In the financial services market, in order to minimize systemic risks, the National Securities and Stock Market Commission takes measures to prevent financial fraud and fictitious activities. Public interest entities that are issuers of securities for the disclosure of interim financial statements in the capital markets and organized commodity markets may use the services of any auditing entity.

The most common criteria of fictitiousness include the following: failure of the joint-stock company to hold a general meeting of shareholders for two consecutive years; lack of net income from sales as of the end of the financial year; current assets account for less than 25% of the issuer's assets as of the end of the reporting period; the average monthly wage for the reporting period is less than the minimum wage established by law. Thus, at its meeting on September 30, 2021, the Commission approved a number of decisions to include five joint stock companies in the list of issuers with signs of fictitiousness and to stop the circulation of their securities (PJSC "LONDON-BRISTOL", PJSC "NGMZ-BUR").

In conclusion, the progressive digitalization of financial processes accelerates the unification of national economies, helps to optimize international production. In Ukraine, in order to expand cooperation in the economic sphere, taking into account current trends of financial globalization, it is important that capital markets receive a wide range of effective financial instruments that will be used to form quality portfolios of institutional investors. State regulation should be aimed at avoiding administrative arbitration in regulating the methods of raising funds and making investments.

References:

1. Pazarbasioglu Ceyla, Mora Alfonso Garcia. Expanding digital financial services can help developing economies cope with crisis now and boost growth later. URL: <https://blogs.worldbank.org/voices/expanding-digital-financial-services-can-help-developing-economies-cope-crisis-now-and-boost-growth-later> (date of application 15.10.2021).
2. Pangestu Mari Elka, Granryd Mats. Equal access to digital technologies: A key to resilient recovery. URL: <https://blogs.worldbank.org/voices/equal>

access-digital-technologies-key-resilient-recovery (date of application 15.10.2021).

3. Fu Haishan. Data for development impact: Why we need to invest in data, people and ideas. URL: <https://blogs.worldbank.org/voices/data-for-development-impact-why-we-need-to-invest-in-data-people-and-ideas> (date of application 15.10.2021).

4. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/category/news/> (дата звернення 15.10.2021).

5. Закон про віртуальні активи має отримати належне регулювання та ефективні правові механізми. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/nktspfr-zakon-pro-virtualni-aktyvy-maie-otrymaty-nalezhne-rehuliuвання-ta-efektyvni-pravovi-mekhanizmu/> (дата звернення 15.10.2021).

6. Бойко Юрій: важливо запровадити систему ризиків для пенсійного забезпечення. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/iurii-boiko-vazhlyvo-zarovyadyty-systemu-ryzykiv-dlia-pensiinoho-zabezpechennia/> (дата звернення 15.10.2021).

УДК: 657.6

РОЗВИТОК ЗВІТНОСТІ ЗІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В КОНТЕКСТІ ДІЯЛЬНОСТІ АУДИТОРСЬКИХ ФІРМ

О. Р. Антонюк,

*Національний університет водного господарства
та природокористування, olenaproaudit@gmail.com*

Сутнісним ознаками терміну «розвиток» є наявність його розвитку і змін його кількісних і якісних характеристик, що дозволяє стверджувати, що розвиток аудиторських послуг представляє собою забезпечення суб'єктами аудиторської діяльності розширення кількості і підвищення якості надання аудиторських послуг.

У контексті вищезазначеного актуальним є певне прогнозування конкурентоспроможності аудиторської фірми у межах свого регіонального сегменту та прогнозування міжнародної конкурентоспроможності аудиторських фірм України. На можливість поліпшення конкурентоспроможності аудиторських фірм впливають багато факторів, що визначаються зовнішніми та внутрішніми умовами середовища їх функціонування. Внутрішнє середовище конкурентоспроможності аудиторської фірми пов'язане з продуктивною активністю управлінського персоналу складу аудиторської діяльності у збільшенні якісного та кількісного складу аудиторських послуг, які спроможна надавати аудиторська фірма (аудитор) своїм існуючим та потенційним клієнтам.

Важливими факторами формування конкурентоспроможності аудиторських фірм є:

- конкурентні можливості збільшення чисельності клієнтів аудиторських фірм та змістового наповнення аудиторських послуг у взаємозалежності «послуга – ціна аудиторської послуги»;
- ділову репутацію аудиторської фірми (аудитора);
- засоби комунікації, між суб'єктами аудиторської діяльності та потенційними клієнтами.

Одним з основних напрямків розбудови аудиторської діяльності у частині Важливість цього підтверджується зміною з роками індикаторів успішного та сталого розвитку, що видно на основі порівняння звітів зі сталого розвитку компаній «Великої четвірки» за різні роки. Сталий розвиток залишається одним з важливіших питань взаємодії організації з акціонерами, співробітниками та іншими зацікавленими сторонами.

Суб'єкти господарювання безперервно шукають нові можливості для підвищення ділової репутації, ефективності, а розкриття інформації в галузі сталого розвитку стає важливим конкурентним фактором, допомагає укріпити довіру інвесторів. Звітність зі сталого розвитку надає переваги, які виходять за рамки управління фінансовими ризиками і можливостями компанії, які дозволяють вести бізнес з дотриманням принципів сталого розвитку, що дозволяє отримати доступ до нових джерел фінансування, підвищувати операційну діяльність.

Успішна діяльність аудиторських фірм вимагає постійно відслідковувати глобальні тенденції розвитку суспільства. Аудиторські фірми усвідомлюючи зростаючу актуальність сталого розвитку відкривають новий напрям надання професійних послуг у сфері сталого розвитку, що, в першу чергу, знайшло відображення у складі професійних аудиторських послуг компаній «Великої четвірки».

Сталий розвиток в контексті аудиторської діяльності – це керований розвиток, функції з керування якого на себе можуть взяти професійні організації аудиторів (забезпечення сталого розвитку на макрорівні) та окремі аудиторські фірми (забезпечення сталого розвитку на рівні окремого суб'єкта аудиторської діяльності), отже, основою його керованості є системний підхід, який дозволяє моделювати різні варіанти напрямків розвитку, з високою точністю прогнозувати їх результати та вибрати найбільш оптимальний.

Важливим питанням у реалізації концепції сталого розвитку, особливо у зв'язку з тим, що вона часто розглядається як така, що еволюціонує стало виявлення її практичних і вимірюваних індикаторів. Такі індикатори можуть пов'язувати різні компоненти і відображати економічні, правові, етичні та соціальні аспекти сталого розвитку.

Концепція сталого розвитку в діяльності аудиторських фірм набуває двоїтий характер (рис. 1). Підтвердженням висунутої тези те, що у 2013 році компанія KPMG була визнана престижним Міжнародним вісником з бухгалтерського обліку «Фірмою сталого розвитку 2013», за досягнення рекордно високих сукупних доходів за 2013 фінансовий рік [1].

Досягнення цієї фірми можуть слугувати індикаторами результативності діяльності в рамках сталого розвитку, до яких можна віднести:

- зростання доходів від надання аудиторських та консультаційних послуг, а також галузевих практик;
- зростання кількості працівників аудиторської фірми;
- послідовна програма інвестування у постійне вдосконалення практики аудиторської фірми з надання аудиторських послуг;
- значні інвестиції в розвиток нових послуг [1].

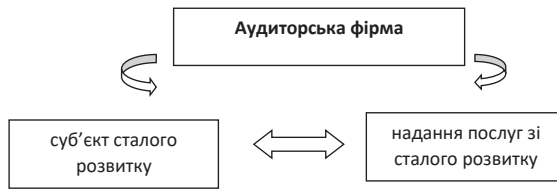


Рис. 1. Двоїстий характер концепції сталого розвитку в діяльності аудиторських фірм

Джерело: розроблено автором.

Аудиторські фірми, що можна віднести до категорії великих активно публікують звіти зі сталого розвитку. Так, аудиторська фірма «Делойт» в Україні презентувала Звіт зі сталого розвитку за 2019-2020 роки [2], який є другим досвідом такого звітування. Звіти зі сталого розвитку відображають інтегрування стандартів сталого розвитку в сферу аудиторської діяльності з врахуванням специфіки бізнес-процесів, які при цьому відбуваються. Тим самим у звіті зі сталого розвитку аудиторська фірма показує результати діяльності в економічній та соціальній сферах. Крім цього у звіті вказується вплив на економіку, навколишнє середовище та суспільство, тим самим вказуючи на дотримання принципів корпоративної соціальної відповідальності.

Водночас актуальним є розробка індикаторів сталого розвитку в контексті аудиторської діяльності, які у формі якісних, так і кількісних показників, зважаючи на можливість застосування суб'єктивного судження у поданні інформації. Важливість цього підтверджується зміною з роками індикаторів успішного та сталого розвитку, що видно на основі порівняння звітів зі сталого розвитку компаній «Великої четвірки» за різні роки. Так, аудиторська фірма за звітний період найсуттєвішими в оцінці сталого розвитку було визнано такі аспекти:

- якість та цінність послуг;
- задоволеність клієнтів;
- прозорість;
- добробут співробітників;
- етика та доброчесність;
- фінансова сталість компанії;
- конфіденційність та захист даних;
- вплив на трансформацію українського бізнесу.

У будь-якому випадку основна ідея сталого розвитку в контексті аудиторської діяльності має полягати в активізації пошуку нових клієн-

тів, розширенні спектру аудиторських послуг, збільшенні кількісних та якісних показників діяльності, підняті рівня позитивної професійної репутації аудиторів та значення їх ролі в економічному розвитку суб'єктів аудиторської діяльності. Напрямами подальшого розвитку в системі звітування зі сталого розвитку є дослідження щодо критерії сталого розвитку з врахуванням аудиторського бізнесу, відмінності у змістовому наповненні звітів аудиторськими фірмами так званих великих, малих та середніх практик, дослідження у напрямку співставності показників сталого розвитку різних аудиторських фірм та можливості відслідковувати зміни на державному та регіональному рівнях.

Література:

1. Офіційний сайт аудиторської фірми KPMG (представництво Україна). URL: <https://home.kpmg.com/ua/uk/home/services>.
2. Звіт зі сталого розвитку 2019–2020. URL: <https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/press-room/press-release/2021/deloitte-ukraine-sustainable-development-report.html>

УДК: 519.766.4

ВИКОРИСТАННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ РЕГРЕСІЇ ДЛЯ КРЕДИТНОГО СКОРИНГУ ПОЗИЧАЛЬНИКІВ БАНКІВ

О. М. Артюх,

*Національний університет «Острозька академія»,
olha.artiukh@oa.edu.ua*

Серед усіх банківських ризиків саме кредитні ризики несуть найбільшу небезпеку для комерційних банків у контексті забезпечення та збереження їхньої фінансової стійкості. Тому впровадження нових методів оцінювання, управління та передусім попередження кредитних ризиків має стати пріоритетним напрямом розвитку банківської системи України [1]. Використання апарату економіко-математичного моделювання та інтелектуального аналізу даних для кредитного скорингу позичальників забезпечує вирішення проблеми мінімізації кредитних ризиків для банківських установ.

Кредитний скоринг забезпечує гнучкий інструментарій оцінювання кредитних ризиків і можливість автоматизації процесу прийняття кредитних рішень. Інформаційні системи кредитного скорингу, на основі порівняльного аналізу даних з кредитної історії існуючих позичальників та аналогічних даних претендентів на позику, дозволяють визначити інтегральну бальну оцінку кредитоспроможності (надійності) потенційних позичальників. Метою кредитного скорингу є оптимізація прийняття рішень із надання банківських кредитів [2]. Досягнення цієї мети відбувається шляхом дослідження сукупності даних щодо вже завершених угод.

Ідея кредитного скорингу була запропонована Д. Дюраном у 40-х роках ХХ ст. Вона заключається у класифікації позичальників на групи за різними ознаками. Поділ кредитних зобов'язань на «хороші» та «погані» допомагає визначити фактори впливу на підвищення кредитного ризику. На основі множини показників та характеристик позичальників будуються скорингові карти, в яких зазначається скоринговий бал, визначений з ряду цих показників. Варто зазначити, що робота зі скоринговими картами у банківських установах полягає не лише у побудові скорингової моделі, а у створенні цілої інфраструктури, до складу якої будуть входити ряд цих та інших моделей залежно від специфіки діяльності установи.

Регресійні методи та моделі традиційно використовуються при моделюванні соціально-економічних явищ та процесів. Оскільки цільова змінна, що позначає «хороший» та «поганий» кредитний договір за ознакою його повернення чи прострочення може набувати 2 значення (0 та 1), то для оцінки ймовірності настання дефолту за договором використовується логістична регресія. Рівняння логістичної регресії базується на рівнянні множинної регресії

$$y = w_0 + w_1x_1 + w_2x_2 + \dots + w_nx_n \quad (1)$$

та використанні логіт-перетворення

$$p = \frac{1}{1+e^{-y}} \quad (2)$$

де p – ймовірність настання події (зазвичай, дефолту);

y – регресійне рівняння,

w – вагові коефіцієнти;

x – характеристики клієнта [89].

Для знаходження оцінок параметрів w моделі (1) використовується метод максимальної правдоподібності [4]. Таким чином модель є легкою в інтерпретації та дозволяє з високим рівнем надійості знаходити ймовірність настання дефолту по кредитному договору до його укладення. Це дозволяє банкам регулювати кредитну політику мінімізуючи кредитні ризики, а відтак і втрати фінансових ресурсів установ.

Література:

1. Юринець З. В., Юринець Р. В., Кунанець Н. Е., Мицишин І. Р. Регресійна модель оцінювання платоспроможності клієнта та банківських ризиків у процесі кредитування. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2019. Випуск 4 (138). С. 69–73.
2. Бучко І. Є. Скоринг як метод зниження кредитного ризику банку. *Вісник університету банківської справи Національного банку України*. 2013. №2 (17). С. 178–182.
3. Мірошніченко І.В. Івлієва К.Г. Оцінювання кредитного ризику методами машинного навчання. *Ефективна економіка*. 2019. № 12.
4. Матвійчук А. В. Використання logit- та probit-регресій для оцінки кредитоспроможності позичальника. *Вісник Національного банку України: науково-практичний журнал*. 2015. № 5. С. 37–41.

УДК: 336.7

ІНФОРМАТИЗАЦІЯ БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

О. Бреславська,

*Університет державної фіскальної служби України,
bereslav@bigmir.net*

Двадцять перше століття асоціюється з стрімким розвитком технічного прогресу та інновацій, основою яких є інформаційні технології (ІТ), які проникають у всі сфери економічної діяльності. Впровадження ІТ з прискореними темпами, насамперед, почало відбуватися на вітчизняному фінансовому ринку. Зокрема, його частка у 2019 році у загальних обсягах споживання ІТ складала 35% (банки і небанківські фінансові установи). На державний сектор приходилося 16%, на ринок телекомунікацій – 12%, на промисловість 9%, на торгівлю та інші сфери діяльності – 8% [1].

Вітчизняну сферу ІТ називають найбільш перспективним сектором розвитку економіки та її локомотивом. Про її динамічний розвиток свідчать такі цифри. Якщо у 2012 році частка ІТ-сфери у ВВП складала всього 0,8%, то вже у 2019 році – 3,9% або 138 млрд грн. При цьому, за прогнозами експертів, обсяг інвестицій у ІТ-сферу виросте глобально на 6% у 2021 році.

Якщо Україну за темпами інформатизації порівнювати з іншими країнами, то є значне відставання. За даними агенції Top Lead, на світовому рівні Україна залишається незначним гравцем з величезним потенціалом. Основна частка світового ІТ-ринку припадає на США (36,8%), далі йдуть Китай – (11,3%) і Велика Британія – (5,8%). Україна знаходиться на рівні Румунії та Польщі відчутно поступаючись Китаю та Індії [2]. Але за прогнозами експертів ІТ Ukraine Association, ринок інформаційних технологій в Україні щорічно зростатиме на 22-30% [3, с. 17].

Розвиток ІТ сприяє модернізації у всіх сферах діяльності секторів економіки, у тому числі й у діяльності банків. Адже банки є провідними суб'єктами у процесах сучасного грошового обороту, а їх діяльність тісно пов'язана з потребами суспільного відтворення.

У сучасному суспільстві банки займаються найрізноманітнішими видами операцій. Вони не тільки організують рух грошових коштів та

реалізують кредитні відносини; через них здійснюється фінансування економіки, страхування, купівля-продаж цінних паперів, надаються посередницькі послуги з управління майном. Щоб всі ці операції та послуги відбувалися чітко, злагоджено та ефективно, необхідно організувати правильну і цілеспрямовану систему управління банком, яка сьогодні неможлива без сучасних інформаційних технологій, здатних полегшити важку роботу.

У контексті банківського бізнесу ІТ, на нашу думку, можна розглядати як комплекс методів, способів і засобів, що забезпечують збір, накопичування, зберігання, обробку, передачу й відображення інформації, а також як метод проведення банківських операцій. ІТ у сфері банківського бізнесу будемо розглядати також як процес, спрямований на підвищення ефективності проведення банківських операцій з врахуванням досягнень, інноватизації, інформатизації та діджиталізації (цифровізації) суспільства.

Розвиток ІТ у банківському бізнесі дозволяє не тільки збільшити швидкість обробки документів та ведення касових операцій, але й розширити клієнтуру. Завдяки ІТ взаємозв'язок клієнт-банк стає більш оперативним, що дозволяє також диференційовано працювати з замовником залежно від індивідуальних переваг, схильності до ризику і формування портфеля клієнта. У свою чергу, розвиток ІТ дозволяє значно скоротити дистанцію між виробником і споживачем банківських послуг, істотно загострює міжбанківську конкуренцію, а отже, сприяє розвитку банківського обслуговування як у кількісному, так і в якісному аспекті.

Швидке впровадження ІТ у системи комунікацій протягом останнього десятиліття стало передумовою появи нових форм обслуговування клієнтів – домашній банкінг (“home banking”), дистанційний банкінг (“remote banking”), які дають змогу отримувати банківські послуги без відвідування офісу. Банки і раніше намагалися реалізувати ці форми у своїй діяльності, однак це було складно зробити без відповідного інформаційного забезпечення.

Вітчизняна практика дистанційного обслуговування клієнтів банків довела його перевагу порівняно з традиційним. Зокрема, в банках відбулося скорочення витрат і здешевлення послуг без зниження їх рентабельності, а також відбулося закриття певної кількості філій, що призвело до оптимізації витрат.

Подальшому інноваційному розвитку банківських послуг та віртуалізації самих банків сприяла поява цифрового підпису клієнтів. Першим віртуальним банком став Security First Network, створений у США у 1995 році. Перевага банку, який існує тільки у мережі Інтернет полягає в тому, що він не має реального офісу та відділень і всі послуги надаються клієнтам за допомогою інтернет-банкінгу. Після успіху

функціонування віртуального банку в США, в європейських країнах також почали створювати аналогічні банки. Щодо України, то першим віртуальним банком став МоноБанк, послугами якого користується більше 2,5 млн клієнтів [4].

Оцінюючи позитивно розвиток ІТ у сфері банківського бізнесу, необхідно зауважити про наявність проблем, з якими стикаються як банки, так і їх клієнти. До них слід віднести:

- недостатній ступінь захисту вітчизняних каналів зв'язку, в наслідок чого збільшується ризики втрати коштів від дій шахраїв;

- низький рівень правового регулювання банківських інноваційних технологій, що спонукає до створення ризикових обставин та зменшує прихильність споживачів до дистанційного обслуговування;

- відсутність постійного доступу до мережі Інтернет та постійного зв'язку у багатьох населених пунктах;

- низький рівень технологічного розвитку окремих вітчизняних банків, що стримують впровадження інноваційних ІТ;

- недостатній рівень підготовки персоналу банків та дефіцит кваліфікованих кадрів;

- низький рівень інформаційної обізнаності населення [5]

Підсумовуючи зазначимо, що прискорене впровадження ІТ та діджиталізація послуг сприятиме розвитку економіки в цілому, та банківського бізнесу зокрема. При цьому у сфері банківської діяльності у перспективі відбудуться суттєві зміни. Міжнародна організація (мережа) KPMG, яка надає консалтингові та аудиторські послуги та об'єднує 189 000 професіоналів з понад 150 країн світу підготувала звіт "Майбутнє цифрового банкінгу", в якому окреслила основні напрями таких змін [6]. Згідно звіту, банківська справа у 2030 році буде відрізнятися від теперішнього формату – деякі послуги та технології змінюватимуться еволюційним шляхом, а деякі стануть кардинально іншими. Хоча передбаченням на майбутнє завжди притаманна невизначеність, експерти впевнені у тому, що банківський ландшафт буде значно більш конкурентним, ефективним та інноваційним.

Основні висновки підготовленого звіту полягають у наступному:

- банки будуть використовувати кожний крок користувачів для цілкового розуміння життя та потреб клієнтів та персоналізації запропонованих послуг за допомогою штучного інтелекту;

- роль банку полягатиме у тому, щоб визначити та запропонувати клієнту найбільш релевантний в даний момент сервіс, замовити та забезпечити його оплату;

- взаємодія з клієнтами буде максимально простою та зручною за допомогою голосу, біометрії та переносних пристроїв (wearable devices);

- кредитні продукти стануть більш гнучкими та персоналізованими, а оцінка ризикованості позичальника ґрунтуватиметься на життєвих звичках та історії покупок;

- платформізація – банки створюють цифрові платформи, на яких клієнти зможуть обирати серед запропонованих різними провайдером сервісів ті, які найбільше відповідають їхнім запитам і максимально задовольняють їхні життєві потреби (приклад – WeChat в Китаї (мобільна комунікаційна система для передачі текстових та голосових повідомлень, розроблена китайською компанією Tencent);
- цифрові валюти (криптовалюти) покращать зручність та швидкість платежів та дозволять запускати інноваційні послуги;
- традиційні банківські продукти будуть замінені контекстно-релевантними фінансовими послугами. Будуть створені такі продукти, як, наприклад “Lifestyle Bundle” (звички, спосіб життя), які об’єднають в єдиний платіж всі періодичні платежі домогосподарства;
- велику роль відіграватиме питання впевненості користувачів в захищеності їхніх даних та їх цільового використання, кібербезпека використовуватиме для захисту даних AI (штучний інтелект) [6].

Література:

1. Рубін Е. Як ІТ веде Україну до розвинених країн. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2020/12/7/668882/>
2. ІТ в Україні: куди ми рухаємося? URL: <https://dou.ua/lenta/columns/future-of-it-ukraine/>
3. Розвиток української ІТ індустрії. Аналітичний звіт. 2018. URL: https://issuu.com/itukraine/docs/ukainian_it_industry_report_ukr
4. Число клієнтів Monobank перевищило 2,5 млн – кожен мінуту додається три нових клієнта. URL: <https://itc.ua/news/chislo-klientov-monobank-prevysilo-25-mln-kazhduyu-minutu-dobavlyaetsya-tri-novyh-klienta/>
5. Кузнєцова М.А., Гуйгова Ю.І. Розвиток та впровадження інноваційних банківських послуг в Україні. Ефективна економіка. 2020. №8. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/8_2020/52.pdf
6. Майбутнє цифрового банкінгу. URL: <https://home.kpmg/ua/uk/home/insights/2019/09/future-of-digital-banking.html>

УДК: 657.44:631.162

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ПІДХОДИ ДО РОЗВИТКУ СЕКТОРІВ РИБАЛЬСТВА ТА АКВАКУЛЬТУРИ У ПРОЦЕСІ ВИРІШЕННЯ ГЛОБАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ

Н. М. Вдовенко,

*Національний університет біоресурсів та природокористування
України, nata0409@gmail.com*

Обговорюючи наслідки пандемії COVID-19 і шляхи відновлення після неї на якісно новому рівні в інтересах кожної людини, важливо відзначити, що нині є невирішеною проблема голоду і неповноцінного харчування. З 2014 року кількість страждаючих від недоїдання неухильно зростає, і людству необхідно провести такі перетворення, які зроблять здорове харчування доступним кожній людині, в тому числі фінансово. Пандемія, наслідки якої додатковим тягарем лягли на системи виробництва продовольства і пов'язані з ними джерела засобів до існування, ускладнила рішення цього завдання. Для досягнення узгоджених Організацією Об'єднаних Націй цілей в галузі сталого розвитку до 2030 року потрібно змінити стратегічну спрямованість зусиль [3]. У вересні 2019 року саміті по цілях сталого розвитку Генеральний секретар Організації Об'єднаних Націй закликав всі верстви суспільства мобілізувати зусилля і провести «Десятиліття» дій, які дозволять прискорити розробку підходів до вирішення найбільших світових проблем [1–7]. Сектору рибальства і аквакультури відведена значна роль в досягненні не тільки цілей сталого розвитку, але і всього комплексу цілей сталого розвитку, оскільки риба і рибопродукти грають важливу і все зростаючу роль в боротьбі з голодом, неповноцінним харчуванням, які до цих пір не отримали належного визнання.

Розроблений Продовольчою і сільськогосподарською організацією Об'єднаних Націй (ФАО) Кодекс ведення відповідального рибальства є основоположним документом, в якому закладено принципи забезпечення стійкості рибальства і аквакультури в усьому світі. Однак за останні роки, що минули з моменту його прийняття, сектор рибальства і аквакультури зазнав значних змін як в зв'язку з постійно зростаючою попитом на харчову продукцію на основі водних біоресурсів та зростанням її споживання, так і внаслідок переходу від промислу до штучному розведенню. До теперішнього часу виробництво продукції аквакультури

зросла на 200 відсотків, обсяг торгівлі рибою – на 300%, а споживання на одну особу майже на 40% у порівнянні з 1995 роком. Хоча ці зміни супроводжувалися значними поліпшеннями показників стійкості промислу в деяких регіонах, впровадження ефективних систем управління рибальством залишається проблемою в багатьох регіонах. При цьому за темпами нарощування виробництва аквакультура сьогодні обігнала інші продовольчі сектора [3; 5]. У результаті споживання риби зростало темпами, вдвічі перевищують темпи зростання населення, що наголошує на її вагомому внеску у продовольчу безпеку і харчування.

Визнаючи роль рибальства і аквакультури в забезпеченні сталого розвитку країн, особливо в боротьбі з голодом і неповноцінним харчуванням, з огляду на безперервні зростання і розвиток цього сектора рибного господарства, який в 2018 році виробив 32 млн тонн водоростей і 156 млн тонн риби, призначених для безпосереднього споживання в їжу, що в сім разів більше, ніж в 1950 році, і забезпечує 3,3 млрд чоловік майже 20% тваринного білка, який споживається ними (ФАО, 2020) [3].

Слід відмітити і відзначити також ціль 14 Порядку денного в галузі сталого розвитку, що передбачає збереження та раціональне використання океанів, морів і морських ресурсів в інтересах сталого розвитку, і ту найважливішу роль, яку рибальство відіграє в досягненні практичних результатів в області біологічного різноманіття у відповідності з цілями сталого і інклюзивної економічного розвитку з орієнтацією на ресурси океану [3].

Таким чином, маємо можливість прийти до висновку, що проблеми, пов'язані з впровадженням заходів щодо раціонального управління промислом, мають комплексний, регіональний і багатогранний характер, часто обумовлені як обмеженістю даних, необхідних для прийняття науково обґрунтованих рішень, так і недостатністю інституційного та кадрового потенціалу. Вказане підкреслює актуальність здійснення узгоджених зусиль в водах в межах і за межами дії національної юрисдикції, що включають заходи як щодо збереження, так і з нарощування потенціалу, а також з надання підтримки, особливо в інтересах держав, що розвиваються і найменш розвинених країн.

Література:

1. Рекомендації до розроблення проекту Комплексної програми розвитку сталої та конкурентоспроможної аквакультури на 2023–2030 роки. Шаріло Ю. Є., Вдовенко Н. М., Герасимчук В. Г., Поплавська О. С., Дмитришин Р. А., Маргасова В. Г., Коваленко Б. Ю., Коновалов Р. І. К.: НУ-БіП України. 2021. 24 с.
2. Декларация КРХ об устойчивости рыболовства и аквакультуры 2021 года. Одобрена Комитетом по рыбному хозяйству (КРХ) ФАО на его тридцать четвертой сессии 1 февраля 2021 года по случаю двадцать

пятой годовщины Кодекса ведения ответственного рыболовства ФАО (КВОР). Рим. 2021.

3. ФАО. 2020. Состояние мирового рыболовства и аквакультуры – 2020. Устойчивость в действии. Рим. <https://doi.org/10.4060/ca9229ru>

4. Pichura V., Potravka L., Skok S., Vdovenko N. Causal Regularities of Effect of Urban Systems on Condition of Hydro Ecosystem of Dnieper River. *Indian Journal of Ecology*. 2020. Vol. 47. Issue 2. P. 273–280.

5. Fisheries and aquaculture sector study of Ukraine. Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO), Project Document GCP/UKR/001/NOR. R. Jehle, M. Herranz, E. Kovach, N. Vdovenko, A. Woynarovich, K. Demianenko, V. Bekh, A. Didenko, A. Sishman K.: Компринт, 2016. 141 с.

6. Kozlovskiy S., Mazur H., Vdovenko N., Shepel T., Kozlovskiy V. Modeling and Forecasting the Level of State Stimulation of Agricultural Production in Ukraine Based on the Theory of Fuzzy Logic. *Montenegrin journal of economics*. 2018. Vol. 14. № 3. P. 37–53. DOI: 10.14254/1800-5845/2018.14-3.3

7. Wheal M. S., DeCourcy-Ireland E., Bogard J. R., Thilsted S. H., Stangoulis J., 2016. Measurement of haem and total iron in fish, shrimp and prawn using ICP-MS: implications for dietary iron intake calculations. *Food Chem*. 2016. P. 222–229.

УДК: 657.05:336.221

ОРГАНІЗАЦІЯ АУДИТУ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ПІДПРИЄМСТВА

А. О. Главацька,

*Національний університет «Острозька академія»,
alina.hlavatska@oa.edu.ua*

Фінансова криза в Україні спровокувала збільшення частки залучених підприємствами коштів та одночасно загострила проблему платіжної дисципліни між господарюючими суб'єктами. Постійне прострочення термінів виконання фінансових зобов'язань спричиняє знецінення грошових коштів для кредиторів. Оптимальна організація обліку та аудиту зобов'язань здатна вирішити це питання, адже, опираючись саме на інформацію з системи обліку та аудиту, приймаються управлінські рішення.

Питаннями вдосконалення організації та методики аудиту зобов'язань підприємства займається когорта вітчизняних та зарубіжних науковців, вчених і практиків, серед яких Р. Адамс, Г. Р. Дженік, А. Аренс, Дж. Лоббек, М. Готліб, Друрі, Д. Робертсон, корифеї української обліково-аналітичної науки М.Т. Білуха, Г.М. Давидов, О. Дікань Л. В, Кулаковська Л. П., Р. Ю. Овчарик, М. Ф. Огійчук, В. С. Рудницький, Б. Ф. Усач, В.О. Шевчук. та ін..

Метою проведення аудиту зобов'язань підприємства є виявлення повноти, законності і правильності і достовірності відображення у обліку зобов'язань, що знаходить своє відображення у фінансовій звітності підприємства, а також дотримання господарюючим суб'єктом нормативно-законодавчих вимог.

В процесі аудиту здійснюється перевірка:

- достовірності залишків за видами зобов'язань;
- додержання фінансово-розрахункової дисципліни і її вплив на платоспроможність підприємства;
- коректності розподілу зобов'язань на довгострокові та поточні;
- наявності договорів з постачальниками та підрядниками, правильності оформлення та відповідності змісту договору економічному змісту операції;
- наявності, правильності використання і закриття розрахунків за одержаними авансами;
- наявності і правильності розрахунків за виданими векселями;

- правильності класифікації зобов'язань за строками погашення,
- своєчасності погашення кредиторської заборгованості, списання безнадійних боргів;
- правильності відображення зобов'язань в системі бухгалтерського обліку і фінансової звітності.

Процедура аудиту зобов'язань здійснюється у вигляді перевірки, спостереження, запиту, зовнішнього підтвердження, повторного обчислення, повторного виконання, аналітичної процедури.

Методику аудиту зобов'язань підприємства влучно і чітко описано у праці Л. П. Кулаковської, Ю. В. Піча [1]. У роботі описано характерні особливості аудиту короткострокових та поточних зобов'язань.

Об'єм вибірки для перевірки зобов'язань визначає аудитор із урахуванням оцінки системи внутрішнього контролю та аудиторських ризиків, проведеної на стадії планування.

Елементами вибірки в процесі аудиту зобов'язань можуть бути окремі кредитори чи кредиторська заборгованість в розрізі окремих рахунків (наприклад, кілька рахунків, виставлені одним кредитором).

Рекомендації щодо застосування аудиторської вибірки з метою збирання аудиторських доказів надає МСА 530 «Аудиторська вибірка» [2]. Метою аудитора при використанні аудиторської вибірки є отримання ним підстав для обґрунтування висновків щодо генеральної сукупності, з якої здійснювалась вибірка.

Аудитор детермінує елементи вибірки, опираючись на особливості системи бухгалтерського обліку суб'єкта, структури його зобов'язань, власного професійного досвіду і внутрішніх стандартів аудиторської фірми. При цьому аудитор класифікує сукупність залишків кредиторської заборгованості за наступними ознаками: оцінки вартості; терміну погашення заборгованості; строків виникнення заборгованості; характеру взаємовідносин клієнта із кредитором.

Система внутрішнього контролю операцій з позиковими коштами повинна охоплювати як процедури отримання кредитів і позик, так і процедури їх повернення, нарахування та сплати відсотків за їх використання. При проведенні перевірки доцільно виявити, на які цілі направлено гроші за кредитом, терміни погашення кредиту та правильність сплати відсотків.

Аудитор повинен порівняти дані Балансу підприємства за довгостроковими та короткостроковими кредитами банку з даними Оборотної відомості за синтетичними рахунками, Головної книги та регістрів аналітичного обліку.

При аудиті розрахунків з покупцями, постачальниками і підрядниками здійснюється перевірка правильності відображення операцій на рахунках обліку та відповідності елементів фінансової звітності критеріям визнання, а також перевірка легітимності операції та її документальне

забезпечення. Важливий нюанс полягає в тому, що у цій сфері майже всі документи, які підтверджують факт здійснення операції, надходять на підприємство від третіх осіб.

Документи перевіряються за формою і змістом на:

- наявність усіх необхідних реквізитів;
- своєчасність надходження активу, надання послуги згідно з договором;
- тотожність постачальника;
- тотожність контрактної вартості.

Перевірка правильності бухгалтерського обліку зобов'язань полягає у встановленні відповідності відображених у звітності кредиторської заборгованості нормам П(С)БО 11 «Зобов'язання», і включає [3]:

- перевірку наявності зобов'язання;
- перевірку відповідності зобов'язання встановленим критеріям визнання;
- перевірку відповідності П(С)БО та обліковій політиці визнання окремих елементів фінансової звітності, які є наслідками виникнення зобов'язання.

Найтиповішими порушеннями в операціях з обліку зобов'язань є:

- неправильна класифікація сум кредиторської заборгованості на довгострокову та короткострокову;
- незадовільне оформлення первинних документів (застосування нетипових чи недоречних форм, відсутність підписів, печаток, не заповнення всіх необхідних реквізитів), знищення оригінальних документів;
- відсутність графіку документообороту;
- заміна оригінальних виписок банку іншими або виправлення сум, що свідчать про погашення кредиторської заборгованості;
- формальне проведення інвентаризації розрахунків;
- відображення кредиторської заборгованості на фіктивних рахунках неіснуючих клієнтів або за фіктивними нетоварними операціями;
- несвоєчасне, неправильне оформлення та пред'явлення претензій за договорами постачання;
- неправильне визначення (оцінка) сум кредиторської заборгованості у зв'язку з коливанням курсу валют на дату складання Балансу (Звіту про фінансовий стан) при розрахунках в іноземній валюті;
- неправильне визначення податкового кредиту з ПДВ;
- облік розрахунків з постачальниками та підрядниками, які здійснюються в іноземній валюті, відбувається тільки в гривнях, що ускладнює контроль за правильністю розрахунку валютного еквіваленту та сум курсових різниць, що виникають;
- неправильний розрахунок та відображення відсотків (процентів) за кредитами;

- включення до собівартості продукції (робіт, послуг) відсотків за кредитами, які згідно з чинним законодавством не входять до неї;
- арифметичні помилки при фіксуванні фактів господарських операцій (при вимірюванні кількості, розмірів, маси);
- невідповідність даних аналітичного та синтетичного обліку.

Таким чином, аудит зобов'язань підприємства є однією з найважливіших компонент загальної методики аудиту, яка потребує наявності чіткого алгоритму узгоджених між собою дій. Правильність та чіткість аудиту залежить від об'єму та вибору окремих елементів вибірки для перевірки зобов'язань, які залежать від особливостей системи бухгалтерського обліку підприємства.

Література:

1. Кулаковська Л.П., Піча Ю.В. Організація і методика аудиту : навч. посіб. Київ : Каравела, 2004. 568 с.
2. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. Видання 2016–2017 р. URL: <https://www.apu.net.ua/component/content/article/2-uncategorised/1151-miznarodni-standartikontrolu-yakosti-2016-2017>.
3. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» : наказ Міністерства фінансів України від 31.01.2000 №20 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00#Text> (дата звернення: 13.09.2021).

УДК: 336.225

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ

О. І. Дем'янчук,

*Національний університет «Острозька академія»
olha.demianchuk@oa.edu.ua*

На сьогодні питання фінансових аспектів пенсійного забезпечення в Україні, актуалізується його основними економічними та фінансовими показниками. Серед найважливіших економічних показників, які формують загрозливі аспекти навантаження на пенсійне забезпечення в Україні є перевищення граничного показника навантаження чисельності пенсіонерів на одного працюючого. Якщо це показник в європейських країнах коливається в межах від 0,5-0,6, тоді як в Україні протягом останніх років перевищує значення 0,7 (табл.1).

Таблиця 1

**Динаміка чисельності пенсіонерів на одного працюючого в Україні
за 2015-2019 рр.**

Показники	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.
Чисельність пенсіонерів, тис. осіб	11956,2	11725,4	11470,4	11130,9	10945,1
Чисельність працюючого населення, тис. ос.	16156,4	16360,9	16668,0	15995,6	15665,8*
Чисельність пенсіонерів на одного працюючого	0,74	0,72	0,69	0,70	0,70

*дані за січень-червень

Побудовано автором на основі джерел [1, 2].

Серед фінансових показників, які впливають на пенсійне забезпечення є склад доходів Пенсійного фонду України, динаміка дефіциту його бюджету та інші. Українська пенсійна система базується не на заощадженнях українців, які вийшли на пенсію, а на соціальних внесках тих, хто сьогодні працює. Згідно чинного законодавства в Україні працює два з трьох рівнів пенсійної системи. Перший рівень – солідарна система, відповідно до якої щомісячні відрахування становлять 22% ЄСВ. І тут можна виділити такий проблемний фінансовий аспект її функціонування. За умови помірного зменшення чисельності пенсіоне-

рів, з одночасним зменшенням чисельності працюючих та їх не досить високими доходами у порівнянні з зарубіжними країнами, в нас поглиблюється дисбаланс між власними доходами Пенсійного фонду та його потребами на виплату пенсій (табл. 2).

Як відображено у таблиці 2, доходи Пенсійного фонду постійно зростають, проте власні доходи складають лише 55,6-60,5% у загальних доходах фонду. Протягом останніх трьох років спостерігається постійне зростання надходжень з Державного бюджету України, в структурі у 2020 році складають більше 44%. Тобто, Пенсійний фонд значно залежить від централізованого фонду – Державного бюджету і навантаження постійно зростає.

Наступним показником, який відображає складну фінансову ситуацію з пенсійним забезпеченням в Україні – є зростання обсягу дефіциту бюджету Пенсійного фонду.

Таблиця 2

Зміна основних фінансових показників Пенсійного фонду України за 2018-2020 рр.

Показники	2018 р.	2019 р.	2020 р.
Власні доходи Пенсійного фонду, млн.грн.	202084,3	241752,4	281800,0
– у доходах Пенсійного фонду,%	57,4	55,6	60,5
Кошти Державного бюджету, млн.грн.	150091,0	181770,1	205900,0
– у доходах Пенсійного фонду,%	41,8	41,8	44,2
Доходи Пенсійного фонду, млн.грн.	352175,3	434857,9	466100,0
Видатки, млн.грн.	358604,6	435942,3	479300,0
Рівень забезпечення видатків власними доходами Пенсійного фонду,%	56,4	55,5	58,8
Обсяг дефіциту бюджету Пенсійного фонду, млрд.грн.	32,1	40,0	34,4

Побудовано автором на основі джерел [2].

Третім фінансовим показником пенсійного забезпечення є рівень забезпечення видатків Пенсійного фонду України за рахунок власних доходів. Як відображено у таблиці 2, в 2019 році цей показник знизився на 0,9%, підтверджуючи зростаючу тенденцію наповнення фінансовими ресурсами Пенсійного фонду за рахунок коштів Державного бюджету. У 2019 році збалансування потреб бюджету Пенсійного фонду України за рахунок коштів Державного бюджету сягали понад 30 млрд. грн та становили 181,8 млрд грн, або 41,8% усіх доходів фонду. В 2020 році питома вага коштів Державного бюджету у Пенсійному фонді України склала – 44,2%, що підтверджує постійне зростання навантаження на Державний бюджет збалансування потреб Пенсійного фонду України.

Реформи, які відбулися в солідарній пенсійній системі України, ставили за мету зменшення навантаження на Пенсійний фонд України, проте вирішили це питання частково. Зокрема, зміна порядку та умов отримання, підтвердження права на пенсію за віком у 2021 році згідно ст. 26 Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування», призвела до зростання працездатного віку жінок до 60 років. Таким чином, на сьогодні особи, які у 2021 році досягають пенсійного віку (чоловіки та жінки, які народилися у період з 01 квітня 1961 року по 31 грудня 1961 року, – 60 років) мають право на призначення пенсії за віком за умови наявності страхового стажу не менше 28 років. І кожен наступний рік до 2028 року вимагатиме наявності додаткового року страхового стажу, який необхідний для призначення пенсії за віком. І вже з 01 січня 2028 року для отримання пенсії в 60 років необхідний страховий стаж складатиме не менше 35 років [3]. Таким чином, абсолютне зростання чисельності пенсіонерів в Україні, яке спостерігалось до 2016 року, протягом 2017-2020 рр. відображає протилежну тенденцію – зменшення чисельності пенсіонерів. Хоча у порівнянні з чисельністю працюючих, як зазначалось вище, все одно навантаження на працюючого залишається високим. У процесі реформ жорсткішими стає право на призначення пенсії.

Враховуючи ці тенденції, все актуальнішим постає питання про впровадження другого рівня обов'язкової накопичувальної системи. Саме її впровадження може стати джерелом розвантаження солідарної системи. В 2021 році у нормативно-законодавчих пропозиціях, які подані до Міністерства соціальної політики передбачається, що роботодавці будуть сплачувати на особистий пенсійний рахунок застрахованої особи 2% внесків за рахунок відповідного зменшення ставки ЄСВ, а працівники – 2% за рахунок зменшення ставки ПДФО (податок на доходи фізичних осіб). Хоча, цей крок може призвести теж до ризикових наслідків для першого рівня солідарної системи. Так як її власні доходи можуть зменшитись автоматично на 2% і це збільшить навантаження на збалансування за рахунок коштів Державного бюджету.

Тому, як зазначає Лазебна М., на рівні Міністерства соціальної політики обговорювали питання з Світовим Банком щодо встановлення відсотків внесків для другого рівня накопичувальної обов'язкової системи. В пропозиціях було передбачено на старті запровадити внески у розмірі 1% за рахунок зниження ЄСВ та 1% сплачувати за рахунок доходів застрахованої особи (працівника) [4]. Таким чином, фактично частину податків, які сплачуються на сьогодні, замість перерозподілу через бюджет передадуть у власність застрахованої особи на її накопичувальному особовому рахунку. Саме це забезпечить важливу зміну відносин між державою та застрахованою особою, як наслідок забезпечить зменшення патернізму.

На сайтах часто з'являється інформація про введення в дію другого рівня обов'язкової накопичувальної системи, зокрема, що цей рівень буде впроваджено з 1 січня 2022 рік (очікується) та щомісячні внески становитимуть в межах 2–7% від заробітної плати [5]. Проте це питання залишається на стадії розмов і не має чітких термінів впровадження і яким чином буде справлятися цей внесок.

Щодо фінансових аспектів третього рівня пенсійного забезпечення – добровільно-накопичувальної пенсійної системи, яка працює в Україні з 2005 року. Згідно даних Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку станом на 30 червня 2021 року близько 900 тисяч осіб мають накопичення у недержавних пенсійних фондах (НПФ) (табл. 3). Проте це становить близько 10% від кількості застрахованих найманих працівників. Варто відмітити, що протягом 2017-2020 років постійно зростає чисельність осіб, які отримують пенсійні виплати за рахунок НПФ.

В Україні є зареєстрованих 63 НПФ, але насправді активними, які розвивають сервіси для зацікавлених осіб, дотримуються професійних стандартів та є активними учасниками сектору недержавного пенсійного страхування є 15-20 НПФ. Попри недовіру, яка сформувалась в українського суспільства до фінансових установ, недержавне пенсійне накопичення розвивається. Так, за даними Так, як зазначає Лазебна М., за даними Української асоціації адміністраторів пенсійних фондів, лише за перший

Таблиця 3

Динаміка кількості учасників недержавних пенсійних фондів в Україні за період із 31.12.2017 до 30.06.2021 року

Показники	Станом на кінець року				Станом на 30.06.2021	Темпи приросту,%	
	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік		30.06.2021 / 31.12.2017	30.06.2021 / 31.12.2020
Загальна кількість учасників НПФ, тис. осіб	840,8	855,3	874,6	883,0	888,3	5,65	0,6
Кількість учасників, що отримали/отримують пенсійні виплати, тис. осіб	78,8	81,3	83,9	87,0	88,2	11,93	1,38
Відношення кількості учасників до отримувачів пенсійних виплат	10,67	10,52	10,42	10,15	10,07	-5,61	-0,77

Джерело: побудовано автором на основі [6].

квартал 2021 року активи НПФ зросли майже на 75 млн. грн. та перевищили 3,5 млрд. грн. Саме третій рівень пенсійної системи, на сьогодні починає активно забезпечувати виплату додаткових пенсій учасникам НПФ. Зокрема, за перший квартал 2021 року виплати склали 50 млн. грн., а загалом за період функціонування НПФ, застраховані особи отримали понад мільярд гривень додаткових виплат у вигляді пенсій [4].

Таким чином, досліджуючи фінансові аспекти пенсійного забезпечення в Україні, варто акцентувати увагу на тому, що досягнути фінансового збалансування пенсійного забезпечення можна шляхом впровадження другого рівня – обов'язкової накопичувальної системи та популяризації серед працюючого населення третього рівня пенсійного забезпечення. Саме повернення довіри населення до НПФ, може вирішити значно наше перебування і фінансове забезпечення на пенсії.

Література:

1. Зайнятість населення за статтю, типом місцевості та віковими групами у 2017-2021рр. URL.: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 04 жовтня 2021 р.)

2. Видатки та доходи бюджету Пенсійного фонду України за 2018-2020 рр. URL.: <https://www.pfu.gov.ua/statystyka/vydatky-ta-dohody-byudzhetu-fondu/>

3. Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» 2003. URL.: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1058-15#Text>(дата звернення 04 жовтня 2021 р.)

4. Міністерка соціальної політики Марина Лазебна: про пенсійну реформу і запровадження накопичувальної системи. Міністерство соціальної політики. URL.: <https://www.msp.gov.ua/news/20328.html?PrintVersion> (дата звернення 05 жовтня 2021 р.)

5. Пенсійна система України. URL.: <https://otppension.com.ua/pension-system-of-ukraine> (дата звернення 05 жовтня 2021 р.)

6. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/> (дата звернення: 09 жовтня 2021 р.)

УДК: 339.137.2

ОСНОВНІ ІНСТРУМЕНТИ КОНКУРЕНЦІЇ

М. П. Денисенко, А. О. Голотко,

*Київський національний університет технологій та дизайну,
nastyagolot1999@gmail.com*

Основним завданням та головною функцією конкуренції завоювати ринок, в боротьбі за споживача перемогти своїх конкурентів, забезпечити одержання сталого прибутку.

У процесі такої взаємодії велика кількість інформації передається через ціни. Завзяті продавці знижують ціни, щоб залучити покупців, а покупці розкривають свої переваги, підвищуючи свої пропозиції, щоб випередити інших покупців.

Якщо ціни перевищують витрати, продавці отримують прибуток, спонукаючи їх постачати більше. Коли інші конкуренти дізнаються, які дії призводять до прибутку, вони можуть наслідувати початкового постачальника. І навпаки, збитки говорять постачальникам, від чого відмовитися або що потрібно змінити.

Такі сигнали про втрати прибутку координують мільйони продавців і покупців у складній сучасній економіці, що розвивається. «Доларова демократія» ринку гарантує, що покупці отримують більше того, що хочуть, і витрачають менше ресурсів на те, чого вони не хочуть. Таким чином, конкурентоспроможні ціни працюють як радіосигнали; їх легко сприймати, і нам не потрібно знати, звідки вони взялися. Цінова конкуренція інформує мільйони незалежних людей на мільйонах ринків, ефективно координуючи їх – ніби «невидимою рукою», як колись сказав Адам Сміт, батько економіки.

Постачальники також беруть участь у неціновій конкуренції. Вони намагаються вдосконалити свою продукцію, щоб отримати конкурентну перевагу над своїми конкурентами. З цією метою вони несуть витрати та ризики, пов'язані з інновацією продукту [2 с. 19-24].

Диференційовані продукти можуть дати передовим постачальникам «ринкову нішу». Однак така ніша ніколи не була повністю безпечною, оскільки інші конкуренти намагатимуться вдосконалити свої власні продукти, тримаючи всіх постачальників у стані «творчого неспокою».

Іншим інструментом конкуренції є технологічні інновації для зниження витрат, що дозволяє виробникам занижувати ціни конкурентів.

Третім інструментом для випередження своїх конкурентів є реклама, щоб привернути увагу покупців. Постачальники також конкурують, пропонуючи гарантії та послуги після продажу.

Таким чином, конкуренція змушує людей залишатися пильними і нести витрати. Перш ніж ефективно конкурувати на ринку, потрібні відповідні знання. Покупці повинні запитати себе, які їх вимоги, які продукти доступні, що вони можуть собі дозволити і як різні продукти порівнюються, враховуючи ціни. На кожному ринковому цінності припадає багато розчарувань. Інші витрати виникають, коли продавці та покупці обговорюють деталі контракту, контролюють та забезпечують доставку.

У динамічній спеціалізованій економіці витрати на пошук знань та здійснення обміну (так звані «транзакційні витрати»), як правило, високі. Тому не дивно, що учасники ринку прагнуть знизити транзакційні витрати та пов'язані з ними ризики. Одним із методів є узгодження встановлених правил, які допомагають їм заощадити на витратах на придбання знань. Ринки ефективніше задовольняють прагнення людей, коли існують обов'язкові та доцільні правила. Іншим засобом економії транзакційних витрат є домовленість про безстрокові, довгострокові відносини, такі як трудові контракти. Ще одна – це реклама, засіб для продавців інформувати покупців і заощадити їм витрати на пошук. Укладання угод також сприяють посередником – експертом ринку, таким як брокери, ріелтори.

Незважаючи на ці методи зниження транзакційних витрат, конкуренція є незручною та дорогою для конкурентів. Деяким підприємцям подобається ринкове суперництво як таке. Але більшість людей неоднозначно ставляться до конкуренції певним чином; вони хотіли б уникнути конкуренції на власній стороні ринку, але вітають конкуренцію між тими, у кого вони купують або продають. У вільному суспільстві люди, звичайно, мають право спочивати на лаврах, не конкуруючи, але вони втрачуть частку ринку, а їхні активи, ймовірно, втрачуть вартість

Щоб уникнути конкурентної дисципліни, постачальники можуть спробувати укласти «конкурентне перемир'я», утворюючи картелі, особливо на ринках з невеликою кількістю постачальників або поставальниками, яким потрібні великі грудки капіталу для початку роботи. Картелі зазвичай зазнають невдачі, коли учасник картелю обманює узгоджену ціну або коли фірма, яка не входить до картелю, конкурує за рахунок цінних або продуктових інновацій, а відомі постачальники втрачають частку ринку. Для споживачів і для ринку в цілому це обман картельних угод.

Єдиний спосіб для картелів або монополій уникнути конкуренції в довгостроковій перспективі – це отримати державний захист.

Конкуренція добре працює лише в тому випадку, якщо права приватної власності захищені, а люди можуть вільно укладати контракти відповідно до верховенства права. Хто понесе великі витрати на дослідження знань, знаючи, що очікувані прибутки можуть бути експропрійовані, або що подальші контракти на відкриття ринку заборонені нормативними актами? Ось чому захищені права власності, свобода договорів і верховенство закону, економічна свобода – сприяє швидкому економічному зростанню, низькому безробіттю та зменшенню бідності.

З точки зору всього суспільства, жава ринкова конкуренція виконує три життєво важливі функції:

- Відкриття. Благополуччя людини завжди можна покращити за допомогою нових знань. Конкурентне суперництво між постачальниками та покупцями є потужним стимулом до пошуку знань.

- Відбір та мирне узгодження. Конкурентне «доларове голосування» вибирає те, чого люди дійсно хочуть, і викриває помилки через «догану червоним чорнилом», розповсюджуючи при цьому корисні знання. Оскільки новатори не можуть зберігати свої відкриття в таємниці, інші бачать, що це вигідно, і можуть наслідувати успіх. Конкуренція та торгівля виховують людей дотримуватися «комерційної етики»: прагматизм у вирішенні проблем і збереження миру, щоб продовжити роботу. Таким чином, конкурентний ринковий порядок вселяє впевненість, соціальний оптимізм і настроєність.

- Контроль влади. Конкуренція постачальників дає споживачам можливість; роботодавці -конкуренти розширюють можливості працівників [4 с.4-10].

Конкуренція, як обговорюється тут, навряд чи фігурує в стандартній, неокласичній економіці, оскільки так звана досконала конкуренція передбачає досконале знання. Проте насправді, більшість економічної діяльності зводиться до пошуку та використання знань і мотивації людей, які не бажають, з багатством і талантами робити те саме.

Література:

1. Інтернет сайт Econolib. URL: <https://www.econlib.org/library/Enc/Competition.html>.

2. Денисенко М. П., Юринець З. В., Юринець Р. В., Кохан М. О. Конкурентоспроможність підприємства в умовах інноваційно-інвестиційної модернізації економіки. *Економіка та держава*. 2020. № 4. С. 19–24

3. Інтернет сайт Учебные материалы. URL: [<https://works.doklad.ru/view/Zlh0N4gROpI/all.html>]

4. Денисенко М. П., Бобровник А. В., Конкурентоспроможність України на міжнародному рівні. *Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку*. 2017. № 12. С. 4–10

UDC: 336

FINANCIAL INDEPENDENCE OF COUNTIES IN POLAND OVER THE YEARS 2007-2019

dr Paweł Dziekański¹,
pawel.dziekanski@ujk.edu.pl
mgr Magdalena Wrońska²,
magdalena.wronska@ujk.edu.pl
Jan Kochanowski University in Kielce

Introduction. The structure of local government in Poland is three-tier. There are independent communes and poviats at the local level, and voivodships at the regional level. The sources of income of individual levels of local government units were differentiated by the legislator. Against this background, communes are the most favorable, with budgets receiving a lot of funds, the amount and purpose of which are influenced by local authorities. Against this background, the income structure of the remaining levels of local government units looks unfavorable, in particular the income structure of land counties (Kotlińska, 2011).

A powiat is an independent entity with autonomy in the use of resources in the process of carrying out public tasks. Its local resources (economic, financial, social and information resources) determine the level of development. The effectiveness of poviats' operations requires an appropriate level of financial situation and the appropriate shaping of resources and principles of operation, or setting goals and methods of achieving them (Dziekański, 2021).

The basis for the proper and effective operation of poviats is the provision of appropriate financial resources (Dyk, 2012). They consist of both the so-called own revenues as well as transfers from the state budget in the form of, inter alia, general subsidies and targeted subsidies. The assessment of the financial situation and independence with the use of appropriate tools provides information about the current situation of poviats, allows for the determination of differences in relation to other units, as well as for the determination of development opportunities or determination of their

¹ Jan Kochanowski University in Kielce, Uniwersytecka 15 str., 25-406 Kielce; Poland; ORCID: 0000-0003-4065-0043; ResearcherID: H-4658-2016

² Jan Kochanowski University in Kielce, Uniwersytecka 15 str., 25-406 Kielce; Poland, ORCID: 0000-0001-8368-154X,

attractiveness (Dylewski, 2011). It is a spatially polarized phenomenon.

The main aim of the article is to assess the spatial differentiation of the level of financial independence of counties in Poland in 2007-2019 using a synthetic measure. Empirical data was collected in the spatial terms of poviats in Poland, and were information from the Local Data Bank of the Central Statistical Office (BDL GUS).

Literature review. M. Jastrzębska points out that she considers the essence and scope of independence in terms of subjects and objects (Jastrzębska, 2004). The financial potential and proper financial management influence the proper functioning and development of poviats. A good financial situation is the goal of the commune and the result of previously made decisions and the related development opportunities (Pawlik, 2019).

Financial independence should be understood as a specific scope of decision-making independence of the local government in the context of the possibility of conducting its own fiscal policy in a given area (Poniatowicz, 2015). It is reflected in giving the self-government a separate organizational structure, the scope of own tasks and the freedom to implement them, in granting legal personality and, consequently, assigning them to communal property (Stepień, 2006). The appropriate level of financial independence determines the level of economic security. It is the ability of the economic system to use internal resources that will guarantee its undisputed development (Surówka, 2013). Expenditure independence of poviats means the right to decide on the types of tasks performed, as well as the manner, scope and amount of expenses incurred in order to finance these tasks (Kasperowicz, 2008).

Material and research method. The process of creating a synthetic measure has several steps. The first is the selection and verification of features (substantive and statistical) describing the selected objects (stage I). Then, the direction of preference of simple features in relation to the considered general criterion should be determined, dividing them into stimulants and destimulants (stage II). Diagnostic variables usually have different titers and different ranges of variation. Performing the variable normalization operation eliminates the above-mentioned formal limitations and interpretation difficulties. Another is replacing the destimulant with a stimulant and the zero unitarisation procedure (3rd stage). Finally, the values of the synthetic measure were calculated by the real-space distance method with the Euclidean measure (grade IV). Moreover, typological classes for the synthetic measure were distinguished and its correlation with financial measures was determined (Dziekański, 2020).

Results and Discussion. As a result of the research procedure, the spatial differentiation of counties (314) in Poland in 2007-2019 due to the level of financial independence was shown (Figure 1). The classification of poviats was carried out on the basis of percentiles, which were threshold values for

subsequent groups. In 2007, the synthetic measure of financial independence ranged from 0.40 to 0.65, and in 2019 from 0.45 to 0.67. The decrease in the range measure (from 0.25 to 0.22) indicates smaller spatial disproportions of poviats in terms of financial independence.

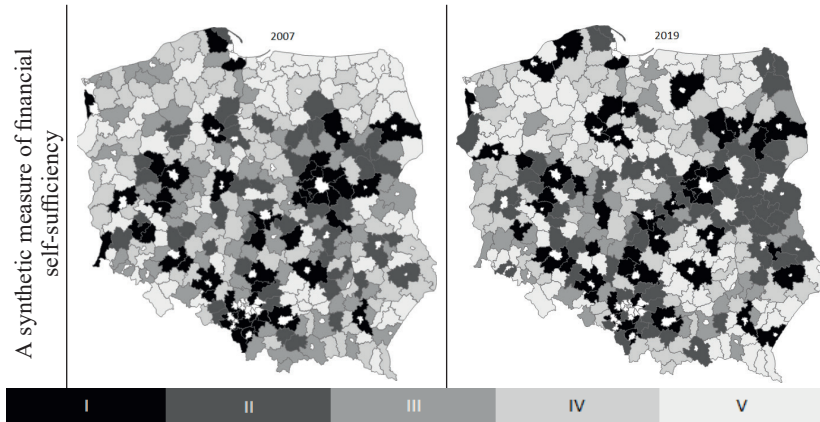


Figure 1. Synthetic measure of financial independence of poviats in Poland in 2007-2019 (white color means cities with poviat rights not being part of the analysis; black color of the unit the best, the lighter color of the weaker units) Source: own study based on BDL CSO data

Conclusions. The article presents the results of the research on the financial independence of the district in Poland in 2007-2019, using a synthetic measure. It allowed to indicate the spatial differentiation of financial independence by poviats. There are significant differences in its level between the east and west of Poland. The western part of the country is characterized by better independence and financial situation. The study showed that the level of financial independence was shaped primarily by own income, income from PIT and CIT, transfers from the state budget, and investment expenditure.

The development of poviats depends on financial independence. The possessed financial resources are the basis for the operation and the condition for the implementation of its current and investment tasks. The potential of the poviat is built, among others, by professional activity of inhabitants, local labor market, entrepreneurship, infrastructure, condition of the natural environment, financial situation, increase in the quality and scope of public services and investments.

References:

1. Kotlińska J., Finanse powiatów w świetle ustawy o finansach publicznych Roczniki Ekonomiczne Kujawsko-Pomorskiej Szkoły Wyższej w Bydgoszczy 4, Bydgoszcz 2011, s. 59-74
2. Dziekański P., Local Taxes as a Factor in Shaping the Financial Situation of Municipality Analysis of Municipalities in Eastern Poland in 2009 – 2018 In: LIPTÁKOVÁ, K., ed. Miestne dane v krajinách Vyšehradskej štvorky. Zborník vedeckých prác. Praha: Leges, 2021, ISBN 978-80-7502-509-8, s. 189
3. Dyk M., Podstawy gospodarki finansowej gmin, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2012, s. 155-167
4. Dylewski M., Elastyczność zarządzania finansami samorządowymi w warunkach wahań koniunkturalnych, w: Owsiak S. (red.), Nowe zarządzanie finansami publicznymi w warunkach kryzysu, Wydawnictwo PWE, Warszawa 2011, s. 128
5. Jastrzębska M., Samodzielność ekonomiczna i finansowa jednostek samorządu terytorialnego, „Ekonomia” nr 13, 2004, s.104
6. Pawlik, A., Karpinska, U., The Financial Situation As A Stimulant Of The Competitive Position Of Rural Communes In The Świętokrzyskie Voivodeship. Baltic Journal of Economic Studies, 5(5), 1-8. <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2019-5-5-1-8>, 2019
7. Poniatowicz M., Determinanty autonomii dochodowej samorządu terytorialnego w Polsce, „Nauki o Finansach”, nr 1(22), 2015, s. 28
8. STĘPIEŃ H.: Finanse lokalne w warunkach decentralizacji finansów publicznych, Wyższa Szkoła Humanistyczno-Ekonomiczna, Włocławek 2006, s. 45
9. Surówka K., Samodzielność finansowa samorządu terytorialnego w Polsce, PWE, Warszawa 2013, s. 157
10. Kasperowicz-Stępień A., 2008, Zakres samodzielności wydatkowej JST w Polsce w latach 1999-2004, Zeszyty Naukowe nr 778, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, s. 87
11. Dziekański P., Pawlik A., Wrońska M., Karpińska U., 2020, Demographic potential as the basis for spatial differentiation of the financial situation communes of Eastern Poland in 2009-2018, European Research Studies Journal, 2020, Vol. 23 no. spec. 2.

УДК 33.0005

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНІ

А. Д. Дмитрієва,

*Національний університет «Острозька академія»,
anna.dmytriieva@oa.edu.ua*

За умов сучасного інноваційного розвитку ринкової економіки світу питання, які стосуються управління підприємствами займають досить важливе місце для усіх керівників. Це підтверджує економічний стан України та відмінності в системі управління у порівнянні з представниками інших країн. Результати теоретичних напрацювань та висновків практичної реалізації свідчать, що з ціллю результативного управління будь-якою організацією необхідно враховувати усі можливі ризики, а також проблеми, що можуть виникати в менеджменті. Стан українського менеджменту сьогодні та його організаційна функція недосконалі, рівень якості праці на вітчизняних підприємствах нижче середнього, а це в свою чергу впливає на опосередкований рівень конкурентоспроможність українських суб'єктів господарювання. В зв'язку з цим, виникає ряд питань в напрямі осмислення проблематики менеджменту та розв'язання поставлених завдань. З метою уникнення помилок, потрібно навчитися приймати та знаходити оптимальні рішення в умовах нестабільності та невизначеності економічного життя, характерного для сучасної України. Тому дана тема досить важлива і актуальна сьогодні.

За класичним підходом менеджмент – це науковий напрям, який спирається на закономірності та закони сьогодення, конкретні якісні правила, методики та технології. Також менеджмент стосується людських спільнот, які не схожі між собою, мають різні життєві стимули, звички, традиції, різний рівень освіти, ведуть різні способи життя. Тобто, менеджмент виконує допоміжну роль, де людське суспільство перетворюється на високоорганізоване, ефективне, потужне, якісне об'єднання особистостей. Якщо здійснювати перехід від теорії до практики, то варто приймати такі моделі та принципи, які будуть відповідати місцевим умовам, культурним звичкам та традиціям суспільства.

Серед різноманітного типу бізнес-проблем в Україні, важливим є недостатня кількість висококваліфікованих кадрів. Для того, щоб зробити значний крок вперед, українському менеджменту необхідно отримати

високий рівень кваліфікаційних та компетентних кадрів. Для цього необхідно отримувати знання та досвіду, що може бути представлено, наприклад, в навчальному процесі, на курсах засвоєння базових методів менеджменту, під час аналізу основних концепцій, норм та правил, а також під час формування навичок аналізу отриманого досвіду та за методом асоціації впровадження надбання різних сфер життя в виробничий процес.

Зараз економічне середовище розвивається доволі стрімко та невинно запроваджує технологічні надбання. В таких умовах людський фактор, а саме управлінська складова в діяльності бізнес структур, вимагає від керівників новітніх підходів, що спонукає тим самим долати стереотипи та запроваджувати зміни.

Аналізуючи методи управління, що присутні на підприємствах українського сектору економіки умовно можна виділити три основні методи менеджменту:

1. Система менеджменту, яка залишилася після радянських часів, її характерні жорстка централізація і слабка мотивація працівників, відповідно це передбачає низьку продуктивність праці, нездатність підприємств виходити на зовнішні ринки через брак якості продукції. Таку ситуацію часто можна зустріти на великих підприємствах, які починали свою діяльність в період середини минулого століття. Це пов'язано з налагодженням системності виробничого процесу того часу, який був спрямований в більшій мірі на кількість, а не на якість. На даний момент представниками бізнес одиниць, які використовують застарілий метод є великі підприємства важкої промисловості, медична сфера (лікарні), державний сектор управління (адміністрації, учбові заклади) тощо.

2. Система менеджменту, яка виникла в малих та середніх підприємств. До притаманних ознак належать: спрощена організаційна структура підприємств, відсутність стратегії розвитку підприємства. Цей стиль управління виник в перехідний період заснування суб'єктів господарської діяльності – зміна економічних відносин від радянської системи планування до капіталістичного устрою ведення бізнесу. В кінці двадцятого століття, під час масового заснування підприємств, інформації щодо якісного менеджменту було не достатньо, саме тому, досі можна спостерігати відсутність спланованих дій та стратегічного планування серед малих та середніх підприємств.

3. Система менеджменту, яка виникла в результаті залучення іноземних компаній на український ринок та/або завдяки запозиченню досвіду відповідних інвесторів. Ця система характеризується впровадженням іноземних підходів до управлінської діяльності. Дану ситуацію можемо спостерігати з початку двадцять першого століття, коли український ринок став набагато сприятливішим для іноземців. Відповідно, великий масив інформації від закордонних вчених та практиків почав

впроваджуватись в системи управління українськими компаніями. Це сприятливо впливає на розвиток внутрішньо-організаційного середовища підприємств, а також формує зовнішню культуру ведення бізнесу в Україні.

Ретроспективний аналіз демонструє поступові зміни в бізнес середовищі, проте швидкість розповсюдження та запровадження сучасних методичних концепцій досі просувається незначними темпами. Серед причин виділяють той факт, що зовнішні чинники мають потужний вплив на корпоративний сектор економіки України та не сприяють її покращенню через бачення нашої держави лише полем для сировини.

Серед проблем, які також можна виділити в українському менеджменті – це самовпевненість, адже більшість керівників впевнені, що лише вони знають, як правильно чинити в тих чи інших умовах і до думки конкурентів прислуховуватися зовсім не варто.

Також, відсутність соціальної відповідальності бізнеса, що безпосередньо пов'язана з методами керівництва підприємств, тобто очільники бізнесу не намагаються бути відповідальними за продукт та/або послугу, яку вони надають.

Наступною проблемою є те, що лише незначний відсоток бізнесу думає про своїх потенційних споживачів, тобто відсутня орієнтація на клієнта. Для більшості просто важливо вижити за будь-яку ціну та конкурувати на своєму сегменту ринку.

Крім того, варто відзначити відсутність бажання керівництва створювати колективи, групи працівників, які будуть працювати злагоджено та продуктивно, дуже часто трапляються ситуації коли керівництво не цінує своїх підлеглих, а натомість легко змінює кадри.

Одна з найважливіших проблем – це відсутність мотивації щось змінювати, лише стара стабільність, яка присутня ще з радянських часів, адже набагато простіше зосередитись на своїй посаді, «залишитись в кріслі», пишатися старими досягненнями і не думати про те, що можна створювати нові проєкти, досягати нових перемог та цілей.

Підприємство – це, перш за все, соціальна система, ефективність роботи якої залежить від працівників. Завдання керівництва полягає в умінні максимально використовувати цей потенціал. Вирішальне значення тут мають такі чинники, як лідерство, відповідальність, мотивація, поведінка, культура, моральність, доброзичливість, стосунки в колективі. Довготривале панування тоталітарної системи призвело до того, що в українському суспільстві знизився моральний рівень найактивнішої частини населення. У трудових відносинах глибоко вкоренились такі негативні риси, як безвідповідальність, несамостійність, неповага до праці інших людей, інертність та безініціативність, бажання задовольнити лише свої інтереси та ігнорувати чужі, зневажливе та безвідповідальне ставлення до свого здоров'я і довкілля, небажання цінувати

робочий час, ігнорування інструкцій, стандартів, правил, законів тощо.

Сьогодні представники бізнесу в різний спосіб намагаються застосувати новітні способи та методи менеджменту з метою ефективного управління суб'єктами господарювання. Нажаль, довготривалий процес існування в плановій економіці не може бути швидко перекваліфікований в сучасні методи управління, проте позитивним є те, що значна частка керівників справді хочуть змінювати основні принципи ведення бізнесу. За сучасних умов цифровізації та інновацій потрібно розширювати межі свого уявлення та повсякчас змінюватись, адже менеджмент як наука навчає як, володіючи інформацією щодо методичного та теоретичного підґрунтя, досягти тих чи інших управлінських завдань, успіху та лідерства в умовах конкретного підприємства. Для того, щоб вирішити проблеми розвитку українського менеджменту, необхідно удосконалити теоретичні і методологічні підходи до використання менеджменту в практичній діяльності українських організацій.

Література:

1. Лесечко М. Українська модель менеджменту. URL: <http://sd.org.ua/news.php?id=7821>.

2. Іванова Т. В. Сучасні проблеми та перспективи розвитку менеджменту. Сучасні проблеми менеджменту : матеріали XII міжнародної науково-практичної конференції (28 жовтня 2016 р.). Київ : Національний авіаційний університет, 2016. С. 35.

3. Ільченко О. Смертні гріхи українського менеджменту, або Що заважає досягти успіху. URL: <http://blog.management.com.ua/item/1172>.

УДК: 330.342

ТЕНДЕНЦІЇ ЗРОСТАННЯ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ В ГАЛУЗІ ВИРОБНИЦТВА ХАРЧОВИХ ПРОДУКТІВ

А. О. Драгун,

*Український державний хіміко-технологічний університет,
valerii0847@gmail.com*

Сучасна економічна ситуація в Україні вимагає розвиток сфер і галузей, що мають високу питому вагу в структурі створеного продукту доданої вартості. Саме такі вітчизняні галузі потребують інвестиційно-го розвитку та відповідної державної підтримки.

Харчова галузь є важливою для багатьох видів виробничої діяльності та сприяє створенню робочих місць і доходів. Усебічна взаємодія цієї галузі з іншими секторами економіки робить її ключовою сферою, і вона сприяє економічному розвитку в цілому.

При цьому економічний вплив харчової галузі поширюється на сектори, що мають особливо сильні зв'язки зі сферою роздрібною торгівлі, охороною здоров'я та соціальною допомогою, виробництвом упаковки та тари для продуктів харчування, відпочинком і проживанням, також ресторанним бізнесом та іншими.

З метою визначення місця та ролі галузі виробництва харчових продуктів серед інших видів економічної діяльності в Україні нами було проведено аналіз створеної доданої вартості в галузі та її порівняння з іншими видами економічної діяльності.

У табл. 1 наведено співставлення валової доданої вартості в харчовій галузі з загальною доданою вартістю створеною за усього за видами економічної діяльності та в переробній промисловості в Україні за 2013–2019 роки [1]

Таблиця 1

Валова додана вартість в харчовій галузі в Україні

Роки	Додана вартість, млрд. грн.	Темп зростання, % до 2013 р.	Питома вага, % до усього за видами економічної діяльності	Питома вага, % до виробництва харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів
Усього (за видами економічної діяльності)				
2013	1038,3	100	100	
2014	1293,6	124,59	100	

Продовження таблиці 1

2015	1396,2	134,47	100	
2016	1805,6	173,90	100	
2017	2257,3	217,41	100	
2018	2510,7	241,81	100	
2019	2973,6	286,40	100	
Переробна промисловість				
2013	197,4	100	19,01	
2014	281,3	142,51	21,75	
2015	309,6	156,84	22,18	
2016	344,4	174,47	19,07	
2017	459,7	232,88	20,37	
2018	493,3	249,90	19,65	
2019	492,4	249,45	16,56	
Виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів				
2013	42,6	100	21,58	
2014	87,3	204,93	31,03	
2015	96,8	227,23	31,27	
2016	104,4	245,07	30,31	
2017	134,6	315,97	29,28	
2018	124,2	291,55	25,18	
2019	137,5	322,77	27,02	
Виробництво харчових продуктів				
2013	39,9	100	20,21	93,7
2014	73,1	183,21	26,0	83,73
2015	77,5	194,24	25,03	80,06
2016	90,0	225,57	26,13	86,2
2017	105,3	263,91	22,91	78,2
2018	105,2	263,66	21,33	84,7
2019	110,6	277,20	22,46	80,44

За даними табл.1 бачимо, що додана вартість у виробництві харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів мала темпи зростання вищі ніж в цілому в переробній промисловості майже на 100%. При цьому питома вага доданої вартості у виробництві харчових продуктів по відношенню до загального виробництва харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів складала від 93,7% у 2013 році до 78,2% у 2017 році.

В той же час, питома вага доданої вартості переробної промисловості складала від 22,18% у 2015 році до 16,56% у 2019 році у порівнянні з доданою вартістю за видами економічної діяльності, що є найвищим показником серед інших підгалузей переробної промисловості. А питома вага доданої вартості безпосередньо галузі виробництва харчових продуктів до доданої вартості за усього за видами економічної діяльності складала 3,74% у 2019 році. Аналогічний показник у 2013 році складав 3,84%. Тобто, даний показник за останні роки залишається майже на одному рівні.



Рисунок 2. Структура валової доданої вартості за видами економічної діяльності в Україні за 2019 р.

Для порівняння на рис. 2 наведено структуру валової доданої вартості за видами економічної діяльності в Україні за 2019 рік [1]

Як бачимо, у 2019 році найбільшу питому вагу у створенні доданої вартості мала промисловість (36,02%), транспорт, поштова та кур'єрська діяльність (9,49%), сільське, лісове та рибне господарство (7,49%), професійна, наукова та технічна діяльність (6,62%) і будівництво (4,38%).

На основі визначеного рівняння лінії тренду доданої вартості у виробництві харчових продуктів виконаний прогноз показав, що до 2025 року додана вартість буде постійно зростати (майже до 170 млрд. грн.).

Таким чином, виконані розрахунки показали, що в харчовій галузі створюються майже 30% доданої вартості у порівнянні з іншими підгалузями переробної промисловості, що дозволяє стверджувати про її ключову роль у створенні ВВП країни. Для подальшого розвитку галузі необхідні заходи регуляторного характеру направлені, по-перше, на створення ефективного внутрішнього споживчого попиту, по-друге, на

податкове стимулювання інвестиційного розвитку нових сучасних виробництв, по-третє, на розширення експортного потенціалу галузі.

Література:

1. Сайт Державної служби статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua
2. Калетнік Г.М. Дармограй О.В. Методичні підходи до оцінки та аналіз індикаторів продовольчої безпеки України. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2016. № 6. С. 7–20.
3. Швець Ю.О., Бутенко А. А. Аналіз сучасного стану харчової промисловості України на внутрішньому та зовнішньому ринках. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент*. 2018. Вип. 30. С. 71–74.

УДК: 331.1

ОЦІНКА ЯКОСТІ СКОРИНГОВИХ МОДЕЛЕЙ НА ОСНОВІ КРИТЕРІЇВ МАТРИЦІ СПРЯЖЕНОСТІ

О. А. Дубровик,

*Національний університет «Острозька академія»,
oleksandr.dubrovyyk@oa.edu.ua*

Кредитування як фізичних, та і юридичних осіб є складним та ризикованим процесом. Основним завдання керівництва будь-якого комерційного банку у сфері кредитування є розроблення і проведення політики з надання кредитних послуг, яка б забезпечила оптимальне (раціональне) співвідношення між прибутковістю та ризиком цих операцій. Таке завдання може бути успішно реалізовано шляхом розроблення скорингових моделей. Дійсно якісна, точна, ефективна та адекватна модель є запорукою ефективного управління банківськими позиками, а отже, забезпечення належного рівня управління кредитним портфелем.

Одним з найкращих методів для визначення якості скорингових моделей є оцінка на основі порогових критеріїв матриці спряженості, а саме чутливості, специфічності та збалансованої точності.

Для пояснення сутності вищезазначених критеріїв введемо низку змінних:

$i = \overline{1, N}$ – індекс позичальника (всього N позичальників);

$z(i)$ – змінна, яка визначає реальну характеристику i -го позичальника з навчальної або тестової вибірки:

$z(i) = 0$, якщо i -й отримувач не має заборгованостей;

$z(i) = 1$, якщо i -й отримувач має заборгованість;

$r(i)$ – рейтинг i -го позичальника, розрахований скоринговою моделлю ($r(i) \in [0; 1]$);

δ – поріг відсікання (cut-off value), який вказує, що значення рейтингу i -го позичальника $r(i)$, вищі за цей поріг, інтерпретуються як ненадійні позичальники (коли $z(i) = 1$), а при $r(i) < \delta$ позичальник вважатиметься добросовісним ($z(i) = 0$);

$TP(i)$ – правильно класифіковані позитивні приклади (True Positives);

$TN(i)$ – правильно класифіковані негативні приклади (True Negatives);

$FN(i)$ – позитивні приклади, класифіковані як негативні (False Negatives).

Такі неточності в класифікації називаються помилкою I роду, коли подія, яка нас цікавить, помилково не виявляється;

$FP(i)$ – негативні приклади, класифіковані як позитивні (False Positives). Такі приклади складають помилку II роду, коли за відсутності події помилково виноситься рішення про її наявність.

Для пояснення сутності помилок I і II роду розглянемо таблицю спряженості, яка будується на основі результатів класифікації моделлю і фактичною належністю прикладів до класів (табл. 1).

Таблиця 1

Матриця спряженості результатів класифікації моделлю і фактичною належністю прикладів до класів

Модель \ Вибірка	Позитивний приклад $z(i)=1$	Негативний приклад $z(i)=0$
Позитивний розрахунок $r(i) \geq \delta$	$TP(i) = 1 \Leftrightarrow z(i)=1 \wedge r(i) \geq \delta$	$FP(i) = 1 \Leftrightarrow z(i)=0 \wedge r(i) \geq \delta$
Негативний розрахунок $r(i) < \delta$	$FN(i) = 1 \Leftrightarrow z(i)=1 \wedge r(i) < \delta$	$TN(i) = 1 \Leftrightarrow z(i)=0 \wedge r(i) < \delta$

В галузі машинного навчання, й зокрема в задачі статистичної класифікації, матриця спряженості, також відома як матриця помилок – це таблиця особливого компонування, що дає можливість дослідити продуктивність алгоритму, зазвичай керованого навчання. Кожен з рядків цієї матриці представляє зразки прогнозованого класу, тоді як кожен зі стовпців представляє зразки справжнього класу (або навпаки). Її назва походить від того факту, що вона дає можливість просто бачити, чи допускає система невідповідності між цими двома класами (наприклад, часто помилково маркуючи один як інший) [1].

Матриця являє собою таблицю з двома рядками та двома стовпцями, що повідомляє число хибно позитивних, хибно негативних, істинно позитивних та істинно негативних результатів (табл. 1).

Отже, помилка I роду вказує на частку помилково класифікованих ненадійних позичальників (яких модель визначила як надійних). Вона ще називається альфа-помилкою (α -помилка) і визначається за співвідношенням [2]:

$$\alpha(\delta) = \frac{\sum_{i=1}^N FN(i)}{\sum_{i=1}^N [FN(i) + TP(i)]} \tag{1}$$

Помилка II роду вказує на частку помилково класифікованих надійних позичальників (за якими модель спрогнозувала ризиковість непогашення позики) і часто в спеціалізованій літературі називається бета-помилкою (β -помилка). Розраховується за формулою:

$$\beta(\delta) = \frac{\sum_{i=1}^N FP(i)}{\sum_{i=1}^N [FP(i) + TN(i)]} \quad (2)$$

Зауважимо, що альфа- і бета-помилки залежать від рівня відсікання δ , причому значення цих помилок обернено залежні. Із зменшенням порогу відсікання збільшується кількість позитивних прикладів, що потрапляють до свого класу («Позичальник-ненадійний»), відповідно, знижується альфа-помилка. Але одночасно з цим буде зменшуватись відсоток потрапляння негативних прикладів («Позичальник надійний») до свого класу, оскільки розрахунок моделлю за ними $r(i)$ перевищуватиме знижений поріг відсікання δ .

На основі альфа- та бета-помилки, для оцінювання точності моделі зазвичай використовують показник збалансованої точності (bACC). Збалансована точність – це метрика, яку можна використовувати при оцінці двійкового класифікатора. Це особливо корисно, коли класи є незбалансованими, тобто один із двох класів з'являється набагато частіше за інший.

Збалансована точність ґрунтується на двох більш часто використовуваних показниках: чутливості, також відомої як true positive rate або параметр відкликання, та специфічності, також відомої як true negative rate, або $1 - FPR$ (false positive rate) [3].

Чутливість (Sensitivity) – це частка істинно позитивних випадків (точність коректного діагностування ненадійних позичальників):

$$Sensitivity(\delta) = \frac{\sum_{i=1}^N TP(i)}{\sum_{i=1}^N [FN(i) + TP(i)]} \quad (3)$$

Специфічність (Specificity) – частка істинно негативних випадків, які були правильно ідентифіковані моделлю (точність визначення надійних позичальників):

$$Specificity(\delta) = \frac{\sum_{i=1}^N TN(i)}{\sum_{i=1}^N [FP(i) + TN(i)]} \quad (4)$$

Модель з високою чутливістю відповідає консервативній політиці перевірки із більш жорстким відбором реципієнтів – максимальним запобіганням пропуску ненадійних позичальників, адже завданням аналізу чутливості є мінімізація ризику порушень. Модель з високою специфічністю гірше виявлятиме ненадійних позичальників, але краще надійних.

Виходячи з формул (3) та (4) збалансовану точність (bACC) можна розрахувати за такою формулою:

$$bACC = \frac{Sensitivity + Specificity}{2} \quad (5)$$

Отже, оскільки у класифікатора є параметр – поріг відсікання, варіюючи який ми отримуємо те чи інше розбиття на два класи, то залежно від його значення будуть виходити різні величини помилок I і II роду і в свою чергу буде змінюватися критерій збалансованої точності розподілу. Тому показник точності розподілу позичальників за двома класами (або визначення помилок I і II роду) є одною з ключових характеристик для оцінки якості скорингової моделі.

Підсумовуючи, необхідно зазначити, що на здійснення кредитної діяльності банку впливає низка чинників ризику, що тягнуть за собою можливість непогашення кредитного зобов'язання з боку позичальника у визначений термін. Зокрема, дуже важливим для банківської установи є виявлення небажаних кредитних операцій за допомогою скорингових моделей. За таких умов оцінювання якості скорингових моделей є необхідною умовою підвищення прибутковості кредитних операцій та зведення до мінімуму кредитного ризику для банку-кредитора після укладання кредитної угоди.

Література:

1. Stehman, Stephen V. Selecting and interpreting measures of thematic classification accuracy, *Remote Sensing of Environment* 62 (1): 77–89, 1997.
2. Banerjee, A; Chitnis, UB; Jadhav, SL; Bhawalkar, JS; Chaudhury, S, Hypothesis testing, type I and type II errors, *Ind Psychiatry J* 18 (2): 127–31, 2009, <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC2996198/> (14, Жовтень 2021)
3. Altman DG, Bland JM, Diagnostic tests. 1: Sensitivity and specificity, *BMJ* 308 (6943): 1552, June 1994, <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC2540489/> (14, Жовтень 2021)
4. «What is balanced accuracy?», *Statistical Odds & Ends*, January 23, 2020, <https://statisticaloddsandends.wordpress.com/2020/01/23/what-is-balanced-accuracy/> (14, Жовтень 2021)

УДК: 336

ІНСТРУМЕНТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ АРХІТЕКТУРИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

М. О. Житар,

*професор кафедри фінансів та економіки Київського університету
імені Б. Грінченка, zhytarmaksym@gmail.com*

Сучасний період щодо розвитку фінансової архітектури національної економіки України характеризується певним ускладненням вітчизняної й світової економічної політики, певним перегрупуванням фінансово-економічних й політичних сил. Саме модель світової економіки стала дієвим механізмом, орієнтованим на зближення підходів країн із відповідними економічними моделями до вирішення глобальних світових проблем.

Встановлено, що процес реформування фінансової архітектури національної економіки в умовах глобальних трансформацій має передбачати впровадження ефективної системи процесу фінансової стабілізації, що має включати наступні етапи: процес реалізації стабілізаційних програм й дієвих заходів у напрямку стимулювання й підтримки соціально-економічного зростання, ідентифікація основних принципів у напрямку реформування інститутів щодо запобігання певних диспропорцій, розробка механізмів для протидії різним міжнародним фінансовим кризам та алгоритмічного реформування міжнародних організацій.

Таким чином формування фінансової архітектури національної економіки як впорядкованої сукупності міжнародних стандартів та специфічних принципів імплементації фінансової архітектури, відповідних засобів для діагностики її результативності значно посилює перспективність питання для забезпечення важливого рівня встановлених інтеграційних зв'язків фінансової архітектури України із глобальним світом для всебічної підтримки належного фінансового стану в країні.

Шляхом обговорення інноваційних напрямів й правил використання та розвитку фінансової архітектури на міжнародному рівні, на думку автора, варто досить пильно приділяти увагу таким напрямкам: використання конкретних облікових стандартів; сприяння підвищення рівня прозорості вітчизняних ринків капіталу у контексті запровадження комплексних сегментів ринку та фінансових інструментів для злагоженого регулювання, насамперед включаючи відповідні деривативи;

організація ефективного пруденційного регулювання й контролю за банківськими установами; управління системними ризиками банківського сектору; підвищення результативності контролю щодо установ, які застраховані в єдиній системі страхування своїх вкладів; консолідація наглядю у контексті використання більш широкого кола диверсифікованих інструментів з метою організації контролю й обмеження відповідних фінансових ризиків, які безпосередньо пов'язані із діяльністю певної консолідованої групи; розробка спеціальних програм з метою організації контролю компаній зі складною структурою, на засадах використання системи індикаторів з метою ідентифікації можливих проблем й диспропорцій, корпоративних ризиків, які безпосередньо виникають, становлення суворого режиму контролю за всіма функціонально стратегічними фінансовими організаціями [1-2].

Світова фінансова криза розширила інструментарій для забезпечення ефективності функціонування фінансової архітектури шляхом використання антикризових заходів, серед яких доцільно виділити: рекапіталізацію всієї банківської системи; прямі кредити малому та середньому бізнесу, викуп їх боргів; державні гарантії за кредитами нефінансового сектору; проведення субсидування відсоткових ставок; різні податкові послаблення, організація прямого бюджетного фінансування стратегічно важливих об'єктів, які безпосередньо постраждали від кризи.

Тобто представлені інструменти мають значну силу дії у напрямку стимулювання ділової активності, а використання їх є обмеженим у часі. Визначено, що розвиток фінансової архітектури, яка ґрунтується на оптимальності розміщенні й ефективному використанні існуючих власних й залучених фінансових ресурсів, врівноваженість платіжного балансу повинна використовувати трансформаційні заходи за конкретними стратегічними напрямками, до яких пропонуємо віднести [3-5].:

I. Підвищення результативності функціонування фінансової архітектури національної економіки, а саме:

- удосконалення процесу формування й ліквідації бізнесу, враховуючи належні рекомендації Світового банку і Європейської комісії, у сфері використання діючого механізму «єдиного вікна» на період реєстрації бізнесу, забезпечення проведення інтернет-реєстрації, використання правила «мовчання – знак згоди» й утримання від підвищення адміністративних витрат;

- налагодження процедур, які регулюють діяльність вже існуючого бізнесу, насамперед подальше скорочення необхідних дозволів й ліцензій, зростання терміну їх дії, реформування координації між відповідними наглядовими установами й загалом значне зменшення кількості перевірок;

- проведення налагодження цілеспрямованих інноваційно-інвестиційних процесів. Це сприятиме загостренню конкурентної боротьби за

необхідні фінансові ресурси вже у післякризовий період для національної економіки, що потребує концентрації інноваційно-інвестиційних ресурсів на визначених стратегічно важливих напрямках у контексті:

1) значного посилення цілеспрямованості реалізації інноваційно-інвестиційної політики, як мотиву для активізації генерування інвестиційних ресурсів й процесів в Україні, ефективного використанню у виробництві;

2) налагодження інституційного забезпечення інноваційно-інвестиційного кредитування шляхом формування й розвитку певних інвестиційних фінансових установ; орієнтація на формування так званого бюджету розвитку;

3) дозвіл на розвиток внутрішнього ринку саме боргового фінансування, акцій й «довгих» ресурсів, супроводжуючись формуванням певних податкових й інших стимулів для різних інвесторів щоб вкладати ресурси на більш тривалі терміни й інвестувати урізні пріоритетні галузі національної економіки;

4) забезпечення умов для організації інвестиційної активності відповідних фізичних осіб шляхом розвитку системи для колективного інвестування, впровадження фінансових інструментів конкретним індивідуальним інвесторам, інтенсифікація пенсійної й страхової реформи;

5) сприяння розширення й стійкість для внутрішньої ресурсної бази у контексті використання існуючого фінансового потенціалу (тобто ресурсів для накопичувальної пенсійної системи; проведення нагромаджених таких ресурсів населенням вже поза банківською системою; ресурсів державних фондів; певних надлишкових вкладень у іноземні активи фінансовій нефінансові корпорації), що дозволить капіталізувати нефінансові активи (тобто модернізація о законодавства, організація проведення оформлення прав на відповідні природні, інтелектуальні, ресурси виробництва й ноу-хау, нематеріальні активи залучаючи їх у фінансову архітектуру тощо).

II. Удосконалення функціонування системи макропруденційного регулювання шляхом:

– збалансування структури фінансової архітектури у контексті формування диверсифікованої системи, коли із банківським сектором також провідну роль відіграє й фондовий ринок, проведення синхронного розвитку для всіх її складових, а саме банківського, страхового, фондового, інвестиційного;

– інституціональна модернізація для сучасної фінансової архітектури, яка безпосередньо орієнтована на розширення кількості учасників, впровадження в такий процес інститутів розвитку, відповідних інвестиційних компаній, фондів страхування, пенсійних, сприяння підвищення їх ефективності управління у тому числі фінансовими ризиками;

– інтеграція реальної незалежності сфери НБУ з значним посиленням його відповідальності й прозорості щодо процесу прийняття ефективних управлінських рішень, чітка координованість дій для органів монетарної й фінансової влади;

– імплементація стратегічного регулювання банківського сектору й інших секторів національної фінансової архітектури шляхом обміну необхідною інформацією між відповідними інституціями регулювання;

– проведення пруденційного нагляду щодо стану функціонування національної фінансової архітектури і її секторів, за діяльністю значних «системних установ» на основі сприяння підвищенню необхідного рівня координації відповідних управлінських заходів із чіткими важелями фінансової, монетарної, структурної державної політик;

– сприяння підвищенню результативності комунікаційної політики для держави шляхом врегулювання змісту, стратегічних напрямів й очікуваних результатів проведення реформування фінансової архітектури й банківського сектору зокрема.

III. Налагодження відносин у грошово-кредитній сфері шляхом:

– проведення дієвої монетарної політики, яка має бути орієнтована на значне підвищення рівня монетизації й насиченості сучасної національної економіки кредитами, адаптованого до можливого грошового попиту й реального сектору економіки;

– активізація антициклічного характеру у сфері проведення політики ціноутворення й результативності її інструментів у контексті реалізації «процентного коридору»;

– стійке динамічне зниження загальної вартості фінансових ресурсів: короткострокове розширення сфери для субсидування відсоткових ставок, що має змінитись відмовою від реалізації такої практики, й реалізацією сукупності стратегічних заходів щодо зниження немонетарної інфляції, підтримуючи цим самим їх завищений рівень;

– оптимізація структури щодо емісійного механізму шляхом посилення ролі напрямів рефінансування й розвитку механізмів для раціонального розміщення й ефективного використання наявних фінансових ресурсів.

IV. Сприяння стійкості низьких темпів інфляції у контексті реалізації системного підходу до використання державних інструментів грошово-кредитної, податкової, конкурентної тощо політик, а саме:

– зниження відсотка як важливої складової витрат на організацію виробництва продукції;

– оптимізація напрямів розширення адміністративних цін й встановлення лімітних цін для основних груп товарів і послуг із більш високою рентабельністю;

– своєчасна імплементація практики у сфері держзамовлення за низькими відповідними лімітними цінами для сприяння впливу на діючу ринкову кон'юнктуру;

- активне стимулювання процесу подовження термінів для укладання контрактів й зниження рівня регулятивних витрат як важливої частини встановлених монопольних цін;

- проведення реалізація ефективної контрольованої тарифної політики в державі;

- мінімізація або ж взагалі уникнення монетизації дефіциту бюджету та профіциту вітчизняного платіжного балансу шляхом вдосконалення структури діючого емісійного механізму;

- підвищення результативності управління імпортом як важливим засобом для зниження цін.

V. Налагодження роботи банківської сфери шляхом значного підвищення рівня капіталізації, рівня ліквідності і якості активів банків, а саме:

- ліквідація слабких банків й консолідація банківської сфери; активне впровадження різних автоматичних регуляторів щодо капіталізації фінансових організацій, тобто коригування нормативу щодо адекватності капіталу в залежності від етапу бізнес-циклу;

- сприяння ефективному функціонуванню всієї системи фінансових інститутів соціально-економічного розвитку (а саме Європейського банку реконструкції і розвитку); відповідних фінансових установ й організацій, які безпосередньо обслуговують експортні операції й сільське господарство, проводять мікрофінансування; становлення діяльності компенсаційних фондів і інвестиційних банків, які перш за все забезпечують динамічне розширення всього інвестиційного сегмента для сучасної фінансової архітектури;

- диверсифікація й підвищення обсягів ресурсної бази банківського сектору, перш за все шляхом використання існуючого потенціалу для накопичених коштів відповідних домогосподарств, процесу розвитку діючої системи рефінансування для комерційних банків, розробки й впровадження публічних депозитно-кредитних схем, своєчасного налагодження партнерства відповідної держави з крупними банками;

- проведення налагодження консультацій в НБУ із комерційними банками для налагодження роботи механізмів у контексті спрямування їх ресурсів на процес кредитування економіки країни шляхом запровадження так званої фідучіарної відповідальності, тобто коли банки повинні отримувати рефінансування у контексті спрямування якоїсь частини коштів на відповідні пріоритетні цілі щодо соціально-економічного розвитку, та які представлені діючим урядом, як першочергові;

- імплементація принципів щодо регулювання залучення іноземного капіталу у вітчизняні банки з метою орієнтації коштів іноземних інвесторів для пріоритетних сфер національної економіки;

- сприяння прозорості банківської діяльності (розвиток кредитних бюро, різних рейтингових агенцій тощо).

Література:

1. Житар М. О. Фінансова архітектура економіки України в умовах глобальних трансформацій : монографія. Чернігів: ЧНТУ, 2020. 352 с.
2. Житар М. О., Сосновська О. О. Вплив фінансової глобалізації на формування фінансової архітектури. *Економіка і організація управління*, 2019. № 3 (35). С. 39–50.
3. Zhytar M. , Sosnovskaya O. Integral Valuation of the System Efficiency of Economic Security of the Enterprise. *Collective Monograph Association Agreement: Driving integrational Changes*. Accent Graphics Communications Chicago, Illinois, USA. 2019. P. 109–121.
4. Петрик О. І. Основні аспекти макропруденційної політики в сучасних умовах. *Вісник Національного банку України*. 2013. № 9 (211). С. 3–5.
5. Рекуненко І. Інфраструктура фінансового ринку: сучасний стан та перспективи розвитку: монографія. Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2013. 411 с.

УДК: 336

ФІСКАЛЬНЕ ЗНАЧЕННЯ НЕПРЯМОГО ОПОДАТКУВАННЯ

К. О. Івтушок,

*Національний університет «Острозька академія»,
kateryna.ivtushok@oa.edu.ua*

Проблема полягає у тому, що непрямі податки – основне джерело формування доходів Державного бюджету України. В цьому і полягає їх фіскальне значення в забезпеченні фінансування державних завдань і функцій. Непряме оподаткування повинне стимулювати економічний розвиток країни, сприяти: зниженню податкового тягаря, створенню умов для залучення інвестицій, розвитку приватного бізнесу, отриманню сталих доходів до Державного бюджету. Саме це актуалізує питання дослідження фіскального значення непрямого оподаткування в Україні.

Динаміка розвитку соціально-економічних процесів в нашій країні залежить від фіскальної політики та від практичних аспектів справляння непрямих податків. Непряме оподаткування в Україні на стабільному рівні залишається бюджетонаповнюючою базою, що на кінцевому етапі спроможне посилити соціальні ефекти та зробити кращим рівень життя громадян. Тому, дана проблематика трактується в двох напрямках: фіскальна роль непрямого оподаткування для держави та фіскальна значимість процесів непрямих податків для платників.

Непрямі податки – це податки на послуги і товари, що встановлюються у вигляді надбавки до ціни або тарифу, оплачуються при купівлі товарів та отриманні послуг, а в бюджет вносяться продавцями чи виробниками. Залежно від характеру охоплення товарів оподаткування акцизи поділяють на універсальні і специфічні. Поширеною формою універсального акцизу є ПДВ. Він зберігає переваги багаторівневого податку з обороту на рахунок оподаткування усіх частин руху товару, але водночас ліквідує його важливий недолік – кумулятивний ефект. Специфіка нарахування сплати ПДВ полягає в його нарахуванні на кожній стадії руху товару від виробника до споживача, проте з оподаткованого обороту виключаються податки, що були сплачені у попередні періоди, в результаті чого об'єктом оподаткування стає вартість, створена на конкретній стадії руху товару. Не дивлячись на певну схо-

жість податку на додану вартість і акцизного податку, вони мають ряд кардинальних відмінностей.

Впровадження збалансованої фінансової політики у сфері непрямого оподаткування передбачає використання сукупності податкових інструментів регулювання економічних процесів, при чому їх ефективність визначається рівнем реалізації соціально-економічних потреб держави за помірного податкового навантаження на суб'єктів господарювання й забезпечення сталого економічного розвитку. Підвищення ефективності непрямого оподаткування реалізується шляхом досягнення рівноваги між такими сферами діяльності, як фіскальна ефективність, соціальна справедливість і економічна доцільність. Рівень зв'язку непрямих податків із макроекономічними показниками повинен розглядатися через узгодження напрямків: забезпечення здійснення впливу на економічні процеси, вирішення соціальних питань і регулювання споживання, реалізація фіскального потенціалу податків. Система непрямого оподаткування характеризується впливовою часткою надходжень до Державного бюджету (табл.1).

Як видно із таблиці 1, першим за фіскальним значенням серед податкових надходжень у доходах Державного бюджету України є ПДВ, питома вага якого займала впродовж всього досліджуваного періоду більше 46% у податкових надходженнях.

Таблиця 1

Динаміка складу та структури непрямих податків до Державного бюджету України у 2016-2020 рр.

Показник	Роки					Склад,%				
	2016	2017	2018	2019	2020	2016	2017	2018	2019	2020
ПДВ, млрд. грн.	232,2	314,0	371,9	378,7	391,8	46,1	50,2	49,3	47,4	46,1
Акцизний податок, млрд. грн.	90,1	108,3	118,9	123,4	138,3	17,9	16,9	15,8	15,4	16,2
Мито, млрд. грн.	20,4	22,9	27,0	23,1	30,5	4,0	3,7	3,6	2,9	3,6
Всього, млрд. грн.:	342,7	445,2	517,8	525,2	560,6	68,0	70,8	68,7	65,7	65,9
Податкові надходження, млрд. грн.	503,9	627,2	753,8	799,8	851,1	100	100	100	100	100

Джерело: складено автором на основі [2]

Наступним за важливістю та розміром надходжень до Державного бюджету України є акцизний податок, справляння якого регламентується Розділом VI ПКУ і який є непрямим загальнодержавним податком на споживання окремих видів товарів (продукції), визначених ПКУ як підакцизні, які включаються до ціни таких товарів. Акцизний податок утворює значну частину доходів Зведеного бюджету України. У 2016 р. надходження з акцизного податку з вироблених в Україні підакцизних товарів (продукції) становили 55,1 млрд. грн., що на 16,3 млрд. грн., або на 42,1%, більше, ніж у 2015 р., та зумовлене як збільшенням обсягів виробництва деяких підакцизних товарів (зокрема, за даними ДССУ, за 2016 р. порівняно з попереднім роком виріс обсяг виробництва: тютюнових виробів – на 5,8% та виноробної продукції – на 6,6%), так і змінами законодавства. Збільшення надходжень зумовлено ростом з 1 січня 2016 р. специфічної ставки акцизного податку на тютюнові вироби на 40%, на нафтопродукти – на 13%, а також ростом курсу гривні до євро – на 16,8% порівняно з 2015 р. (на нафтопродукти та транспортні засоби ставка акцизного податку встановлена в євро).

Велика кількість неякісних підакцизних товарів на ринку країни та часті випадки контрабанди свідчать про низький рівень державного та податкового регулювання ринку визначеної продукції. З цього приводу механізми акцизного оподаткування вимагають більшої уваги зі сторони фахівців, завданням яких, в першу чергу, є посилення регулюючих особливостей акцизного оподаткування та обмеження через податкові механізми незаконного виробництва та тіньового обігу алкогольних, тютюнових виробів та інших товарів, що підлягають акцизуванню. В Україні акцизне оподаткування характеризується ланкою недоліків, що знижують його фіскальну ефективність і регуляторні можливості, незважаючи на достатньо довгу історію становлення його розвитку акцизного оподаткування. Вочевидь, що чим більшою є група підакцизних товарів, тим вагоміше фіскальне значення акцизного податку у формуванні дохідної частини бюджетів різних рівнів.

Наступним непрямим податком є мито – вид митного платежу, що стягується з товарів, які транспортуються через митний кордон України: вивіз, ввіз чи транзит, і який включається у ціну товарів та сплачується за рахунок кінцевого споживача. Митним Кодексом України регламентується порядок його справляння. Динаміка митних платежів протягом 2017-2020 рр. є неоднозначною та не змінювалась протягом цього періоду. Участь митних платежів є незначною і змінюється в межах 2,9-4,0% податкових надходжень Державного бюджету України.

Посилення дієвості податкового регулювання у країнах із розвинутою та трансформаційною економікою є результатом зростання рівня глобалізації економічних процесів, що, у свою чергу, потребує засто-

сування комплексу заходів державної політики в сфері непрямого оподаткування.

Тому, можна зробити висновок, що першочерговим кроком для збільшення надходжень для непрямого оподаткування в регулюванні соціально-економічних процесів є зниження рівня мінімальних податкових зобов'язань за відповідного спрощення адміністрування непрямих податків, визначення можливостей для збільшення надання податкових пільг, розвиток внутрішнього ринку через збільшення додаткової товарної пропозиції та стимулювання платоспроможного попиту в межах держави.

Література:

1. Чугунов І. Я. Непряме оподаткування в системі регулювання економіки. URL: http://soskin.info/userfiles/file/2014/1-2_2014/1/Chugunov_Zhukevych.pdf.
2. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL: <http://www.treasury.gov.ua>.
3. Митний кодекс України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.

УДК: 336.2

ФІСКАЛЬНА ЗНАЧИМІСТЬ НЕПРЯМОГО ОПОДАТКУВАННЯ У ДОХОДАХ ДЕРЖАВНОГО І МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ

Г. Ю. Кернична,

*Донецький національний університет імені Василя Стуса,
kernychna.h@donnu.edu.ua*

Л. В. Юрчишена,

*Донецький національний університет імені Василя Стуса,
l.yurchishena@donnu.edu.ua*

Формування доходів державного і місцевого бюджетів залежить від здатності контролюючих органів акумулювати податкові надходження від платників податків. Чільне місце відводиться непрямому оподаткуванню (ПДВ, акцизний податок, мито), що входить до ціни товарів (робіт, послуг), адмініструється відповідно до порядку визначеному в Податковому кодексі України [1], і становить вагому частку ВВП країни, що перерозподіляється через бюджети різних рівнів [2].

Аналіз впливу непрямих оподаткувань на доходи державного і місцевого бюджетів потребує аналізу виконання планових показників, визначення їх зміни в динаміці та розрахунку частки непрямих оподаткувань в структурі доходів бюджетів різних рівнів. Розподіл непрямих податків між бюджетами різних рівнів є досить неоднозначним, що демонструють дані наведені в табл. 1.

ПДВ є найбільш впливовим податком за фіскальною спрямованістю, так як включається в ціну товарів, робіт і послуг та створюється на всіх стадіях виробництва та обігу, проте вся сума ПДВ надходить до державного бюджету. Впродовж 2016-2020 рр. надходження ПДВ до державного бюджету зросли з 235,5 до 400,6 млрд. грн, на 70,1%, проте найвищі темпи приросту спостерігалися у 2017-2018 рр. на 33,3 і 19,3% відповідно. В період кризи Covid-19, 2019-2020 рр. темпи приросту ПДВ скоротилися до 1,1 і 5,8% відповідно, що було обумовлено тимчасовою зупинкою економіки, закриттям кордонів та введенням карантинних обмежень урядом, що вплинуло на економічну активність суб'єктів господарювання.

Таблиця 1

Розподіл непрямих податків між бюджетами різних рівнів [2; 3]

Показник	Період, млн. грн					Темп приросту відносно попереднього періоду, %			
	2016	2017	2018	2019	2020	2017	2018	2019	2020
Податок на додану вартість	235506,0	313980,6	374508,2	378690,2	400600,1	33,3	19,3	1,1	5,8
до державного бюджету, млн. грн	235506,0	313980,6	374508,2	37690,2	400600,1	33,3	19,3	1,1	5,8
до державного бюджету, %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	-	-	-	-
до місцевих бюджетів	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Акцизний податок	101750,7	121449,4	132649,8	137076,4	153850,3	19,4	9,2	3,3	12,2
до державного бюджету, млн. грн	90122,5	108293,5	118852,4	123357,9	138296,1	20,2	9,8	3,8	12,1
до державного бюджету, %	88,6	89,2	89,6	90,0	89,9	0,7	0,5	0,4	-0,1
до місцевого бюджету, млн. грн	11628,2	13156,0	13797,4	13718,5	15554,2	13,1	4,9	-0,6	13,4
до місцевого бюджету, %	11,4	10,8	10,4	10,0	10,1	-5,2	-4,0	-3,8	1,0
Ввізне мито	20001,3	23898,4	26560,4	29855,4	30203,2	19,5	11,1	12,4	1,2
до державного бюджету, млн. грн	20001,3	23898,4	26560,4	29855,4	30203,2	19,5	11,1	12,4	1,2
до державного бюджету, %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	-	-	-	-
до місцевих бюджетів, млн. грн	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Вивізне мито	369,7	643,5	516,2	230,6	257,3	74,1	-19,8	-55,3	11,6
до державного бюджету, млн. грн	369,7	643,5	516,2	230,6	257,3	74,1	-19,8	-55,3	11,6
до державного бюджету, %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	-	-	-	-
до місцевих бюджетів, млн. грн	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Обсяги надходження від акцизного податку є меншими в два рази порівняно з ПДВ, що є результатом дії регулюючої функції порівняно з фіскальною, адже він стягується з високорентабельних товарів. Загальна сума акцизного податку розподіляється до бюджетів в такій пропорції: державного бюджету – близько 90% від загальної суми та місцевого близько 10%. Структура розподілу акцизного податку за 2016-2020 рр. практично не змінилася, проте темпи приросту суттєво коливаються. Так, найвищий приріст акцизного податку до доходів державного бюджету спостерігався у 2017 р. і становив 20,2 %, місцевого бюджету – 13,1%, в 2018-2019 рр. темпи приросту доходів від акцизного податку суттєво скоротилися і становили до державного бюджету 9,8

і 3,3%, місцевого – 4,9 і -0,6% відповідно. З цього випливає, що зміна акцизного податку більш чутлива для державного бюджету, порівняно з місцевим.

Надходження від ввізного і вивізного мита підлягають 100-відсотковому зарахуванню до державного бюджету, проте фіскальна ефективність мита відносно непрямого оподаткування становить не більше 3,9% за період дослідження. Надходження від ввізного мита є більш вагомими і коливаються в межах 20-30 млрд. грн за 2016-2020 рр., проте темпи приросту мають тенденцію до зниження з 19,5 до 1,2%. Щодо обсягів вивізного мита, то надходження суттєво коливаються і становлять в 2020 р. 257,3 млн. грн, що в два рази менше 2017 р.

Частка непрямих податків в доходах Зведеного бюджету України [2] зменшується на 1-2% (рис. 1), так фіскальна ефективність ПДВ становить близько 30%, акцизного податку – 11%, мита – 3,4%.

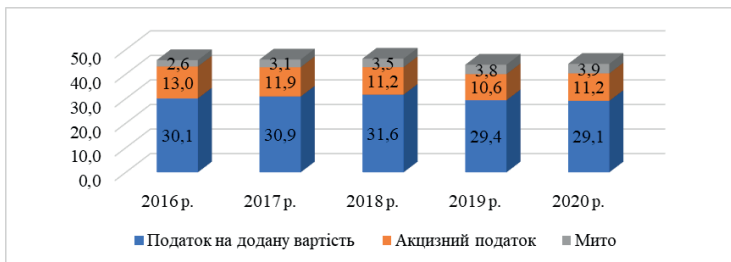


Рис. 1. Зміна частка непрямих податків в доходах Зведеного бюджету України, %

Із вище сказаного, можна зробити висновок, що в 2018-2020 рр. відбулося скорочення надходження непрямих податків до бюджетів різних рівнів, такі тенденції обумовлені, як глобальною кризою Covid-19, зміною відсоткових ставок акцизного податку, мита, скорочення споживчого попиту в країні, тимчасовими обмеженнями міжнародної діяльності тощо.

Література:

1. Податковий кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення: 01.10.2021).
2. Доходи зведеного бюджету України за 2020 р. Міністерство фінансів України. URL: <https://mof.gov.ua/uk/current-year-budget-information> (дата звернення: 01.10.2021).
3. Державний веб-портал бюджету для громадян. Офіційний вебсайт. URL: <https://openbudget.gov.ua/spending-agencies/graphic> (дата звернення: 15.09.2021).

УДК: 330.1/3.01(477)

НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ БЮДЖЕТНОГО ФІНАНСУВАННЯ СФЕРИ КУЛЬТУРИ УКРАЇНИ НА СУБНАЦІОНАЛЬНОМУ РІВНІ В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

М. В. Кічурчак,

*Львівський національний університет імені Івана Франка,
Marianna_Kichurchak@ukr.net*

Однією із складових стратегії сталого розвитку економіки України є реформа державної політики у сфері культури (СК). Впровадження комплексу заходів за цим напрямом передбачає модифікацію діючої моделі бюджетного фінансування культурної діяльності на національному і субнаціональному рівнях. З огляду на це важливо використати такий науково-методологічний підхід до оцінювання бюджетного фінансування СК на субнаціональному рівні: оцінити динаміку змін видатків місцевих бюджетів (МБ) на культуру і мистецтво (КіМ), структурувати чинники, які впливають на субнаціональне бюджетування цієї сфери, за допомогою факторного аналізу і ранжування факторів, визначення кореляційно-регресивних залежностей.

У 2003–2019 рр. бюджетне фінансування КіМ України на субнаціональному рівні демонструвало неоднозначні тенденції (табл. 1). У 2003–2013 рр. у розподілі видатків зведеного бюджету (ЗБ) на духовний і фізичний розвиток наявний тренд до посилення фіскальної децентралізації, що спричинено перенесенням з національного на субнаціональний рівень асигнувань на цю сферу, у 2014–2015 р. – слабка зворотна тенденція, у 2016–2019 рр. – відновлення курсу на фіскальну децентралізацію у СК. Позитивом є й те, що у 2003–2019 рр. хвилеподібно зростають частки видатків МБ на КіМ у структурі видатків ЗБ і МБ. В аналізований період збільшують видатки МБ на КіМ у розрахунку на одну особу. Причому підвищення відповідних обсягів видатків МБ відбувається швидше, ніж зростання ІСЦ (крім 2009 р., 2014–2015 рр.). Якщо до 2014 р. поступово нарощували частку видатків МБ на КіМ у ВВП, то у 2015–2016 рр. її знижують і фіксують на рівні 0,48% ВВП, у 2017–2019 рр. її уже підвищено. Це свідчить про те, що СК є чутливою до поточної соціально-економічної ситуації в Україні, бо й еластичність видатків МБ на КіМ головно перевищує 1,0. У роки розгортання кризових явищ в національній економіці це спричинює напруженість під час розподілу бюджетних видатків на

субнаціональному рівні на цю сферу. Динаміка індексу зміни структури видатків МБ на КіМ у 2003–2019 рр. має синусоподібний характер, що дає змогу розглядати такий тренд як свідчення неусталеності підходів до формування заходів культурної політики у розрізі регіонів.

Якщо брати до уваги можливість адаптації досвіду країн ЄС з питань бюджетного фінансування СК на субнаціональному рівні, то для України важливо забезпечити усталеність підходів до розподілу бюджетних видатків на духовний і фізичний розвиток у розрізі держава і регіони, децентралізувати управління СК і чіткіше окреслити місцеві стратегічні завдання розвитку культури [1, р. 232–233]. З огляду на практику країн ЄС і стратегію сталого розвитку для України важливо продовжувати переорієнтацію бюджетного фінансування СК на субнаціональний рівень для забезпечення позитивних зрушень у соціально-економічному розвитку регіонів нашої країни.

Таблиця 1

Динаміка видатків місцевих бюджетів на культуру і мистецтво в Україні*

Показник	2003		2005		2006		2007		2008		2009		2010		2011		2012		2013		2014		2015		2016		2017		2018		2019	
	МБ	ДБ	МБ	ДБ	МБ	ДБ	МБ	ДБ	МБ	ДБ	МБ	ДБ	МБ	ДБ	МБ	ДБ	МБ	ДБ	МБ	ДБ	МБ	ДБ	МБ	ДБ	МБ	ДБ	МБ	ДБ	МБ	ДБ		
Розподіл видатків ЗБ на духовний і фізичний розвиток,% ЗБ**	70	30	68,8	31,2	63	37	63,1	36,9	67,9	32,1	65	35	63,1	36,9	61,4	38,6	55,2	44,8	64,4	35,6	59,8	40,2	62,6	37,4	64,8	35,2	67,5	32,5	65,1	34,9	68,4	31,6
Видатки МБ на КіМ,% видатків ЗБ на КіМ	1,37	1,43	1,3	1,31	1,31	1,4	1,45	1,5	1,70	1,67	1,75	1,67	1,70	1,70	1,70	1,69	1,69	1,65	1,65	1,69	1,69	1,74	1,74	1,78	1,78	2,30	2,30	2,32	2,32	2,29	2,29	
Видатки МБ на КіМ,% видатків МБ	3,21	3,46	3,23	3,12	3,12	3,34	3,76	3,94	3,81	3,75	3,75	3,75	3,81	3,81	3,81	4,13	4,13	4,01	4,01	4,13	4,13	4,48	4,48	4,26	4,26	3,31	3,31	3,31	3,31	3,81	3,81	
Видатки МБ на КіМ,% ВВП	0,44	0,42	0,45	0,45	0,45	0,49	0,56	0,58	0,53	0,57	0,57	0,57	0,53	0,53	0,53	0,59	0,59	0,58	0,58	0,59	0,59	0,48	0,48	0,48	0,48	0,55	0,55	0,53	0,53	0,54	0,54	
Еластичність видатків МБ на КіМ за ВВП	2,94	14,6	4,42	4,25	4,25	18,37	-0,68	5,65	1,79	105,57	105,57	105,57	1,79	1,79	1,79	0,88	0,88	AE***	AE***	0,88	0,88	-0,14	-0,14	8,69	8,69	14,88	14,88	4,35	4,35	3,89	3,89	
Темпи зростання видатків МБ на КіМ,% до п.р.	131,4	139,4	132,3	133,6	142,3	110	123,2	109,3	121,1	105,7	105,7	105,7	109,3	109,3	109,3	105,8	105,8	105,7	105,7	105,8	105,8	101,4	101,4	120,9	120,9	137,7	137,7	114,8	114,8	114,3	114,3	
Перевищення темпів зростання видатків МБ на КіМ над ІСЦ,% до п.р.	26,2	25,9	20,7	17,0	20,0	-2,3	14,0	4,7	21,3	5,2	5,2	5,2	4,7	4,7	4,7	-19,1	-19,1	5,2	5,2	-19,1	-19,1	-41,9	-41,9	8,5	8,5	24,0	24,0	5,0	5,0	10,2	10,2	
Видатки МБ на КіМ **, грн/особа	22,9	39,6	52,7	70,8	101,2	111,8	138,3	151,6	183,9	194,9	218,2	222,1	269,6	387,9	448,0	515,08																
Індекс зміни структури видатків МБ на КіМ	1,08	1,05	0,93	0,97	1,07	1,12	1,05	0,97	0,99	1,07	1,12	1,05	0,97	0,99	1,07	1,12	1,05	0,97	0,99	1,07	1,12	1,05	0,97	0,99	1,07	1,12	1,05	0,97	0,99	1,07	1,12	

* – кумулятивно за місцевими бюджетами.

** ЗБ – Зведений бюджет; ДБ – державний бюджет; МБ – місцеві бюджети; КіМ – культура і мистецтво; п.р. – попередній рік.

***AE – абсолютна еластичність.

Примітка. Обчислено на підставі [2; 3].

Для проведення факторного аналізу методом головних компонент визначено низка чинників соціально-економічного характеру. Відповідно, перший фактор стосується наявного соціально-економічного середовища у розрізі регіонів, стану доходної частини МБ та фінансового забезпечення природоохоронної діяльності; другий третій і четвертий фактори – ситуативні, випадкові та непередбачувані події. Причому значення координат для змінних, які належать до першого фактора, є від’ємними. Це свідчить про наявність оберненого зв’язку між бюджетним фінансуванням СК і поточною соціально-економічною ситуацією у регіонах країни, наявними перерозподільними міжбюджетними відносинами і особливостями фінансування природоохоронних заходів, що підтверджує тенденції до сприйняття цієї сфери як другорядної для заходів регіональної політики.

Отже, з позиції сталого розвитку стан бюджетного фінансування СК України на субнаціональному рівні свідчить про невизначеність пріоритетів реформування державної політики у цій сфері. Доцільно використовувати такий науковий підхід до оцінювання тенденцій бюджетного фінансування сфери культури на субнаціональному рівні: специфікувати головні чинників, які впливають на обсяг видатків місцевих бюджетів на культуру і мистецтво за регіонами; провести факторний аналіз методом головних компонент для структурування факторів та їхнього ранжування у розрізі регіонів; побудувати багатфакторну економетричну модель для визначення особливостей впливу досліджуваних факторів на видатки місцевих бюджетів на культуру і мистецтво в регіонах України. Згідно з результатами факторного аналізу методом головних компонент і кореляційно-регресивного аналізу на видатки МБ на КіМ головно впливали ситуативні, випадкові та непередбачувані події, економічні відносини під час розподілу МТ, поточна соціально-економічна ситуація у регіонах та особливості фінансування природоохоронних заходів. Вважаємо, що поліпшення бюджетного фінансування сфери культури України на субнаціональному рівні повинне ґрунтується на чіткому окресленні підходів до розподілу бюджетних ресурсів на цю сферу, бути пов’язаним з посиленням фіскальної спроможності місцевих бюджетів, заходами, спрямованими на стимулювання ділової активності та поліпшення соціально-демографічної ситуації.

Література:

1. Kichurchak M. Evaluation of the cultural sphere budgetary financing at the subnational level in the context of sustainable development in Ukraine. *Financial and Credit Activity: Problems of Theory and Practice*. 2021. № 4 (35). P. 230–237. Doi: <https://doi.org/10.18371/fcaptive.v4i35.222063>.
2. Бюджети України 2003–2019: Статистичний збірник. К., 2004–2020.
3. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 27.09.2021 р.).

УДК: 330.1/3.01(477)

ЕКОНОМІЧНІ ІМПЕРАТИВИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АПК УКРАЇНИ

Л. В. Козак,

*Національний університет «Острозька академія»,
lyubmyla.kozak@oa.edu.ua,*

І. І. Бровді,

*Національний університет «Острозька академія»,
ivan.brovdi@oa.edu.ua*

Незважаючи на постійну лібералізацію зовнішньої торгівлі та негативний вплив низки політичних чинників опісля 2014 року, що змусили українських товаровиробників аграрної та продовольчої продукції швидко переорієнтовуватись на європейські, азіатські та інші ринки, вони в цілому успішно себе позиціонували та є конкурентними. Україна є одним із світових лідерів по виробництву та експорту продукції рослинництва. Так, у 2020 році Україна посіла перше місце в світі по виробництву та експорту соняшникової олії і макухи, третє місце по експорту ріпаку, четверте місце по експорту кукурудзи і ячменю, шосте місце по експорту пшениці і восьме місце по експорту сої. Щодо експорту продукції тваринництва то Україна є 15-тою в світі за виробництвом м'яса птиці і шостою за його експортом, а також 20-тою по виробництву яловичини і 19-тою по його експорту [1].

Проте, ситуація є неоднорідною в розрізі окремих видів сільськогосподарської продукції та продовольчих товарів. Як можна побачити, у 2020 році частка експорту по основних видах продукції рослинництва виробленої в Україні переважала 60%. Найбільш експортно-орієнтованими продуктами сільського господарства в Україні є олія соняшникова, ріпак і кукурудза. Так, протягом 2010 – 2020 років частка соняшникової олії, що йшла на експорт, коливалась в межах 95%. У 2020 році Україна експортувала 93,17% вирощеного ріпаку і 92,16% кукурудзи (табл. 1).

Ситуація в тваринництві значно відрізняється. Як можна побачити з табл. 1, найбільша частка серед продукції тваринництва, що йде на експорт належить м'ясу птиці та становить у 2020 році 30,69%. Частка свинини, яловичини та молока, що експортується Україною є незначною. Сприятлива цінова на зовнішніх ринках сільськогосподарської продук-

ції є найбільш впливовий та змінюваний елемент в системі вибору стратегічних пріоритетів розвитку аграрних підприємств [3].

Таблиця 1

**Частка експорту сільськогосподарської продукції,
виробленої в Україні, за 2010-2020 рр.,%**

Продукція	2010	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Пшениця	28,84	50,70	68,81	66,19	66,54	70,68	72,60
Ячмінь	56,40	55,86	50,89	58,61	48,95	46,47	66,08
Кукурудза	33,90	81,66	61,53	78,62	59,89	90,15	92,16
Олія соняшникова	90,35	92,73	96,56	94,44	95,64	91,73	99,72
Соя	26,75	55,94	63,96	73,51	50,24	97,94	63,92
Ріпак озимий та кольза	92,66	82,58	86,14	97,33	88,73	96,31	93,17
М'ясо великої рогатої худоби, свіже, охолоджене або заморожене	3,13	8,35	9,35	11,53	11,65	10,47	7,06
Свинина свіжа, охолоджена або заморожена	0,10	3,58	0,43	0,67	0,26	0,32	0,42
М'ясо та істівні субпродукти свійської птиці	3,40	14,10	20,58	22,90	26,13	30,01	30,69
Молоко та молочні продукти	0,65	0,92	0,86	0,94	0,93	0,94	0,85

* Розраховано на основі [2; 5].

Окрім того, визначальний вплив на цінову ситуацію внутрішнього ринку справляє рівень експортної активності вітчизняних зернотрейдерів та недостатній рівень внутрішнього попиту, особливо на фуражне зерно [4]. Дане дослідження демонструє, що на темпи та обсяги експортної експансії аграрних підприємств впливає також економічна ефективність окремих видів діяльності.

Упродовж 2010-2020 років у структурі експорту зернових України переважали три основні культури: пшениця, кукурудза і ячмінь. В той же час виробництво цих самих культур мало одну з найбільших показників рентабельності (рис. 1). За період 2010-2019 років рентабельність виробництва кукурудзи сільськогосподарськими підприємствами України була найвищою (30-50%) і лише у 2020 році опустилась до позначки 21,3%. Незважаючи на спадну тенденцію рівня рентабельності, виробництво пшениці та ячменю було в цілому прибутковим.

Як можна побачити з рисунку 2, виробництво соняшнику має найвищу рентабельність серед всіх технічних культур, чим можна пояснити збільшення посівних площ, виділених під цю культуру, і, як наслідок, збільшення обсягів торгів на означеному ринку. Подібна ситуація простежується і з соєю, і з ріпаком, де у зв'язку зі стабільно високими показниками рентабельності, підприємства виділяють все більше площі під ці культури.

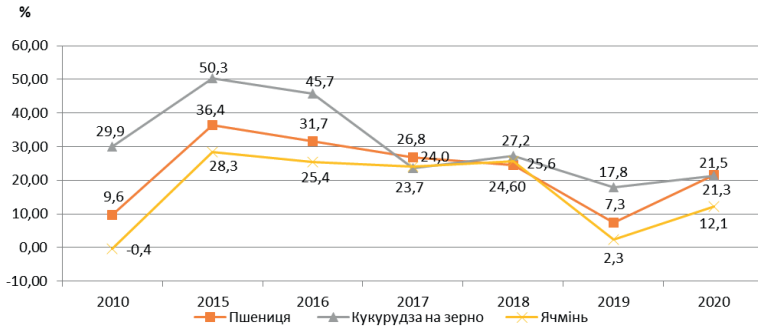


Рис. 1. Динаміка рівня рентабельності виробництва основних зернових культур сільськогосподарськими підприємствами України за 2010 – 2020 рр.,%

Примітка.* Розраховано на основі [5].

Рівень рентабельності виробництва технічних також має спадну тенденцію, проте ще у 2020 році залишається на досить високому рівні (рис. 2).

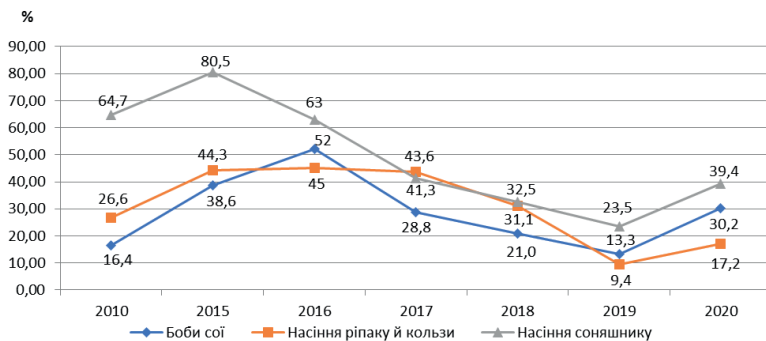


Рис. 2. Динаміка рівня рентабельності виробництва основних технічних культур сільськогосподарськими підприємствами України за 2010 – 2020 рр.,%

Примітка.* Розраховано на основі [5].

Рівень рентабельності виробництва продукції тваринництва є значно нижчим (рис. 3). Так, за 2010 -2020 роки показник рентабельності виробництва молока сільськогосподарськими підприємствами України коливався в межах 20%, також рентабельним, хоча зі значно меншими

показниками, було виробництво свинини (2,6%). Натомість, виробництво м'яса великої рогатої худоби та птиці, а також яєць було збитковим.

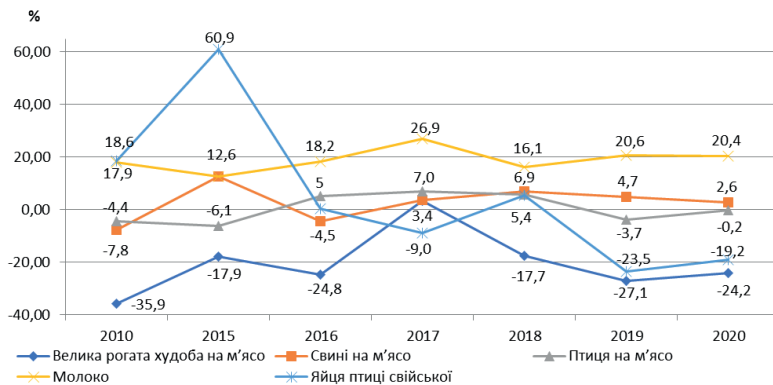


Рис. 3. Динаміка рівня рентабельності виробництва продукції тваринництва сільськогосподарськими підприємствами України за 2010 – 2020 рр.,%

Примітка.* Розраховано на основі [5].

Таким чином, проведений аналіз свідчить, що одним із основних чинників розвитку експортного потенціалу АПК України є рівень економічної ефективності аграрного виробництва. Проведений авторами динамічний аналіз рівня рентабельності окремих видів сільськогосподарської продукції показує стійкі причинно-наслідкові зв'язки із темпами експортної експансії аграрних підприємств на зовнішніх ринках.

Література:

1. Аграрне портфоліо – 2021. URL: https://ubta.com.ua/files/Agro_Portfolio_2021_UA.pdf (дата звернення: 17.10.2021).
2. Зовнішньоекономічна діяльність. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed_.htm (дата звернення: 17.10.2021).
3. Козак Л. В. Ринкові позиції вітчизняних сільськогосподарських виробників у контексті членства України в СОТ. *Економіка АПК*. 2013. № 1. С. 55–60.
4. Козак Л. В. Цінове позиціонування сільськогосподарських підприємств на внутрішньому та світовому ринках зернової продукції. *Економіка АПК*. 2013. № 4. С. 48–55.
5. Сільське, лісове та рибне господарство. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/cg.htm (дата звернення: 17.10.2021).

УДК: 336.11

ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ – ГАРАНТІЯ УСПІШНОГО ГОСПОДАРЮВАННЯ

О. Ф. Корницька,

*Рівненський науково-дослідний експертно-криміналістичний центр
МВС України, oksanaufzbo@ukr.net*

Фінанси є однією з найважливіших економічних категорій, що відображає економічні відносини в процесі створення і використання засобів. Успішна інвестиційна та операційна підприємницька діяльність можлива лише за наявності надійного фінансового фундаменту, тобто достатнього обсягу капіталу.

Фінанси суб'єктів господарювання є базою фінансових відносин. Саме від стану фінансів господарюючих суб'єктів залежить можливість задоволення потреб суспільства та фінансова стійкість в цілому.

Особливості фінансів господарюючих суб'єктів зумовлені їх функціонуванням у різних галузях економіки та різними організаційно-правовими формами господарювання. Основною ознакою фінансів господарюючих суб'єктів є те, що вони виражають сукупність економічних відносин, пов'язаних з розподілом вартості валового внутрішнього продукту.

Фінансові відносини між підприємствами і державою пов'язані з формуванням і використанням бюджетних і позабюджетних фондів. Ці відносини виникають за сплати податків і платежів у бюджетну систему та позабюджетні фонди або за умови одержання з бюджету грошових коштів у вигляді асигнувань, дотацій, субсидій тощо.

Фінансові відносини між підприємствами і кредитно-банківською системою пов'язані з організацією безготівкових розрахунків, отриманням і поверненням позик, внесенням коштів на депозитні рахунки комерційних банків, одержанням лізингових, факторингових, трастових та інших послуг.

Фінансові відносини підприємств із страховими організаціями з приводу сплати в них підприємствами страхових платежів і отримання від них відповідних страхових відшкодувань; з фондовим ринком у зв'язку з випуском цінних паперів, їх розміщенням; купівлею – продажем на фондових біржах цінних паперів з інвестиційними фондами у формі залучення довгострокових кредитів з метою розширення виробництва належать також до фінансових відносин.

Отже, основним аспектом визначення фінансових відносин суб'єктів господарювання є економічні відносини, пов'язані з рухом коштів, формуванням і використанням грошових фондів. Суб'єктами таких відносин можуть бути підприємства та організації, страхові компанії і комерційні банки, інвестиційні фонди, аудиторські організації, інші суб'єкти господарювання, які є юридичними особами.

Матеріальною основою фінансово – економічних відносин є гроші. Грошові відносини виникають між учасниками суспільного виробництва на всіх стадіях процесу відтворення, на всіх рівнях господарювання та у всіх сферах суспільної діяльності. Грошові відносини перетворюються на фінансові, коли рух грошових коштів стає відносно самостійним, а таке відбувається у процесі формування, розподілу, використання грошових доходів і фондів згідно з цільовим призначенням у формі фінансових ресурсів. Відтак, гроші створюють умови для появи фінансів як самостійної сфери грошових відносин [4].

Таким чином, фінанси суб'єктів господарювання – це система грошових відносин, які пов'язані з рухом грошових потоків, формуванням, розподілом і використанням доходів і грошових фондів з метою одержання прибутку, підвищення ефективності виробництва, забезпечення розрахунків з Державним бюджетом, фінансовими інститутами та іншими юридичними і фізичними особами [5].

У процесі відтворення фінанси суб'єктів господарювання виявляються та виражають свою сутність через розподільну і контрольну функції.

За допомогою розподільної функції здійснюються первинний розподіл і перерозподіл вартості валового внутрішнього продукту, який створюється у сфері матеріального виробництва, шляхом утворення централізованих і децентралізованих фондів грошових коштів, що використовуються на потреби держави і підприємств.

Контрольна функція фінансів підприємства виявляється у контролі за формуванням і використанням його фінансових ресурсів у процесі відтворення. Наявність контрольної функції фінансів передбачає вартісний облік витрат на виробництво і реалізацію продукції (виконання робіт, надання послуг), формування доходів і фондів грошових коштів підприємства та їх використання. Дія контрольної функції характеризується через застосування фінансових показників діяльності підприємств, їх оцінки і розробки належних заходів щодо підвищення ефективності розподільних відносин [2, с. 13-15].

Для визначення економічної доцільності здійснення тієї чи іншої господарської операції необхідне проведення економічного аналізу фінансового стану підприємства в цілому.

Основним звітним документом щодо визначення доходів, витрат і фінансові результати підприємства є Звіт про фінансовий результат (форма № 2). У звіті про фінансові результати відображають суму нарахованих доходів, витрат та прибутку протягом звітного періоду, але

немає інформації про джерела надходження та видатку грошових коштів. Проте інвесторів, кредиторів, власників може цікавити інформація про причини зміни наявності грошей, джерела їх надходження та канали витрачання. Таку інформацію відображають у звіті про рух грошових коштів (форма № 3), який подають у складі річної фінансової звітності. Звіт складають на основі балансу, звіту про фінансові результати, а також даних бухгалтерського обліку.

У звіті про рух грошових коштів наводять дані про рух грошових коштів протягом звітного періоду в результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Це дає змогу користувачам звітності оцінювати вплив діяльності на фінансовий стан підприємства та суму його грошових коштів [1].

Таким чином, фінансова звітність стає об'єктом дослідження як після виявлення контролюючими органами порушень, різних протиправних дій у економічній діяльності, тенденцій, що призвели або могли призвести до негативних фінансових результатів, так при розслідуванні економічних злочинів та розгляді господарських спорів між суб'єктами господарювання. Крім того фінансова звітність, поряд з первинними обліковими документами, є об'єктом експертного дослідження, якщо судом чи слідством перед експертами ставиться завдання щодо законності одержання та використання бюджетних і кредитних грошових коштів.

Судово-економічна експертиза фінансової звітності є процесуальною формою дослідження даних про фінансове становище, фінансові результати діяльності та рух грошових коштів господарюючого суб'єкта за звітний період [3, ст. 29-31].

Отже, аналіз фінансового стану дозволяє зробити висновок щодо забезпеченості підприємства фінансовими ресурсами, доцільності і ефективності їх інвестування та використання, допомагає оцінити рівень платоспроможності та рентабельності суб'єкта, з'ясувати ефективність ділових стосунків з контрагентами.

Література:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні із змінами та доповненнями: Закон України від 16.07.1999, № 996-XIV <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

2. Юрій С. І., Кізіма Т. О., Злепко Н. П., Тріпак М. М. Фінанси: Підручник. Тернопіль: 2002. 357 с.

3. Кушакова Н. О., Саніна Т. О., Чередниченко А. П. Судово-економічна експертиза: Посібник. ДНДІСЕ МЮ України: 2006. 207 с.

4. Навчальний матеріал онлайн (pidru4niki.website): https://pidru4niki.com/1522012264468/finansii/finansii_subyektiv_gospodaryuvannya,2010-2021.

5. Електронний ресурс: http://bookwu.net/book_finansi_978/20_rozdl-4.-fnansi-subyektiv-gospodaryuvannya.

УДК: 336.225

ОСОБЛИВОСТІ ТА АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Т. С. Корнійчук,

*Національний університет «Острозька академія»
tetiana.korniichuk@oa.edu.ua*

Актуальність проблеми полягає в тому, що на сьогодні в системі оподаткування існує безліч проблем, які і не оминають оподаткування суб'єктів малого підприємництва. Розвиток малого підприємництва в Україні є одним з найважливіших завдань уряду, тому що саме ефективна діяльність малих підприємств сприяє оздоровленню економіки в цілому. Значною мірою динаміка зростання кількості малих підприємств підпорядкована податковій системі в країні, яка мала б не тільки підтримувати а і стимулювати їх діяльність, а не навпаки стримувати їх.

Проблематику впровадження систем оподаткування, обліку та звітності для суб'єктів малого бізнесу, вирішення проблем, які виникають під час цього досліджували такі українські вчені, як М. О. Ананська, О. В. Василик, О. І. Волот, С. Г. Дрига, О. О. Костенко, В. Л. Корінев, І. С. Луценко, Р. М. Лещенко, Л. О. Мармуль, М. О. Митрофанова, С. В. Михайленко, М. В. Рета, М. О. Слатвінська, О. О. Сторожко, В. П. Хомутенко та ін. Зазначені науковці зробили значний внесок у вирішення питань, пов'язаних із побудовою системи оподаткування для суб'єктів малого підприємництва, проте ця тема залишається завжди актуальною.

Відповідно до ч. 3 ст. 55 ГКУ до суб'єктів малого підприємництва належить:

– фізичні особи підприємці (ФОП), річний дохід яких за звітний період (календарний рік) від будь-якої діяльності не перевищує 10 млн. євро (2 млн. євро – суб'єкти мікропідприємництва) за середньорічним курсом Національного банку України (НБУ) та середньорічна кількість працівників не перевищує 50 осіб (10 осіб – суб'єкти мікропідприємництва);

– юридичні особи, річний дохід яких за звітний період (календарний рік) від будь-якої діяльності не перевищує 10 млн. євро (2 млн. євро – суб'єкти мікропідприємництва) за середньорічним курсом Національ-

ного банку України (НБУ) та середньорічна кількість працівників не перевищує 50 осіб (10 осіб – суб'єкти мікропідприємництва).

Відповідно до ч. 2 ст. 2 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» малими вважаються підприємства, які відповідають щонайменше двом з трьох критеріїв:

- балансова вартість активів до 4 млн. євро (350 тис. євро – мікропідприємства) за середньорічним курсом НБУ;
- річний чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) до 8 млн. євро (700 тис. євро – мікропідприємства) за середньорічним курсом НБУ;
- середньорічна кількість працівників до 50 осіб (10 осіб – мікропідприємства).

Проаналізувавши сучасну податкову політику України з точки зору особливостей оподаткування малого бізнесу, слід зазначити, що законодавство України передбачає можливість для малого бізнесу обирати дві системи оподаткування, обліку та звітності: загальну і спрощену. Загальна система оподаткування передбачає сплату малими підприємствами всіх видів податків і зборів відповідно до обраного ними виду діяльності. Основним податком, який сплачують суб'єкти господарювання у загальній системі оподаткування, бухгалтерського обліку та звітності, є податок на прибуток.

Головною перевагою сучасного методу оподаткування прибутку (доходу) малого бізнесу є можливість використання спрощеної системи оподаткування, в більшості випадків значно зменшує податкове навантаження і, як наслідок, позитивно впливає на конкурентоспроможність суб'єктів малого бізнесу. Вирішуючи питання щодо вибору системи оподаткування, необхідно враховувати всі плюси і мінуси, а також максимально можливо враховувати специфіку роботи, характеристику та цілі суб'єкта господарювання в майбутньому.

Таким чином, незалежно від ставок податку на прибуток та єдиного податку, за яких доцільно перейти від загальної системи оподаткування до спрощеної, потрібно врахувати наступні умови. По-перше, якщо чистий прибуток від економічної діяльності на загальній системі менший ніж прибуток на спрощеній. По-друге, якщо фактична рентабельність продажів підприємства перевищує розрахований граничний рівень рентабельності. Таким чином, чим нижчий рівень рентабельності (рентабельності), тим менш вигідним буде перехід малого підприємства на спрощену систему оподаткування, обліку та звітності. Тобто, перехід на спрощену систему оподаткування може бути економічно вигідним лише для високорентабельних малих підприємств.

Обмеження щодо застосування спрощеної системи поширюються на підприємства, які здійснюють господарську діяльність, пов'язану з виробництвом, продажем, експортом і імпортом підкацизних товарів,

товарів, робіт і послуг, для виробництва або продажу яких потрібна ліцензія, підприємства з податковою заборгованістю незалежно від суми їх виручки за попередній рік. Крім того, на сьогоднішній день існує вичерпний перелік тих видів діяльності, для яких діє заборона на перехід на спрощену систему оподаткування. Таким чином, першим етапом для підприємств з річним оборотом, що відповідають критеріям переходу на спрощену систему оподаткування 1-4 груп, є необхідність перевірки КДЕС, яку вони використовують в списку дозволених для вибору зазначеної системи оподаткування. Це правова сторона вибору спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності.

При виборі спрощеної системи оподаткування, обліку суб'єкти малого підприємництва отримують заміну сплати окремих податків і зборів на сплату єдиного податку з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності. Ставки єдиного податку (у 2021 році):

- для платників першої групи встановлюються у відсотках (фіксовані ставки) до розміру прожиткового мінімуму, встановленого законом на 1 січня податкового (звітного) року (2379 грн.),

- для платників другої групи встановлюються у відсотках (фіксовані ставки) до розміру МЗП, встановленої законом на 1 січня податкового (звітного) року (6000 грн.),

- та третьої групи – у відсотках до доходу (відсоткові ставки 3% та 5%).

Фіксовані ставки єдиного податку встановлюються сільськими, селищними та міськими радами для фізичних осіб – підприємців, які здійснюють господарську діяльність, залежно від виду господарської діяльності, з розрахунку на календарний місяць:

- для першої групи платників єдиного податку – у межах до 10 відсотків розміру прожиткового мінімуму тобто до 238 грн;

- для другої групи платників єдиного податку – у межах до 20 відсотків розміру мінімальної заробітної плати, тобто до 1200 грн

- третьої групи встановлюється у розмірі 3% доходу у разі сплати податку на додану вартість згідно з ПКУ або 5% доходу – у разі включення податку на додану вартість до складу єдиного податку.

Згідно з чинним податковим законодавством України, єдиний податок є найкращим способом стягнення податків з малого бізнесу, оскільки загальна система оподаткування надто складна та обтяжлива. Економічні показники розвитку малих підприємств в Україні свідчать про те, що вони не можуть ефективно виконувати свою фіскальну функцію. Створення широкої мережі малих підприємств у всіх галузях економіки сприятиме демонополізації та розвитку конкуренції.

Таким чином, для ефективного розвитку малого бізнесу в Україні необхідно, щоб держава стимулювала розвиток цього сектору за допомогою більш м'якого регулювання його діяльності, запровадження

відповідних фінансових стимулів та гнучких механізмів регулювання ринку праці.

Серед заходів державного стимулювання мають бути:

- запровадження пільгових ставок податку на прибуток підприємств для малих та мікропідприємств;
- зменшення ставки податку на прибуток з точки зору реінвестованого прибутку;
- внесення змін до визначення платників єдиного податку третьої групи (з урахуванням критеріїв малих та мікропідприємств) скасування ВЗ;
- запровадження неоподаткованого мінімуму доходів громадян для оподаткування податком на доходи фізичних осіб (у розмірі прожиткового мінімуму) та зменшеної ставки цього податку (з точки зору доходу, не перевищує мінімальну заробітну плату);
- запровадження диференційованих ставок ПДВ залежно від виду товарів та послуг.

Література:

1. Господарський кодекс України. Закон України № 436-IV від 16.01.2003 р. Дата оновлення: 16.10.2021 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата 66 ISSN 2413-9998 Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. Том 21. Вип. 4 (47) Market economy: modern management theory and practice. Vol. 21. Issue 4 (47) ISSN 2413-9998 звернення: 09.10.2021).

2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України № 996-XIV від 16.07.1999 р. Дата оновлення: 14.11.2020 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 09.10.2021).

3. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні: Закон України № 4618-VI від 22.05.2012 р. Дата оновлення: 10.12.2020 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4618-17> (дата звернення: 15.01.2021/

4. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо запровадження податку на виведений капітал на заміну податку на прибуток підприємств: Проект Закону України № 3665 від 16.06.2020 р. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=69156 (дата звернення: 10.10.2021).

УДК: 336.64

ПРОБЛЕМА ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ КРИПТОВАЛЮТ В УКРАЇНІ

О. М. Корчик,

*Національний університет «Острозька академія»,
oleksii.korchyk@oa.edu.ua*

Початок XXI століття ознаменовано стрімким розвитком інформаційних технологій, що неминуче призвело до появи нових грошових інститутів. Одним з таких інститутів є ринок криптовалют. В останні кілька років використання криптовалют набирає популярність у всьому світі і ця глобальна тенденція безумовно вплинула на Україну.

Незважаючи на те, що Національний банк України визначив криптовалюту, зокрема біткойни, як «грошовий сурогат», люди все більше цікавляться нею.

Так, в середині 2016 року один з найбільших банків України надав можливість купувати і продавати найпоширенішу криптовалюту – біткойни. Більш того, майже через рік в Україні вперше в світі було підписано угоду про купівлю-продаж нерухомості за криптовалюту (Ethereum). З США власник квартири в Києві продав свою нерухомість через свого представника. Цей факт підтверджує безперечну популярність криптовалют в державі. Однак в Україні є багато проблемних питань у цій сфері, зокрема, це стосується правового регулювання використання криптовалют.

В Україні ставлення до будь-якої криптовалюти неоднозначне, в той час як юристи та економісти по-різному оцінюють її існування і активне використання. Зокрема, перші бачать в ньому тільки недоліки, а другі відзначають в основному позитивні моменти.

Тому вчені виступають за криптовалюту як альтернативне вираження звичайної валюти з низкою переваг:

1) транзакції з криптовалютою повністю анонімні і конфіденційні. Вся інформація про транзакції зашифрована набором символів, персональні дані не прив'язані до криптовалютному гаманцю;

2) кожна одиниця криптовалюти має унікальний код і захищена від підробки;

3) криптовалюта децентралізована, без центру управління, тому засновник цифрових грошей або будь-яка фінансова установа не може

вплинути на її існування. Користувачі електронних гаманців регулюють обмін валюти і транзакції;

4) кожна одиниця криптовалюти не прив'язана ні до одного з банків, що значно знижує комісію за транзакції. Комісія зазвичай становить вартість енергетичних ресурсів, витрачених на транзакцію;

5) відсутність прив'язки до банків сприяє значному скороченню тимчасових витрат на транзакції з криптовалютою. Зазвичай підтвердження криптовалютних транзакцій приходиться через кілька секунд;

6) операції здійснюються прямо між різними власниками електронних гаманців, що сприяє прискоренню транзакцій і зниженню комісії;

7) емісія більшості типів криптовалют має максимальний поріг, обумовлений кінцевим числом всіх можливих комбінацій символів, які утворюють кожен нову одиницю криптовалюти.

Це сприяє зменшенню необґрунтованої грошової маси в обігу та зниженню інфляції. Вищезгадана думка обґрунтована і, безсумнівно, заслуговує на увагу. Однак, незважаючи на уявні переваги, юристи скептично ставляться до криптовалюта. Крім того, не тільки юристи негативно ставляться до криптовалюта.

Таким чином, в листі НБУ № 29-208/72889 від 08 грудня 2014 року випуск віртуальної «валюти біткойнів» передбачений як такий, що не має внутрішньої цінності та не є обов'язком будь-якої фізичної особи або установи.

Тому, на думку НБУ, біткойни – це грошовий сурогат, який не має внутрішньої цінності. Національний банк підкреслює, що купівля і продаж біткойнів за долари США або іншу іноземну валюту мають ознаки функціонування так званих «фінансових пірамід» і можуть вказувати на потенційну причетність до сумнівних операцій відповідно до законодавства про протидію легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом і фінансуванню тероризму.

Крім того, у вищезазначеному листі НБУ попереджає громадян та юридичних осіб про обмін віртуальних валют на товари або готівкові гроші, оскільки це тягне за собою ризик повної втрати коштів при таких операціях, а також ризик залучення таких осіб у діяльність, пов'язану з легалізацією (відмиванням) доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансуванням тероризму.

З метою захисту прав споживачів, безпеки переказу грошових коштів Національний банк України рекомендує громадянам користуватися послугами тільки тих платіжних систем, транзакційних систем, які включені Національним банком України до Реєстру платіжних систем, транзакційних систем, учасників цих систем і постачальників платіжних послуг.

Отже, підводячи підсумок вищесказаному, можна констатувати наступне:

– з економічної точки зору криптовалюта являє собою цікаве явище, яке має ряд позитивних рис і переваг перед іншими валютами, наприклад: на неї ніяк не впливає інфляція; використовуючи її, кожна людина може отримувати прибуток (очевидно, усвідомлюючи певні ризики);

– по-друге, її використання тягне за собою певні ризики для власників криптовалюта. Таким чином, одним з основних ризиків є практично повна відсутність правового захисту прав громадян у разі вчинення проти них правопорушень у цій сфері.;

– по-третє, використання криптовалют може спричинити за собою низку негативних наслідків для держави, зокрема:

1) враховуючи особливість використання криптовалют (наприклад, анонімність тощо), можливе «відмивання» грошей, одержаних злочинним шляхом;

2) людина може виводити гроші з України, уникаючи сплати податків та інших обов'язкових платежів;

3) сплата прибуткового податку, який фізичні особи отримують від криптовалютних транзакцій, нерозвинена;

Література:

1. Пашко Д. В., Омельчук Л. В. Потреба визначення статусу криптовалют в Україні: економічні та кримінальні процесуальні аспекти. *Міжнародний юридичний вісник*. 2018. № 1. С. 173–179.

2. Скрипник В. Місце криптовалюти в системі об'єктів цивільних прав. *Цивільне право і процес*. 2018. № 8. С. 38–43.

3. Про Національний Банк України: Закон України від 20.05.1999 № 679-XIV. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/679-14> (Дата звернення: 21.07.2021).

4. Дорохіна Ю. А. Електронні гроші та криптовалюти як предмет злочинів проти власності. *Вісник кримінологічної асоціації України*. 2016. № 3. С. 46–55.

5. Landauro I. France to approve first crypto-issuers as new rules loom. Reuters, 2019. URL: <https://in.reuters.com/article/us-crypto-currencies-regulation-france/france-to-approve-first-crypto-issuers-as-new-rules-loom-idINKCN1UB18P?il=0> (Дата звернення: 21.07.2021).

УДК: 658:339.138

ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ МАРКЕТИНГУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

О. І. Кузьмак,

*Луцький національний технічний університет,
kuzmakoleg2312@gmail.com*

Фінансова сфера, яка охоплює широкий спектр підприємств, що займаються кредитуванням, інвестуванням, страхуванням, управлінням грошима тощо, завжди була ключовим чинником розвитку національної економіки. В сучасних умовах інтеграції України у європейський простір виклики маркетингових фінансових послуг дуже унікальні для галузі. Суворі правила, складні питання, брак довіри споживачів та технології, що постійно розвиваються. У минулому різні фінансові установи пропонували однакові послуги по суті одним і тим же клієнтам, і у них було мало причин турбуватися про конкуренцію. Сьогодні все більше стає зрозумілим, що традиційна орієнтація на продукт більше не є ідеальною формулою, ключові зацікавлені сторони галузі починають усвідомлювати, що світогляд та усвідомленість клієнтів на стільки ж важливі, як і пропозиції закладу. Особливо це відчутно та важливо в епоху розвитку цифрових технологій, коли споживачі стають все більш недовірливими до здатності фінансової індустрії зберігати персональні дані клієнтів та рахунки в безпеці.

До прикладу, дослідження проведені у Великобританії, вказують на те, що до 2023 року понад 70% сучасного покоління буде керувати своїм фінансовим життям виключно з допомогою цифрових каналів [1].

Відповідно, прогресивні зміни на ринку фінансових послуг вказують на необхідність установам фінансового сектору відходити від маркетингового підходу орієнтованого на продукт, та переходити до маркетингової стратегії орієнтованої на клієнта. Маркетинг фінансових установ, орієнтований на клієнтів, – це ключ до того, щоб максимально використати зусилля для розвитку бізнесу. Результатом даного підходу фінансові установи зможуть отримати значну конкурентну перевагу, а саме довіру клієнтів.

В сучасних умовах, довіра є одним з найбільших викликів маркетингових фінансових послуг. Усі клієнти хочуть вести бізнес з установами,

які на їх думку є надійними. На жаль, як свідчить сучасна практика, компанії у фінансовій галузі переважною більшістю суспільства не сприймаються як надійні. Це спричинено фінансовими кризами, правопорушеннями фінансових установ, висвітленням у засобах масової інформації історій про порушення даних.

Для того, щоб покращити цю тривожну статистику, фінансові установи повинні навчитися продавати свої послуги, на принципах та прикладах соціального підтвердження та просувати цінності, які передбачають безпосереднє спілкування зі своїми клієнтами. Сучасне суспільство, а особливо молодше покоління хоче бачити, як компанії втілюють обіцяне, і особливо вони хочуть, щоб компанії прислухалися до їх відгуків та впроваджували у практику запропоноване. Тобто, можна стверджувати, що фінансові послуги досягнуть успіху якщо будуть орієнтовані на якісний досвід клієнтів, налагодження міцніших стосунків та використання даних для надання індивідуальних вражень, яких споживачі прагнуть.

Ще одним ключовим інструментом формування довіри до компанії з надання фінансових послуг є залучення наявної клієнтської бази. Створення відгуків та рефератів від поточних клієнтів дозволяє донести цю інформацію до потенційних клієнтів у яких компанія намагається заслужити довіру. Чим ширше розповсюджується ця інформація, тим краще. Дуже важливо мати огляди в соціальних мережах, на сайтах для огляду та на веб-сайті компанії. Вони можуть бути затребувані клієнтами у рамках інформаційної діяльності.

Важливим елементом для розвитку маркетингу на ринку фінансових послуг виступають соціальні мережі, оскільки платформами соціальних медіа користується кожна третя особа у світі та більше двох третин усіх користувачів Інтернету [2].

Розумне та послідовне використання однієї чи кількох платформ соціальних медіа є цінною стратегією фінансового маркетингу, ігнорувати яку не варто. Сучасне суспільство використовує платформи соціальних мереж, щоб спілкуватися з брэндами, стежити за поточними подіями та новинами. Підтримка постійної присутності на одному або кількох сайтах із стратегією забезпечення цінності для послідовників допоможе сформувати довіру до брэнду, створити маркетингові можливості та розширити базу клієнтів.

Проте, варто пам'ятати, що хороша маркетингова стратегія соціальних медіа вимагає розумного використання розповіді, вмісту та творчого гумору, а також послідовності та готовності пропонувати цінність для клієнта, а не для фінансової установи. Це варте зусиль з точки зору формування довіри, обізнаності та стосунків із споживачами у їхньому просторі. Це шанс представити себе новим клієнтам і поспілкуватися з наявними.

Вагомим елементом для залучення клієнтів є вмiле вiдображення вiмiсту iнформацiї про бренд та його послуги. Продуманий контент є основною сутнiстю усiх успiшних маркетингових кампанiй, а для маркетингу фiнансiв в цифровому просторi, це особливо важливо.

Як зазначає Джо Коррiєро, керiвник вiддiлу цифрового маркетингу компанiї Merrill Lynch: «Отримання правильного повiдомлення клiєнтами, потрiбного фрагменту, вiмiсту i саме в той час, коли вони про це думають, є надзвичайно важливим» [3]. Тобто, контент-маркетинг є одним з найпотужнiших способiв, за допомогою якого фiнансовi компанiї можуть залучити ключову аудиторiю. Його можна надсилати рiзними каналами, включаючи блоги, сайти соцiальних медiа та програми фiнансових послуг, i вiн може набувати рiзних форм, таких як iнтерв'ю, статтi з поясненнями та iн.. При цьому, надзвичайно важлива якiсть контенту, вiмiст якого має бути вiдносним до цiльової аудиторiї.

На сучасному етапi розвитку та використання цифрових технологiй на ринку фiнансових послуг важлива роль належить прогностичнiй аналiтицi та машинному навчанню. Машинне навчання та штучний iнтелект, зокрема, вже широко використовуються для безпеки, автоматизованих процесiв та алгоритмiчної торгiвлi, але машинне навчання рiдше використовується у маркетингу. Однак, використовуючи прогностичну аналiтику та машинне навчання, маркетингологи можуть розумно передавати потрiбнi повiдомлення клiєнтам у потрiбний час.

Маркетингологи повиннi шукати передовi аналiтичнi платформи, якi можуть точно передбачити, якi повiдомлення будуть найбільш успiшними. Наприклад, iнструменти, якi використовують iнтелектуальнi рамки навчання, такi як байєсiвське навчання та забування, дозволяють маркетингологам приймати бiльш обгрунтованi на основi даних данi про змiни на ринку. Цi iнструменти можуть допомогти усунути марнi витрати на рекламу та визначити, на якi можливостi варто скористатися [4].

Отже, в сучасних умовах розвитку суспiльства, а зокрема широкого використання цифрових технологiй, сфера фiнансових послуг повинна як найбільше бути орієнтованою на клiєнта. Крім того, щоб йти в ногу зi змiнами в галузi, необхідно застосовувати сучаснi маркетинговi технологiї для пiдтримки своїх нещодавно створених маркетингових iнiцiатив.

За допомогою цих iнструментiв фiнансовi установи можуть покращити усвiдомленiсть своїх клiєнтiв стосовно послуг, а зокрема i бренду та завоювати їхню довiру шляхом досконалого повiдомлення. Це дозволяє конкретнiй органiзацiї вiдрiзнятись вiд широкого кола фiнансових установ створюючи конкурентну перевагу, яка призведе до позитивних результатiв в довгостроковiй перспективi. Змiнивши свою маркетингову тактику, щоб вона бiльше вiдповiдала очiкуванням i вимогам споживачiв, а також застосувавши оптимiзований стратегiчний пiдхiд, дозволить розвивати свiй бренд на мiсцевому та глобальному рiвнях.

Література:

1. Codrin Arsene 9 Effective Financial Services Marketing Techniques. URL: <<https://www.digitalauthority.me/resources/financial-services-marketing-2019/>> (2021, жовтень, 14).
2. Financial Services Marketing: Best Digital Practices Guide 2021. URL: <<https://comboapp.com/financial-services-marketing-agency/financial-services-marketing/>> (2021, жовтень, 15).
3. How Merrill Lynch Uses Content Mapping to Reach Affluent Americans. URL: <<https://contentmarketinginstitute.com/2014/10/merril-lynch-uses-content-mapping/>> (2021, жовтень, 16).
4. 6 Top Financial Services Marketing Trends in 2021. URL: <<https://www.marketingevolution.com/knowledge-center/-executing-on-the-top-marketing-trends-in-financial-services/>> (2021, жовтень, 15).

УДК: 657.338

ТРАНСФЕРТНЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ ЯК ВАЖЛИВИЙ ІНСТРУМЕНТ ОПТИМІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ВИГОДИ ВІД ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧИХ РЕСУРСІВ

С. О. Левицька,

*Національний університет водного господарства
та природокористування, м. Рівне, s.o. levytska@nuwm.edu.ua*

Формат інформаційної підтримки менеджменту – це обліково-аналітична інформація за результатами проведення господарських операцій, корисність якої залежить від об'єктивності професійних суджень щодо вибору альтернативних методів обліку, оцінки вартості активів підприємства протягом періоду їх балансового утримання. Об'єктивна оцінка активу на основі обґрунтування економічної вигоди (ЕВ) є не тільки невід'ємною умовою визначення собівартості оприбуткування активу, але й показником фінансового впливу його на господарську діяльність у цілому. Це, в свою чергу, обумовлює важливість урахування всіх факторів впливу на виробничі ресурси в процесах збереження та їх використання.

За вітчизняним законодавством підприємництво – безпосередня самостійна, систематична, на власний ризик діяльність, яка здійснюється фізичними та юридичними особами, зареєстрованими як суб'єкти підприємницької діяльності [1]. В міжнародній практиці цікавою є думка щодо погляду на підприємництво, як механізм пристосування до змін: в оцінці бізнесу має відобразитись не лише економічна, а й соціальна його діяльність, обмежена часом та місцем [2].

Розвиток ринкової системи, яка сьогодні перебуває під впливом змін зовнішнього конкурентного середовища, переживає постійне підвищення рівня комерційних ризиків, подолання економічних наслідків боротьби з пандемією COVID-19 тощо, зумовлює необхідність пошуку нових підходів до оцінки ефективності бізнесу, зокрема – шляхом формування ціни за методами трансфертного ціноутворення.

Трансферне ціноутворення є однією з найактуальніших проблем сучасних підприємств, оскільки питання законного та/або незаконного зменшення бази оподаткування за схемою трансфертного ціноутворення породжує ряд постійних змін чинного законодавства щодо цієї проблеми, розвиваючи вагомість репутації соціально відповідальних відносин.

В контексті дотримання принципів соціально відповідального бізнесу, в першу чергу, необхідно розрізнити значення та суть таких понять як «трансферна ціна» та «трансферне ціноутворення». Історично в економічній літературі «трансфертна ціна» – це «ціна, що використовується при обміні товарами транснаціональними корпораціями, спільними підприємствами, їх підрозділами...» [3]. За публікаціями ООН термін «трансферного ціноутворення» розглядається з позицій практичного керівництва процесами трансфертного ціноутворення з метою оптимізації розрахункових операцій [4, с. 55]. Методика поступового формування ціни сприяє об'єктивному перегляду вартості готового продукту (економічної вигоди) від його використання/продажу в рамках певних технологічних циклів.

Основним завданням реалізації трансфертного ціноутворення на підприємствах є не лише питання зменшення податкового навантаження, а, в першу чергу, питання раціоналізації платіжно-розрахункової дисципліни, акумуляції обігових коштів для реалізації поступального збалансованого розвитку бізнесу; залучення фахівців високої кваліфікації; диверсифікації ризиків (в тому числі валютних); упровадження новітніх технологій; покращення інвестиційної привабливості як самої компанії, так і регіону її операційної діяльності; матеріальне заохочення співробітників, виходячи з результатів господарювання структурних одиниць та юридичної особи в цілому; розподіл витрат за місцями їх виникнення та ін.

Згідно чинного законодавства України основним принципом податкового контролю за механізмами трансферного ціноутворення є принцип «витягнутої руки» (табл.1). Він являє собою міжнародний стандарт, погоджений державами-членами ОЕСР та іншими країнами (понад 70 країн світу), які не входять до складу цієї організації, рекомендований для встановлення трансфертних цін для потреб оподаткування [5].

Сучасне українське законодавство постійно контролює ситуацію з практикою застосування трансфертних цін, підтримуючи політику соціальної відповідальності суб'єктів в питаннях дотримання належного рівня рентабельності таких операцій. Проте, не зважаючи на уже достатній досвід роботи підприємств за системою трансферного ціноутворення, виникають непередбачені раніше, або недопрацьовані питання практичного застосування трансферного ціноутворення. Негативну роль відіграють постійні зміни у законодавчому регулюванні даного питання.

Таблиця 1

**Принцип «втягнутої руки» у міжнародному
та вітчизняному законодавстві**

Ст.9 Модельної конвенції ОЕСР	Пп.39.1 ст.39 ПКУ
<p>Якщо між двома асоційованими (взаємозалежними) підприємствами у комерційних або фінансових взаємовідносинах створюються або встановлюються умови, відмінні від тих, які мали б місце між двома незалежними підприємствами, тоді будь-який прибуток, який за відсутності таких умов міг би бути нарахований одному з них, але з причин наявності цих умов не був йому нарахований, може бути включений до прибутку цього підприємства і відповідно оподаткований.</p>	<p>Обсяг оподаткованого прибутку, отриманого платником податку, який бере участь в одній чи більше контрольованій операції, вважається таким, що відповідає принципу «втягнутої руки», якщо умови зазначених операцій не відрізняються від умов, що застосовуються між непов'язаними особами у співставних неконтрольованих операціях. Якщо умови в одній чи більше контрольованій операції не відповідають принципу «втягнутої руки», прибуток, який був би нарахований платнику податків в умовах контрольованої операції, що відповідає зазначеному принципу, включається до оподаткованого прибутку платника податку.</p>

Джерело: сформовано на основі [6; 7]

Так, на початку 2021-го року було прийнято низку змін до Податкового Кодексу України (ПКУ) що, в свою чергу, вплинуло на сферу трансфертного ціноутворення. Найбільш суттєвими серед них стали:

1) відповідно до Закону №466 [8] змінено формулювання об'єкта аналізу для пріоритетного використання Методу порівняльної неконтрольованої ціни (розширено підпункт 39.4.6 статті 39 Податкового кодексу України, згідно з яким документація з трансфертного ціноутворення повинна додатково містити певні дані);

2) підпунктом 39.4.7 статті 39 ПКУ зазначено перелік підприємств, зобов'язаних подавати глобальну документацію з питань трансфертного ціноутворення [7].

На жаль, сьогодні в Україні нормативна база з питань трансферної ціни та трансферного ціноутворення не є досконалою. Залишаються відкритими дискусії щодо управління та контролю за контрольованими зовнішньоекономічними операціями, оскільки окремого програмного продукту, який би відфільтровував ризикові операції з метою їх перевірки, немає. Необхідним кроком залишається запровадження нових правил ведення документації та визначення трансфертних цін.

Це потребує часу для підготовки кваліфікованих кадрів, уніфікованої методики розрахунку рентабельності, моніторингу трансфертних цін, програмного забезпечення для оптимізації роботи, зміни адміністративних процесів підприємства та документообігу та ін.

Висновок. В ринкових умовах трансферне ціноутворення виступає в ролі інструменту фінансового менеджменту для сучасних підприємств, надає їм можливості щодо оптимізації податкового навантаження зі сплати податку на прибуток. Трансферне ціноутворення дозволяє вирішувати питання раціоналізації платіжно-розрахункової системи та акумуляції обігових коштів на поступальний збалансований розвиток бізнесу, в цьому його основна функція в системі управління господарською діяльністю. Державі необхідно контролювати трансфертне ціноутворення, не заважаючи при цьому повноцінній діяльності суб'єкта господарювання. Відтак, важливим кроком державному рівні залишається формування системних управлінських рішень у сфері податкового адміністрування, а також чіткої деталізації процедур та методики контролю за трансфертним ціноутворенням.

Література:

1. Закон України «Про підприємництво. Документ 698-ХІІ, чинний, поточна редакція. Редакція від 29.01.2020, підстава - 143-ІХ. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/698-12#Text>, ст.1. (дата звернення 12.10.2021р.).

2. Alistair RAnderson. Conceptualising Entrepreneurship as Economic “Explanation” and the Consequent Loss of “Understanding”. *International Journal of Business and Globalisation*, 14 (2).145–157. DOI: 10.1504/IJBG.2015.06743. (дата звернення 06.10.2021р.).

3. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. М.: ИНФРА-М., 2002. – С.278- 300.

4. Коблянська О. І., Портнова О. Є., Коблянська Г. Ю. Трансфертне ціноутворення в системі оподаткування. Електронне наукове фахове видання з економічних наук «Modern Economics», №19 (2020), С.52-57. URL: <http://dspace.mnau.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/6850/1/koblianska.pdf> (дата звернення 08.10.2021р.).

5. Десятнюк О. М., Черевко О. В. Теоретико-методологічні засади формування трансфертного ціноутворення на мікрорівні в умовах вітчизняної економіки. *Економіст*. № 1. 2015. С. 45–48.

6. Наставни ОЕСР щодо трансфертного ціноутворення для транснаціональних компаній та податкових служб. URL: <http://sfs.gov.ua/data/material/000/021/80820/0.pdf> (дата звернення: 11.10.2021).

7. Податковий кодекс України від 2.12.2010 № 2756 – VI. Дата оновлення: 15.05.2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 07.10.2021).

8. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо вдосконалення адміністрування податків, усунення технічних та логічних неузгодженостей у податковому законодавстві: Закон України № 466-ІХ. Редакція від 01.01.2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/466-20#Text> (дата звернення 09.10.2021).

УДК: 338.48

ВПЛИВ ПАНДЕМІЇ НА ФІНАНСИ СУБ'ЄКТІВ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗИ

Н. А. Мамонтова, М. В. Вавілов,
*Національний університет «Острозька академія»,
nataliya.mamontova@oa.edu.ua*

Поставлена проблема. Для більшості країн світу туристична галузь є вкрай важливою для нормального існування національної економіки, адже дуже часто саме вона саме виступає основним джерелом доходів до бюджету. За оцінками світових видань, туризм вже більше як 10 років займає почесне місце серед топ-5 галузей, які приносять найбільші доходи своїм країнам. Туристична галузь є каталізатором розвитку майже усіх інших галузей економіки, малого та середнього бізнесу, а також загального соціально-економічного розвитку країни. Проте із виникненням нової світової проблеми, пандемії коронавірусу, туристична галузь зазнала непоправимих наслідків. Закрито сотні відомих курортних міст, звільнено колосальну кількість працівників та майже кожній країні світі нанесена шкода в мільйони доларів США.

В результаті цього, дослідження у сфері туризму в умовах пандемії коронавірусу є вкрай актуальним.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. «Левову долю» наукових праць, які стосуються дослідження туристичної галузі написали такі науковці, як: Г. Скляр, В. Шкарупа, О. Ігнатенко, В. Куценко, В. Пазенюк, Л. Антошкіна та інші. Проте, аналізуючи нинішню ситуацію в туристичній галузі, проблематика дослідження залишається актуальною та потребує додаткового дослідження.

Мета дослідження та постановка завдання. Мета дослідження полягає у аналізі туристичної галузі у світі та в Україні. Тому основними завданнями при виконанні дослідження є: аналіз туристичної галузі в світі та Україні, виявлення проблем та перспектив туристичної галузі у умовах пандемії, пошук перспективних шляхів виходу туристичної галузі із кризи.

Викладення основного матеріалу. Міжнародний туризм, як частина процесу глобального розвитку та інтеграції, став одним з впливових факторів, від якого залежать зростання економіки, підвищення конкурентоспроможності країни на світових ринках та підвищення добробу-

ту населення. В даний час в сфері туризму зайнято понад 250 мільйонів чоловік, тобто кожен дванадцятий працівник у світі.

На його частку припадає 7% від загального обсягу інвестицій, 11% глобальних споживчих витрат, 5% всіх податкових надходжень і третина світової торгівлі послугами. Глобальна криза, викликана пандемією коронавірусу, докорінно змінила туристичну індустрію в усьому світі. І тому виникла необхідність переглянути підходи до звичайної роботи в туристичній галузі. Інтернет та цифрова трансформація, за прогнозами, стануть важливим фактором надання інформації споживачам і маркетингу, а також організації роботи різних фахівців в області туризму.

Можна припустити, що переважна більшість поліпшень в організації туристичного бізнесу буде базуватися на віртуальних рішеннях і віддаленій роботі, а також на освітніх програмах, які в багатьох країнах залишаться онлайн після кризи COVID-19. Вважається, що світ як і раніше стикається з серйозними викликами і випробуваннями, починаючи з невизначеної тривалості пандемічного періоду і закінчуючи обмеженнями на пересування, причому все це відбувається в умовах глобально-го економічного спаду.

Країни по всьому світу реалізують широкий спектр заходів з мінімізації наслідків пандемії COVID-19 і стимулювання відновлення туристичного сектора. Однак те, що відбудеться насправді, залежить від міжнародних фінансових інститутів і впливових фінансових донорів. Щоб дійсно побачити негативні наслідки коронавірусу в туристичній галузі, варто здійснити аналіз доходів від туризму.

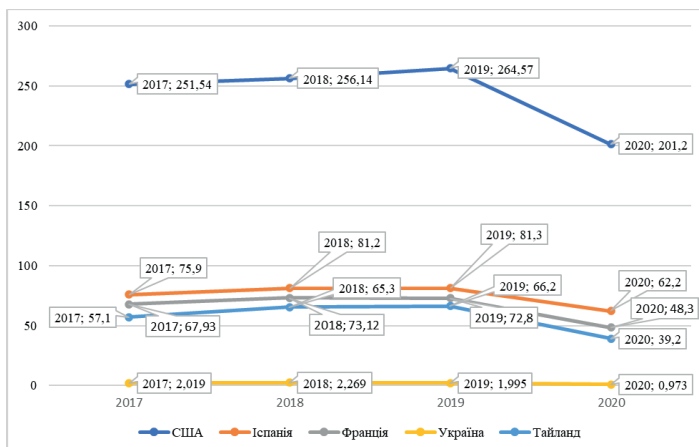


Рис 1. Доходи від міжнародного туризму впродовж 2017-2020 рр. млрд. дол. США

Джерело: складено на основі [5,6].

Проаналізувавши рис. 1., можемо зробити висновок, що Сполучені Штати як і раніше займають перше місце, будучи величезним туристичним ринком з високорозвинутою інфраструктурою, готельною мережею і транспортною галуззю. Таїланд став одним з найважливіших туристичних напрямків, увійшовши до п'ятірки найрозвиненіших країн світу, особливо після того, як почав освоювати нові пляжі на південному узбережжі країни і організовувати культурно-пізнавальні поїздки в північні регіони.

У 1960 році країну відвідало близько 80 тисяч іноземних туристів, а в 2019 році їх число досягло 39,8 мільйони, а індустрія туризму принесла Таїланду 66,2 мільярди доларів (2019 рік), що становить п'яту частину національного доходу. Що стосується України, то вона володіє величезним потенціалом у сфері туризму, демонструючи досить низькі темпи зростання цього сектора – всього 2 млрд. доларів США в 2019 році, що становить 85-е місце в рейтингу 186 країн.

Однак зростання доходів від туристичної галузі в 2018 році склало 12,4% і це пов'язано з впливом, в деякій мірі, зовнішніх факторів. Розвиваючи саме внутрішній туризм, Україна стає все більш популярною серед іноземних туристів, а мандрівників також приваблює наявність екологічно чистих продуктів і рекреаційних зон, що є значною конкурентною перевагою.

Тепер розрахуємо дохід від туризму на душу населення країни.

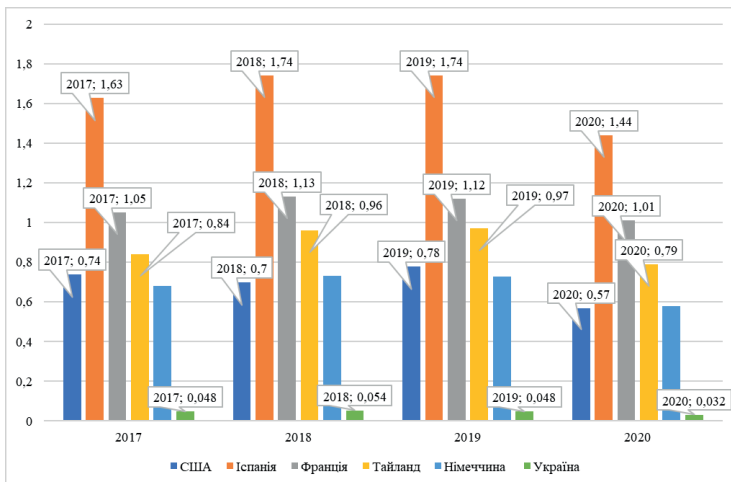


Рис. 2. Динаміка доходу від туризму на душу населення країни впродовж 2017-2020 рр., тис. дол. США

Джерело: складено на основі [5,6].

Проаналізувавши рис. 2, можемо зробити висновок, що Гонконг має найвищі показники доходів від міжнародного туризму серед досліджуваних країн. У 2014 році в країну надійшло 6,52 тисячі доларів США на душу населення, за аналізований період цей показник знизився на 17,3% і в 2019 році склав 5,39 тисячі доларів США.

Причиною такого зниження є конкуренція з боку сусіднього Макао, який приваблює туристів своїми гральними закладами і великими торговими центрами. Більше тисячі доларів доходу на душу населення припадає на Австралію, Францію та Іспанію.

В Україні, яка розташована в самому серці Європи і має всі умови для належного економічного розвитку за рахунок туризму, цей показник, за багаторічними дослідженнями, в середньому становить всього 46,8 долара США на людину, що свідчить про значне відставання від провідних країн світу за рівнем туристичної інфраструктури та якістю туристичних послуг.

Зі зміною уряду в 2019 році існуюча система міжнародних відносин виявилася незбалансованою, що внесло невизначеність у розвиток багатьох галузей економіки, в тому числі туристичного бізнесу, що призвело до зниження доходів на 12,1%.

Тепер варто здійснити аналіз приїзду іноземних туристів на територію в межах національних кордонів.

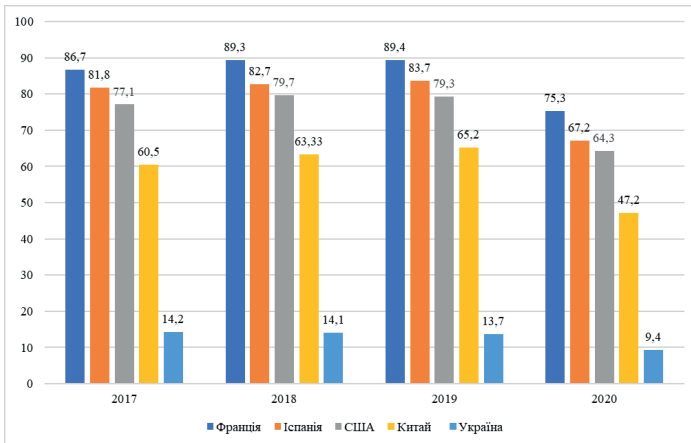


Рис. 3. Динаміка приїзду іноземних туристів на територію в межах національних кордонів впродовж 2017-2020 рр., млн. осіб

Джерело: Складено на основі [5,6].

З рис. 3., видно, що найчастіше туристи відвідують країни Європи: серед 10 країн в рейтингу шість європейських країн. Регіон виграє

завдяки багатій культурній спадщині, розвиненій інфраструктурі та послугам. Володіючи високим рівнем економічного розвитку, значним досвідом організації туризму, розвинутою транспортною мережею, локалізованими історичними, культурними та природними пам'ятками, Франція та Іспанія є лідерами за кількістю мандрівників, в той час як європейську Україну в 2018 році відвідали тільки 14,1 млн. туристів. Державна прикордонна служба України зафіксувала зростання туристів з прикордонних країн в 2018 році, зокрема з Європи: Іспанії – на 68%, Великобританії – на 47,3%, Литви – на 23,4%, Італії – на 15,4%, Німеччини – на 13,3%, Франції – на 9,2%, Індії – на 57,4%, Китаю – на 38,8%, Японії – на 38,3%, Ізраїлю – на 21,7%, США – на 19%. Прикордонний рух, навпаки, зменшився. Такі зміни в структурі туристських потоків обумовлені активізацією міжнародного туристичного ринку, двостороннім співробітництвом, лібералізацією візового режиму і зростанням

Висновки. Отже, проаналізувавши туристичну галузь в умовах пандемії коронавірусу, можна зробити висновок, що вплив, який наніс COVID-19 є просто жахливим. Тисячі звільнених працівників туристичних агентцій, закриття або замороження діяльності туристичних перевізників та багато інших проблем. Саме тому, туристична галузь потребує модернізації та довгого і «тернистого» шляху адаптації до нинішньої ситуації.

Література:

1. Бартошук О. В. Оцінка розвитку туризму в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2012. № 7. С. 82–86.
2. Зікеєва С. Г. Туристична галузь України в період євроінтеграції: соціально-економічний аспект. *Економіка і менеджмент культури*. 2013. № 1. С. 74–82.
3. Квартальний В. А. Туризм: підручник. М: Фінанси і статистика, 2002. 320 с.
4. Чудновський А. Д. Туризм та готельне господарство. М.: Тандем, Экмос, 2000. 400 с.
5. Туристичні потоки. Державна служба статистики України. 2017. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/tyr/tyr_u/potoki2006_u.htm (дата звернення 25.03.2021).
6. Туристичні потоки. Державна служба статистики України. 2018. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/tyr/tyr_u/potoki2006_u.htm (дата звернення 25.03.2021).

УДК: 657.01:330.34

ОБҐРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ ІНТЕГРАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ ТА ESG-ЗВІТНОСТІ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

О. В. Маркус,

*Волинський національний університет імені Лесі Українки,
Markus.Olga@vnu.edu.ua*

Т. О. Шматковська,

*Волинський національний університет імені Лесі Українки,
Shmatkovska.Tetyana@vnu.edu.ua*

Практичне застосування концепції сталого розвитку, що виступає сьогодні загальновизнаною основою публічної політики і корпоративної стратегії, потребує від керівництва компанії розуміння її впливу на навколишнє середовище і клімат, важливості дотримання прав людини і корпоративної етики.

Оцінка кліматичних, соціальних та корпоративних ризиків, в умовах зміни клімату та зростання соціальної відповідальності дають можливість надійно визначити фінансове становище та результати діяльності компанії, створення її вартості з плином часу. Такі тенденції зумовлюють зростаючий попит з боку інвесторів та інших стейкхолдерів компанії на розширення формату традиційної фінансової звітності та включення в неї показників нефінансового характеру, а також поява таких видів нефінансової звітності, як integrated-statement, ESG-statement, Environmental and Sustainability Statement тощо.

Так, 97% з 220-ти опитаних у всьому світі 556 інституційних інвесторів зазначають, що проводять або неформальне або структуроване й методичне оцінювання нефінансових показників перед тим, як інвестувати в компанію [1].

У деяких країнах існують законодавчі вимоги щодо соціального та екологічного обліку, однак чітко виміряти соціальну та екологічну ефективність складно. Багато компаній готують перевірені зовнішніми аудитором річні звіти, які охоплюють питання сталого розвитку (звіти за методом потрійного підсумку), які істотно відрізняються за форматом, стилем та методикою оцінки. Тобто інвестори отримують нефінансову інформацію про компанію, яку важко порівняти, узгодити з реальністю кліматичних та соціальних зобов'язань, стратегією та операціями компанії.

Тобто у всьому світі інвестори та інші стейкхолдери очікують отримати надійну інформацію про нефінансові показники компанії, що була б уніфікованою та інтегрованою з цілями та стратегічними рішеннями компанії; містила фінансову оцінку кліматичних, соціальних та корпоративних ризиків.

Велику науково-практичну цінність мають комплексні дослідження вчених за напрямком формування інформаційного контенту звітності щодо екологічного та соціально орієнтованого обліку. Зокрема, І. В. Замула, А. Л. Липова, В. В. Травін досліджують екологічні зобов'язання як об'єкт бухгалтерського обліку. Дослідженням теорії і методики екологічного обліку займалися також Т.О. Кірсанова, Л. М. Пелиньо, Я. Соколова, Д. Хенсен, А. Шермет та ін. Поняття «соціальна відповідальність», «соціальний облік» знайшли відображення у працях як зарубіжних, так і вітчизняних науковців. Соціальне значення бухгалтерського обліку як науки досліджували західні вчені: М. Р. Метьюс, М. Фрідман, П. Друкер, Т. Бредгард, Ф. Котлер, а також вітчизняні науковці: Ф. Ф. Бутинець, Г. Г. Кірейцев, М. С. Пушкар, В. В. Сопко, М. О. Кужелев, Ю. М. Петрушенко, Н. А. Супрун та низка інших. Питанням формування і удосконалення концепції інтегрованої звітності присвячені праці К. В. Безверхого, М. І. Бондаря, С. Ф. Голова, В. В. Євдокимова, В. М. Жука, О. А. Лаговської, Н. О. Лоханової та ін. Однак потреба у вивченні та подальшому дослідженні можливостей інтеграції фінансової та нефінансової звітності залишається актуальною. Питання уніфікації нефінансового інформаційного забезпечення, інтеграції його з цілями та стратегічними рішеннями компанії; фінансової оцінки кліматичних, соціальних та корпоративних ризиків – потребують подальшого вивчення та обґрунтування.

Мета дослідження полягає у розкритті необхідності відображення в фінансовому обліку та ESG-звітності спектра екологічної, соціальної та управлінської інформації у контексті сталого розвитку сучасного бізнесу.

ESG-statement означає «Environmental, Social and Governance». Дослівно це перекладається як «навколишнє середовище, соціум та управління». Інколи подібну звітність називають звітністю сталого розвитку чи звітністю з корпоративної відповідальності. Отже, такий формат звітності особливий тим, що передбачає оприлюднення раціонального управління не лише фінансами, реальними активами та пасивами, а й управління природним, соціальним, інтелектуальним потенціалом. Як показує практика, міжнародні інституційні інвестори активно покладаються на ESG- інформацію емітентів, яка стає практично інструментом для ухвалення важливих інвестиційних рішень [2].

Слід виділити основні критерії, які мають враховувати підприємства, що розраховують на інвестиції та стійку позицію на ринку, а саме: розуміти, що ESG-звітність – це справжній і важливий інструмент ухвалення рішень інвесторами; проводити вимірювання соціального та

екологічного впливу проєктів та інвестиційних рішень [3]; звітувати у форматі ESG із фокусом на створення довгострокових цінностей бізнесу на принципах прозорості та ділової етики.

У комплексі це формує більш стійке уявлення про реальний стан бізнесу, оскільки, вимірюючи низку змінних даних і акцентуючись на довгостроковій, фінансовій стабільності, така звітність забезпечує готовність до стійкого майбутнього. Саме тому інтеграція кількісно-оцінених показників ESG-звітності з показниками фінансової звітності дає можливість реально оцінити як конкретний суб'єкт господарювання виконує свої обов'язки щодо захисту навколишнього середовища, соціальних питань і трудових ресурсів. У порівнянні із традиційною фінансовою звітністю чи ESG-звітністю інтегрований формат розширює інформаційні можливості та дає фінансову оцінку як і які ресурси разом створюють вартість та основне – з якими наслідками.

Таким чином інтеграція фінансової та нефінансової звітності створює можливості для формування доступної, якісної, порівнювальної інформації про сталій розвиток компанії, як ключової концепції конкурентоспроможного бізнесу. Отож, результати економічної, екологічної, соціальної діяльності мають знайти своє відображення у інтегрованій звітності, а отже подальших наукових досліджень потребує удосконалення організаційних і методичних інструментів у сучасній обліковій системі, які якнайбільш оптимально відповідають актуальним інформаційним запитам та формату ESG-звітності.

Однією із стандартизованих технологічних платформ, які можуть використовуватися для інтегрованої звітності, є XBRL («Extensible Business Reporting Language»), яка покращує способи створення, обробки, розподілу та аналізу інформації завдяки стандартизованому набору визначень, маркувань, розрахунків, посилань і контекстів, що застосовуються до індивідуальних цифрових і текстових даних. якісний контент якої можна визнати як один з методів сталого розвитку бізнесу [4].

Література:

1. Дослідження ЕУ: екологічна, соціальна та управлінська інформація, а також дані нефінансової звітності мають великий вплив на прийняття рішень інвесторами. *EBA*. 2018. URL: <https://eba.com.ua/doslidzhennya> (Дата звернення 18 квітня 2021).

2. Стюарт М. Б. Інтегрована звітність – поверніть упевненість своїм інвесторам. *Вісник МСФЗ*. 2017. № 7. URL: https://msfz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/FZ001253

3. Міжнародний стандарт АА 1000 «Account Ability». URL: <http://www.iso.org/iso/catalogue> (Дата звернення 21 вересня 2021).

4. Insights from the Reporting Exchange: ESG reporting trends. *Reporting Exchange Report*. 17p. URL: http://docs.wbcsd.org/2018/02/Reporting_Exchange_Report_ESG_reporting_trends_2017.pdf (Date of application Feb. 26, 2018).

УДК: 004.43

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТА ВИКОРИСТАННЯ СУБД

М. П. Мікула,

*Національний університет «Острозька академія»,
mykola.mikula@oa.edu.ua*

Актуальність теми. Сучасні економічні умови господарювання вимагають від фахівців, незалежно від їх спеціалізації, всебічного використання новітніх інформаційних технологій, комп'ютеризованих засобів збору, обробки та надання необхідної інформації для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Перераховані компоненти об'єднані в рамках інформаційних систем, загальний інформаційний простір яких представляється інтегрованою базою даних. У цьому контексті навчальні дисципліни, присвячені СУБД та базам даних формують той фундамент, на якому базується проектування та безпосередньо створення інформаційних систем у бізнесі. Тому навчальний контент цих дисциплін повинен бути актуальним, враховувати тенденції розвитку та використання СУБД.

Попередні відомості. Ядром СУБД являється модель даних, яка в ній використовується. Модель даних – це сукупність правил породження структур даних в базі даних, операцій над ними, а також обмежень цілісності, що визначають допустимі зв'язки і значення даних, послідовність їх зміни.

З позиції використовуваної моделі даних на практиці використовуються наступні СУБД:

- реляційні (PCСУБД; Relational Database Management Systems – RDBMS);
- об'єктно-орієнтовані СУБД (ООСУБД; Object-Oriented Database Management Systems – OODBMS);
- Об'єктно-реляційні СУБД (ОРСУБД; Object-Relational Database Management Systems – ORDBMS).

З позиції необхідності придбання ліцензії:

- системи управління баз даних з відкритим програмним кодом (Open Source DBMS);
- системи управління баз даних з закритим програмним кодом – комерційні (Commercial DBMS).

Отже сутність введеного терміну «СУБД з відкритим кодом» в тому, що програмне забезпечення (ПЗ) з відкритим програмним кодом у по-

рівнянні з “класичним” захищеним патентами ПЗ має нульову ціна придбання (не потрібна ліцензія) та надає можливість вільно модифікувати таке ПЗ під свої потреби завдяки відкритому доступу до його програмного коду.

Результати дослідження. Знайдеться не так багато навіть досвідчених програмістів і архітекторів, які знають всі терміни, технології, які існують, куди йде рух в розвитку всіх складових частин технології баз даних. Далі мова йтиме лише про ті тенденції, які впливають на зміст навчального контенту відповідних дисциплін. Досить ретельно відстежує тренди СУБД сайт db-engines.com (<https://db-engines.com/en/ranking>) [1]. З врахуванням аналізу інформації з інших джерел, наприклад [2] та [3] обґрунтованими можуть виглядати наступні висновки.

А). Відносно СУБД з різними моделями даних.

PCУБД, SQL та NoSQL. Велика кількість статей про різні види БД вводять в оману, що весь світ вже перестає використовувати класичні реляційні СУБД і, відповідно SQL. Насправді PCУБД – це переважна більшість всіх СУБД в світі. На інші види припадає близько ¼ частини і потрібно розуміти, що це найчастіше специфічний функціонал. Важливо для виявлення тенденцій розвитку СУБД взагалі визначити перспективи цієї мови. SQL – Structured Query Language – структурована мова запитів існує з початку 1970-х років, була стандартизована і завдяки цим стандартам, які підтримують всі творці реляційних БД, мінімізує різницю в роботі з різними реляційними СУБД. Виробники можуть впроваджувати свої власні features – особливості, які можуть виходити за межі стандартів SQL, так як пропонують якісь нові конкурентні технології, і якщо вони будуть підтримані масово то їх описи будуть включені згодом в стандарт SQL. Якщо SQL запити пишуться в одній СУБД, то не складає великих труднощів перейти на іншу і продовжити працювати з нею. Але з часом стали появлятися проблеми. Почали різко збільшуватися обсяги даних, появилася необхідність зберігати дані, що не були структуровані. Це дані з сайту про кліки на посилання, на які переходив користувач, що щось шукав, які елементи спливали, який банер показувався і т.д. Все це фіксується і зберігається. Сьогодні ви не дивуетесь, що вам наполегливо показують рекламу по темі, яка вас одного разу зацікавила, вас впевнено ведуть до прийняття рішення, про покупку, підписку і т.д. Другою проблемою SQL, яка також пов'язана із проблемою зростання даних, були важкі транзакційні операції по запису в БД, вони не могли досягати показника 10 або 100 тисяч дій в секунду на простому обладнанні. З часом виявилось, що можна прискорити транзакції, спростити їх а інколи вони не потрібні взагалі. Не потрібні якщо даних так багато, що втративши деякі залишається можливість відновити всю картину, використовуючи дані, що залишилися. Не всі дані важливі настільки, що їх часткова втрата критична для бізнесу.

І з'явилися прості, але ефективні NoSQL системи, які вирішують проблеми, не пов'язані накопиченими обмеженнями SQL, працюють швидко і найчастіше вони ще й безкоштовні. Але чудес не буває, тому часто NoSQL рішення мають обмежений функціонал або працюють швидко поки не скінчиться який-небудь ресурс, наприклад, оперативна пам'ять або число коннектів – з'єднань (підключень). Крім того часто в клієнтах NoSQL СУБД є засоби для створення запитів на SQL. Наприклад, для СУБД MongoDB це засіб Studio3T, де можна писати звичайний SQL та переводити його в спеціалізовані програми MongoDB. В MongoDB є SQL-адаптер. Також у багатьох NoSQL СУБД з'явилися особливості, які властиві SQL, наприклад, схеми даних, логіка NULL і т.п. *Отже мова SQL буде домінувати в управлінні БД.*

Об'єктно-орієнтовані бази даних хоча і є реалістичніше реляційних, їх досить важко реалізувати, і їм ще дуже далеко до придбання того ж ступеню зрілості і досконалості щодо експлуатації, яка вже є у реляційних баз даних. Не дивлячись на зростання популярності цих баз даних за останні роки, їх частка на ринку як і раніше залишається незначною. Те, чи зможуть вони взагалі коли-небудь витіснити реляційні бази даних, викликає серйозні сумніви. Безсумнівно, можна очікувати, що поступово в РСУБД буде додаватися все більше і більше об'єктно-орієнтованих можливостей.

Об'єктно-реляційні бази даних. Системи ОРСУБД представляють собою таку спробу скоротити розрив між реляційними та чисто об'єктно-орієнтованими системами за рахунок додавання в реляційну модель об'єктно-орієнтованих механізмів на зразок інкапсуляції, успадкування, що визначаються користувачем типів даних і поліморфізму. Виробничі процеси мають на увазі обробку маси даних, і ці системи будуть продовжувати підтримувати роботу з цими даними, але при цьому також дозволяти моделювати і дані більш складних видів. Схоже, вони є досить вдалим способом проникнення в об'єктно-орієнтовану технологію, оскільки їх використання не має на увазі відмови від усіх тих численних технологій РСУБД, які були розроблені за останні 40, або близько того, років. Всі накопичені знання можуть удосконалюватися і направлятися на впровадження додаткових переваг об'єктно-орієнтованої моделі даних. Іншими словами, застосування ОРСУБД може дозволити користуватися і можливістю ефективною експлуатації, і перевагами реалістичного моделювання об'єктів. Вважається, що прикладами ОРСУБД є Oracle Database 11g і 12c. До цієї групи також відноситься СУБД PostgreSQL.

Б). Відносно СУБД з відкритим кодом та комерційними (закритим кодом).

Для початку наведемо графік з сайту db-engines.com [1], який наочно демонструє тренди БД (рис. 1).

Open Source DBMS – системи управління баз даних з відкритим програмним кодом наздогнали комерційні СУБД з закритим кодом. Open Source 49.98% проти 50.02% у Commercial. Тобто підсумком 2020 року став момент, коли можна сказати, що open source стали не менше популярними. Ця ситуація виникла не раптово. Підрахунок, наведений на згаданому сайті, виконаний не в чисельному співвідношенні, а в очках, які набирають ті чи інші системи за період часу від 2013 р. по 2020 р.

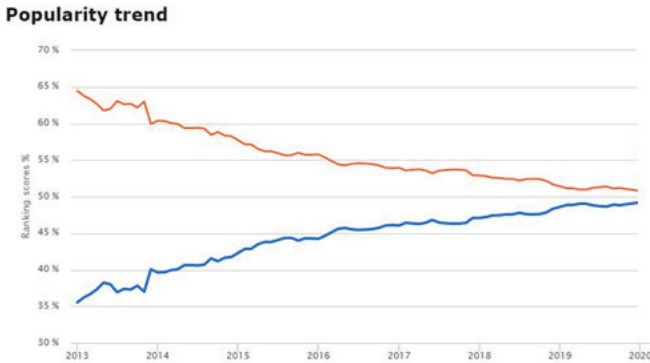


Рис. 1. СУБД з відкритим кодом проти комерційних СУБД

Джерело 1

Open Source виросли якісно за останні роки і все більше IT – фахівців, які приймають рішення, задаються питанням а чи варті ліцензії Oracle, MS SQL, IBM DB2 і інших комерційних продуктів, щоб в них вкладатися. Не в останню чергу це обумовлено тим, що в останні роки комерційні продукти стали продавати enterprise licenses (ліцензії рівня підприємств без штучних обмежень функціоналу) за кількістю ядер процесорів. Якщо скористуватись калькулятором по посиланню icensinwintelguu.com/mssql-ent-lg-calc.pl і порахувати, яка буде вартість ліцензії за ядра для сервера з 4 процесорами по 16 ядер – всього 64 ядра, то будуть отримані такі значення: для впровадження MS SQL вартість ліцензії буде 439 936\$, для Oracle – 1368000\$. У 2019 і 2020 роках компанія AMD досягла значних успіхів у виробництві 64 ядерних центральних процесорів, включаючи серверні EPYC. При цьому кардинально змінилася вартість фізичних ядер, а це значить, що ядер будуть купувати все більше. Питання, чи готові будуть компанії купувати платні ліцензії на ядра платних СУБД в рази більше, коли є можливість встановити Open Source?

Загальний висновок такий: OpenSource переважає в конкурентній боротьбі Commercial СУБД.

В). Хмарні бази даних. Хмарні технології поступово зростають. Зростання становить десятки і сотні відсотків на рік на різні хмарні технології. Серед них є і хмарні БД. Якщо в будь-якій області економіки є зростання з такими цифрами, значить все більше зусиль докладатимуть компанії, щоб зайняти цей ринок і отримати свій шматок пирога. За оцінками Gartner обсяг всього хмарного ринку за 5 років (2018–2023) зросте в 2 рази. Відомі цілі компанії на заході, які перевели майже все в хмари і це їхня стратегія, але частка таких все ще набагато менша в порівнянні з часткою компаній які це не зробили. Отже перехід в хмари БД йде фрагментарно, в найближчі роки більша частина даних буде зберігатися локально.

При розгляді тенденцій розвитку СУБД без сумніву слід було розглянути нові напрямки досліджень, які ведуться в даній сфері. Представляється, що найбільш важливими для досліджень можуть бути:

- Проблеми включення мультимедійних об'єктів в бази даних.
- Нові парадигми розподіленого зберігання інформації.
- Нові області застосування баз даних.
- Нові моделі транзакцій.
- Простота використання баз даних і управління ними.

Висновки: навчальний контент предметів для засвоєння теорії та практики проектування БД окрім традиційних матеріалів, присвячених РСУБД та SQL, повинен містити в необхідному обсязі матеріали для засвоєння ОРСУБД, СУБД з відкритим кодом та NoSQL систем. СУБД PostgreSQL відноситься до ОРСУБД з відкритим кодом, СУБД MongoDB до NoSQL системи. Варто включити також основні відомості про хмарні БД.

Література:

1. Сайт db-engines.com. URL: <https://db-engines.com/en/ranking> (дата звернення 18.08.2021).
2. Тенденції і перспективи розвитку СУБД. URL: https://pidru4niki.com/bankivska_sprava/tendentsiyi_perspektivi_rozvitku_subd від Google (дата звернення 12.07.20).
3. Базы данных. Тенденции общемировые и в России. URL: <https://habr.com/ru/post/533880/> (дата звернення 20.08.2020).

УДК: 336.2

ДО ПИТАННЯ ВИКОРИСТАННЯ НЕПРЯМИХ МЕТОДІВ КОНТРОЛЮ В ІТАЛІЇ: ХАРАКТЕРИСТИКА ТА ЗАПРОВАДЖЕННЯ

С. В. Мовчун,

*Науково-дослідний інститут фінансової політики
Університету державної фіскальної служби України, м. Ірпінь
movsvetlana@ukr.net*

В Італії існують такі методи непрямого контролю за доходами громадян:

1. Економіко-статистичні, до яких входять монетарні моделі. Ці моделі базуються на тому, що операції, які породжують «приховану» діяльність, здійснюються готівкою, однак цей платіжний засіб найскладніше перевірити (наприклад, за допомогою банківських чеків). Тому, зважаючи на складнощі перевірки, отримання оцінки підпільної економіки можливе шляхом кількісного визначення «надлишку валюти в обігу з урахуванням потреб звичайної економіки». Також доцільно зауважити, що використання макропоказників для цих методів є обмеженим.

Тому серед монетарних моделей виділяють головні, перевагами яких з одного боку є те, що показники та легко доступні макроси, дозволяють здійснювати оцінку зростання та розвитку в довгостроковій перспективі, а з іншого – отримані результати дозволяють здійснювати порівняльний аналіз, результати якого можуть використовуватися під час аналізу міжнародної діяльності. *До них відносять такі:*

– *наближення фіксованого співвідношення між банкнотами та депозитами* (підхід Гуттмана), в якому порівнюється взаємозв'язок між готівкою та попитом на депозити (чеки, кредитні картки та подібні інструменти) з однаковим співвідношенням, що вважається «нормальним», яке розраховане відповідно до базового року. Оцінка тіньової економіки розраховується множенням цього відхилення на швидкість обігу монети у звичайній економіці. Цей метод передбачає, що багато факторів може впливати на затримання ліквідності грошей, обсягу торгівлі, роздрібною торгівлі, ступеню урбанізації, рівня оподаткування прибутку, а також соціальних змін, таких як збільшення злочинності або зміна смаків;

– *детермінанти попиту на оборотні кошти* (підхід Танзі), усуває гіпотезу про те, що на взаємозв'язок між ліквідними грошима та попитом на депозити впливає лише оподаткування та регуляторна система. Відокремлено вплив тіньової економіки на попит грошей, що здійсню-

ється іншими факторами такими як: запровадження та розповсюдження кредитних карток, кількість поїздок на душу населення, ступінь урбанізації, поширення комерційних банків, вартість можливості утримувати гроші та склад доходу;

– *транзакційний підхід* (підхід Фейге) заснований на теорії кількості валюти, для отримання хорошого показника активів. В економічних умовах країни досить знати попит на гроші та їх норму обігу, оскільки всі операції здійснюються готівкою, через чеки або інструменти порівнянні з ними. Таким чином, зазначені моделі набули широкого використання при контролі здійснення операцій пов'язаних із банківською системою [1].

а) *глобальна модель показників* (найбільш вдалим прикладом, який показує корисність цієї методу є споживання електроенергії. В ньому використовується споживання електроенергії як єдиний фізичний показник усіх видів економічної діяльності й теоретизує стабільний взаємозв'язок між виробництвом і споживанням електроенергії).

б) *комполитна модель* (макроекономічні оцінки згруповані під назвою «складені моделі», які пояснюють тіньову економіку як наслідок дії багатьох змінних, які слід одночасно вважати кількісно вираженими). Ці моделі використовують для оцінки існуючої тіньової економіки, отримуючи оновлені відсотки та розглядаючи занурений як «приховану змінну» налаштування його аналізу зі статистичним моделюванням. Прикладами таких моделей на практиці можна назвати – *моделювання структурних рівнянь (SEM)*. Техніка, що використовується і відома як *LISREL (Linear Interdependent Structural)* і складається із вибіркового аналізу відносин, що існують між собою, де простежується взаємозв'язок між незалежною змінною та однією або декількома спостережуваних пояснювальних змінних [1].

2. Макроекономічні методи, які базуються на таких підходах:

а) *підхід до роботи* (підхід, рекомендований ОЕСР для забезпечення всебічного вимірювання ВВП, що є частиною методів, які використовують вихідні дані (сировина, робоча сила, земля, основний капітал) для виробництва товарів і послуг, з метою оцінки випуску та вартості доданої незадекларованої економічної діяльності). Побудований на основі специфіки італійської справи, а саме – це безліч малих підприємств, великий обсяг незадекларованої праці, високий рівень ухилення від сплати податків, а також у компаніях є наявність ретельних обстежень робочої сили. Цей підхід передбачає складання кошторису пропозицій фактору праці за економічною діяльністю та розміром компанії за допомогою опитувань бізнесу і домогосподарств;

б) *підхід невідповідності витрат* (базується на гіпотезі, згідно з якою ВВП вимірюється на стороні позик, що враховує приховані суми, щоб недооцінити прибуток). У національних рахунках показник ВВП

на рівні доходу повинен бути рівним показнику ВВП на видатковій стороні. При оцінці національних рахунків, незалежно від витрат і доходу, може існувати розбіжність між використанням цих двох сукупностей – показник підпільної економіки;

б) підхід до розбіжностей між статистичними та фіскальними даними (метод базується на розбіжності між даними національної бухгалтерії та фіскальними даними.). Потенційна база (VIP) оподаткування, що стосується одного або кількох податків існує для його порівняння з відповідним сукупним показником, який з'являється з податкових рахунків (декларація платника податків). Далі розрізняють задекларовану (VID) та ефективну (VIE) бази оподаткування, для визначення можливості різних форм оподаткування, таких як ухилення, виключення або звільнення [2, р. 62–66].

3. Контроль на основі презумітаційних тестів – непрямозумітальне підтвердження, до якого відносяться наступні методи:

а) аналітичний (базується виключно на бухгалтерському обліку, офіційних звітах платника податку про відносні результати фінансової звітності та звіту про прибутки та збитки, а також податковій декларації).

Висновки, які отримані в контексті проведення перевірки аналітично-бухгалтерським методом дозволяють продовжувати корегування окремих складових позитивного чи негативного доходу, або окремо проведені операції, що мають значення для цілей ПДВ, які можна віднести до основних категорій:

– прями докази приховування доходів, зборів, інших доходів, суттєвого не існування, чи неможливості вирахування податку на витрати, витрати чи збори, або неправдиве подання ситуацій, що мають значення для цілей ПДВ, що складаються з будь-якого фактичного елементу, як матеріального, так і документального, які об'єктивно демонструють реальний стан, крім результатів бухгалтерського обліку, податкової документації, фінансової звітності, декларації тощо;

– встановлення невідповідності або неправильного застосування податкових правил щодо визначення доходу від бізнесу чи самозайнятості, визначення оподаткованої бази, що відповідає цілям IRAP або ПДВ, або відповідних податків, з посиланням на конкретні складові доходу та/або конкретні операції [2, р. 55–60];

б) аналітично-індуктивний (використовують при наданні неповної хибної інформації, що зазначена у декларації та додатках до неї). Він стосується умов, що дозволяють легітимізувати його використання згідно якого надання неповноти та хибності про неточність елементів, зазначених у декларації та додатках до неї повинна відбуватися після попередньої перевірки бухгалтерських записів або попереднього виконання інших видів діяльності перевірки, що відносяться до інспекційних повноважень контролюючих органів.

в) *індуктивний* (використовується для прогнозів, що вимагають встановлення існування будь-яких серйозних або декларації з ПДВ). Зазначений метод передбачений нормативно правовим законодавством Італії і стосується умов використання для прогнозів, що вимагають встановлення існування порушень екстремальних або в будь-яких дуже серйозних випадках, таких як:

- неподання податкової декларації або декларації з ПДВ;
- подання нульової податкової декларації;
- для цілей оподаткування прибутку не вказаний дохід у звіті;
- відсутність пломби, зняття з перевірки чи відсутність для формажорних обставин одного чи кількох наданих бухгалтерських записів, що впливають із протоколів, складених за результатами проведеної перевірки.

Відмінність індуктивного методу від аналітично-індуктивного полягає в тому, що його застосування дає можливість водночас використовувати не тільки прямі докази але враховувати й обставини, елементи, що класифікуються відповідно до умов гравітації, точності та відповідності [2, р. 47].

Отже, розглянувши використання непрямих методів контролю за доходами платників податків в Італії зазначимо, що всі вони прописані на законодавчому рівні. У процесі здійснення перевірки податкові органи керуються чіткими методологіями та рекомендаціями, які також прописані в нормативно-законодавчих актах, у яких зазначено за яких умов застосовується конкретний непрямий метод, та які відповідні висновки необхідно зробити і на чому акцентувати увагу. На жаль, сьогодні в умовах реформування України на законодавчому рівні відсутні будь-які методичні рекомендації щодо використання непрямих методів контролю за доходами платників податків, а також відсутні нормативно-законодавчі акти, де були б конкретно прописані, які непрямі методи контролю за доходами платників податків, які можна використовувати в Україні під час проведення перевірок. У цьому контексті вважаємо, що досвід використання непрямих методів контролю за доходами платників податків в Італії може бути цікавим для удосконалення та розроблення не тільки методичних рекомендацій, ай законопроектів.

Література:

1. Metodologie utilizzate per quantificare l'evasione fiscale con particolare riferimento ai metodi fondati sugli accertamenti Itaria Palmiers Marzo 2004. URL: https://www.1.agenziaentrate.gov.it/ufficiostudi/pdf/2004/metodologie_utilizate_per_quantificare_evansione_fiscale.pdf

2. Manuale operativo in materia di contrasto all'tvasione e allt frodi fiscali indice. Volume III. Parte V. Principali metodologie di controllo. URL: <https://www.oecd.oecd.org/tax/administration/italy-tax-administration-a-review-of-institutional-and-govomance-aspects.pdf>. P. 421

УДК: 339.1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ПОЗИЦІЮВАННЯ ЗВО УКРАЇНИ

А. Ф. Новак,

*Національний університет «Острозька академія»,
anna.tsymbaliuk@oa.edu.ua*

Питання оцінки ефективності діяльності організації одне з пріоритетних, оскільки є індикатором її доцільності та якості для конкретних об'єктів.

Заклади вищої освіти є установами, які працюють у сфері послуг та перебувають як у державній так і у приватній формі власності. Однак, незважаючи на це усі ЗВО є конкурентами на ринку освітніх послуг та мають свою нішу залежно від виду послуг, що надають. Іншими словами, кожен ЗВО позиціонує себе на ринку залежно від сильних сторін.

Позиціювання закладів вищої освіти – поняття, яке досі не вивчене у науковому колі, адже це є маркетингова складова освітнього процесу, яка поки не регулюється законодавчо, проте є вирішальною при виборі ЗВО абітурієнтами.

Тлумачення терміну «позиціювання» дає змогу зрозуміти, що на ринку освітніх послуг України для закладів вищої освіти необхідно зупинитися на індивідуальному виборі споживача послуг, що лежить в основі маркетингових стратегій та зокрема стратегії позиціювання. Свій вибір споживачі здійснюють на основі індивідуальних переваг, сформованих власними смаками та вподобаннями, культурою, системою цінностей, морально-етичними або соціальними нормами поведінки. Так, основним завданням у маркетингу ЗВО є правильне визначення потреб споживачів. У цьому завданні стане в нагоді визначення стратегії позиціювання, як ключового етапу у доведенні освітніх послуг до їх споживачів.

У теорії та практиці сучасного стратегічного менеджменту принципово по-різному підходять до визначення поняття стратегій позиціювання. Низка українських та зарубіжних вчених трактують стратегії позиціювання як систему концептуальних підходів ефективної конкуренції, спрямованої на «формування перешкод конкурентним силам або на визначення позиції в галузі, де вплив цих сил є найменшим» [3]. Такий підхід до тлумачення стратегій позиціювання ототожнює їх із конкурентними стратегіями, суть яких полягає у виявленні джерел та

напрямів конкуренції задля досягнення конкурентних переваг та чітких позицій на ринку.

На думку М. Портера, «бути несхожим» і є конкурентною стратегією, а сутність стратегічного позиціонування підприємства полягає «у виборі інших способів ведення діяльності або у провадженні інших видів діяльності порівняно з конкурентами» [3].

М. Портер вперше вводить концепцію універсальних стратегій, кожна з яких в різний спосіб надає можливість суб'єктам ринку бути «несхожим». Універсальні стратегії визначають концептуальні підходи до формування конкурентних переваг ЗВО та відмінностей його стратегічних позицій на ринку. Низка фахівців називає означені стратегії конкурентними, оскільки вони визначають в першу чергу поведінку окремих ЗВО по відношенню до своїх конкурентів, а Ж.-Ж. Ламбен – базовими стратегіями розвитку, які сприяють поліпшенню власної позиції на ринку або її захисту, щодо позицій конкурентів на ринку [1].

Однією з найбільш ефективних стратегій позиціонування освітніх послуг ЗВО є диференціація, сутність якої полягає у формуванні пропонування ЗВО таких нових видів платних освітніх послуг, що сприймаються в межах галузі як щось унікальне.

Поряд із диференціацією, однією з найкращих для ринку ЗВО стане стратегія зосередження, тобто концентрація зусиль ЗВО на конкретній групі споживачів послуг, окремому сегменті або ж на географічному ринку. Така стратегія ґрунтується на припущенні, що ЗВО зможе досягти вузької стратегічної межі ефективніше, ніж конкуренти, зусилля яких розпорошуються.

Низка наукових публікацій зарубіжних вчених переплітаються із дослідженням М. Портера. Досить цікавим є дослідження В. Чан Кіма та Р. Моборна «Стратегії блакитного океану». Аналізуючи дані понад тридцяти індустрій за останні сто років, дослідники виявили певну послідовність стратегічного мислення, яке передувало створенню нового ринку або індустрії. Це й було названо стратегією «блакитного океану». Дослідники наголошують на тому, що не потрібно гнатися за конкурентами, а працювати над своєю ідеологією та зосередитись на удосконаленні діяльності установи. Не варто гнатися за «червоними океанами», потрібно виходити на новий рівень і пропонувати унікальні та якісні послуги за низькими цінами в межах «блакитних океанів» [2].

Дж. Траут та Е. Райс у своїй книзі «Маркетингові війни» описують так званій стратегічний квадрат, який складається із трьох типів конкурентних стратегій, що можуть бути присутні у будь-якій галузі: оборонна війна – для лідера ринку; наступальна війна – для найближчого до лідера гравця ринку; флангова війна – для середнячків галузі; партизанська війна – для невеликих нішевих гравців [4]. Тобто для ЗВО варто зрозуміти, на якому він етапі конкуренції, тобто у яку війну гратиме на ринку освітніх послуг, щоб завоювати лідерські позиції.

З огляду на проведений аналіз наукової літератури, ми можемо зробити висновок, що стратегії позиціонування кожного ЗВО мають бути спрямовані на провадження якісної освітньої діяльності, що дасть змогу зробити їх послуги унікальними.

Проте існує інше тлумачення стратегій позиціонування більш вужче, а саме як сукупність концептуальних підходів щодо формування образу освітньої послуги в уяві цільової аудиторії.

Як наголошують ряд українських вчених «процес позиціонування спрямований перш за все на трансформацію свідомості споживача так, щоб зробити марку не просто відомою, а й диференційованою від конкуруючих марок та цінною з погляду споживачів. Це дає можливість зменшити чутливість споживачів до ціни, запропонувати дорожчий товар, підвищити лояльність споживачів і, що найбільш важливо, одержати стратегічну перевагу перед конкурентами, носієм якої є споживач».

Поняття позиціонування як процесу сприйняття споживачами послуг було введено керівниками рекламних компаній Елом Райсом та Джеком Траутом в 1972 році. Автори зазначили, що перед здійсненням вибору послуг, споживачі розділяють їх за різноманітними категоріями та атрибутами, тобто позиціонують їх у своїй свідомості. Відтак, позиція послуги є складним набором вражень та відчуттів, що виникають у свідомості споживача у порівнянні її з конкурентами.

Так, в одній із найпопулярніших маркетингових книг «Маркетингові війни», Е. Райса та Дж. Траута зазначено, що «маркетингові битви відбуваються не в супермаркетах, торговельних офісах або аптеках. Маркетингова війна винятково інтелектуальна...» [4]. Свій вибір споживачі здійснюють на основі індивідуальних переваг, сформованих власними смаками та вподобаннями, культурою, системою цінностей, морально-етичними та соціальними нормами поведінки.

Таким чином, основним завданням для ЗВО сьогодні має стати визначення оптимальної стратегії позиціонування та її імплементації у діяльність, що сприятиме ефективності та якості надання освітніх послуг.

Література:

1. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / пер. з франц. Лифляндчика Б. И., Дунаевского Р. Л., Буоьяна С. А. СПб.: Наука, 1996. 589 с.

2. Козак Л. В. Формування стратегій позиціонування продукції аграрних підприємств на вітчизняному та світовому ринках: монографія. Острог: Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2015. 494 с.

3. Портер М. Е. Стратегія конкуренції / пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. К.: Основи, 1998. 390 с.

4. Райс Е., Траут Дж. Маркетингові війни / пер. з англ. І. Коберник. К.: Companion Group, 2006. 256 с.

УДК: 338

РОЗВИТОК ФІНАНСОВОГО РИНКУ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ

С. В. Онишко,

*Університет державної фіскальної служби України,
Onyshko_sv@ukr.net*

Ефективне функціонування та розвиток фінансового ринку як ключового джерела мобілізації фінансових ресурсів для потреб економіки відбувається під впливом великої кількості зовнішніх і внутрішніх чинників, що обумовлює складність забезпечення цих процесів. Проте в сучасних умовах, як нами вже зазначалося, особливо потужними є зміни, які відбуваються внаслідок здійснення системних економічних трансформацій, пов'язаних із розбудовою нової економіки або економіки знань [1].

В ряду таких змін особливо важливе місце посідає цифровізація – проникнення цифрових технологій у всі напрями діяльності фінансових установ та взаємодію між суб'єктами фінансової сфери, завдяки формуванню єдиного цифрового простору. Це підтверджується, зокрема, схваленням Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки та затвердженням плану заходів щодо її реалізації [2].

Виділяють декілька секторів фінансової діяльності, у яких під впливом цифровізації на фінансовому ринку відбулися найбільші зміни. Серед них: система платежів і розрахунків; залучення депозитів та кредитування; страхування; управління інвестиціями; залучення капіталу; організація та забезпечення ринкових угод [3]. Очевидно, що жодних сумнівів не може викликати незворотність та позитиви застосування цифрових технологій для удосконалення комунікаційних аспектів та забезпечення результативності для усіх учасників цифрових трансформацій.

В загальних рисах застосування електронно-фінансових засобів, широкомасштабна цифровізація значно пом'якшують ймовірність неоптимального розподілу капіталу. Адже відомі загрози неефективного перерозподілу фінансових потоків між секторами фінансового ринку, що виникають через інформаційну асиметрію. За процесів цифровізації зменшується й ризик неправильного ціноутворення. В ході застосу-

вання похідних фінансових інструментів на боргові вимоги з'являється можливість прорахунку реальних ризиків. Актуальність розв'язання цього питання пов'язана, зокрема з висновком, що створення деривативів на вимоги, а потім деривативів на деривативів на вимоги призводить, наприклад, у секторі страхування як до зростання ризиків, так і до зменшення транспарентності інформації, що формує складнощі при розрахунку реальних ризиків [4]. У зазначеному контексті не викликає сумнівів своєчасність стратегії ЄС щодо формування єдиного цифрового ринку та підтримки впровадження цифрової інфраструктури.

Водночас, зміни, що відбулися та відбуваються в процесі впровадження фінансових інновацій, складно віднести виключно до прогресивних у контексті поведінки учасників фінансових ринків. Така позиція обґрунтовується фахівцями ряду провідних фінансових центрів [5], що диктує потребу більш детальної їх оцінки при прийнятті управлінських рішень.

Згідно Стратегії розвитку фінансового сектора України до 2025 року його основні елементи лежать у площині розвитку небанківських фінансових послуг, створення ефективної інфраструктури ринку капіталів, ліквідних ринків фінансових інструментів та механізмів/інструментів зниження ризиків здійснення фінансових операцій, а також інтеграції фінансового ринку у світовий фінансовий простір. Практичне втілення окреслених завдань невіддільне від створення і впровадження новітніх фінансових інструментів, сучасних інноваційних процесів і технологій, зокрема цифрових.

Щодо застосування цифрового інструментарію у найбільш загальному контексті висловлюється думка про формування нової якості фінансового ринку, а саме створення цифрового фінансового ринку. Так, А. Кравченко трактує його як економіко-синергетичну сферу, в якій формується кон'юнктура на фінансово-цифрові ресурси та система торговельно-цифрових, фінансово-правових взаємовідносин учасників ринку з майнінгу, електронного трансферу фінансових ресурсів і прав власності для отримання фінансово-цифрових активів, а також прибутку від проведених фінансових операцій на електронних платформах». У межах фінансового ринку авторка веде мову про його інноваційний сегмент – «цифровізований фінансовий ринок», характеризуючи його «як насичену новітніми електронно-цифровими технологіями, інструментами, системами, процесами, засобами функціонування, інституційно-трансформовану складову фінансового ринку» [6].

Поділяючи важливість та своєчасність подібних наукових пошуків як відповідь на виклики сьогодення, очевидно, що їх практичне втілення пов'язане, насамперед, із чітким розумінням сутності «цифрового фінансового ринку». Адже з наведених визначень мова йде про останній і як нову якість фінансового ринку, і як його окремий інноваційний

сегмент «цифровізований фінансовий ринок» чи складову фінансового ринку, або взагалі про окремий вид фінансового ринку, відображений поняттям – «цифровий фінансовий ринок» як економіко-синергетичну сферу. Подібну розпорошеність складно розцінити як втілення різних підходів до тлумачення того чи іншого явища з метою повнішого розкриття його сутності. В даному випадку, на наш погляд, важливим постає завдання визначитися чи цифровий фінансовий ринок це нова ознака, властивість фінансового ринку, чи нове явище в сукупності ринкових відносин або новий етап у розвитку фінансових відносин.

На нашу думку, найголовніше у визначенні сутності цифрового фінансового ринку це сукупність фінансових відносин, пов'язаних із акумуляцією та перерозподілом фінансових ресурсів, що фокусуються на використанні цифрових технологій та цифрової інфраструктури. Тобто, через впровадження цифрових технологій (з використанням цифрової інфраструктури) фінансовий ринок набуває нових властивостей, що відображаються прикметником «цифровий». Щодо поняття «цифровізація», то воно характеризує процес впровадження, наповнення, застосування цифрових технологій [2] зокрема на фінансовому ринку. Завдяки цьому останній набуває нових властивостей, проте цифровізація не змінює функціональне призначення фінансового ринку, а лише сприяє його ефективній реалізації. Відтак, речова конструкція «цифровізований фінансовий ринок» розкриває саме сучасні цифрові процеси, що відбуваються та відбулися на фінансовому ринку.

У свою чергу, розвиток фінансового ринку як цифрового, пов'язаний зі зміцненням новітніх властивостей фінансового ринку загалом та в розрізі усіх його сегментів, диктує потребу якісних змін, адекватної розбудови та фінансово-цифрової оптимізації його інструментарію, інституцій, механізму функціонування, вдосконалення нормативно-правової бази тощо для реального перетворення цифровізації в акселератор соціально-економічних процесів для забезпечення ефекту [7, с. 6].

Література:

1. Онишко С.В. Врівноваження розвитку фінансового ринку і нової економіки як стратегія успішних соціально-економічних зрушень в Україні. *Економічний вісник. Серія: фінанси, облік, оподаткування*. 2017. № 1. С. 154–159.

2. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації: розпорядження Кабінету Міністрів України від 17.01.2018 р. № 67-р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-p/ed20180117#n20>.

3. Козій Н. С., Синиця О. О. Інфраструктура фінансового ринку України в умовах цифрової економіки. *Економічний простір*. 2020. № 154. С. 156–60.

4. White L. J. Markets: The Credit Rating Agencies, *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. (2). 2010. P. 211–226.

5. The Global Financial Centre. Index 22. URL : <http://www.longfinance.net/programmes/financial-centre-futures.html>.

6. Кравченко А. С. Функціонування та перспективи розвитку фінансового ринку України в умовах цифровізації суспільства: теорія, методологія та практика. Монограф. Київ: ДУ НМЦ ВФПО, 2020. 344 с.

7. Бондаренко О. С. Тенденції функціонування фінансового ринку в економіці України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 15. С. 5–9.

УДК: 336.14

МІСЦЕВИЙ БЮДЖЕТ: ЙОГО СУТНІСТЬ ТА ТЕРИТОРІАЛЬНИЙ БРЕНДИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ МІСЦЕВОГО РОЗВИТКУ

Т. С. Павлючук,

*Національний університет «Острозька академія»
tetiana.pavliuchuk@oa.edu.ua*

Сучасний етап розвитку бюджетних відносин характеризується посиленням процесів децентралізації, розширення повноважень та відповідальності місцевих органів влади. В умовах централізованого бюджетного планування місцева влада не мала можливості спрямовувати достатній обсяг фінансування на соціально-економічну сферу адже не розпоряджалася вільно необхідним обсягом ресурсів. Наразі, ця ситуація поступово змінюється в силу зростання можливостей органів місцевого самоврядування вільно формувати та використовувати бюджети для потреб регіонів, саме це визначає особливу актуальність теми дослідження в сучасних умовах.

Вітчизняні вчені розглядають поняття місцевий бюджет з різних позицій.

Зокрема, О. О. Сунцова дає таке визначення: місцевий бюджет – це сукупність розподільчих відносин, які виникають у зв'язку з утворенням та використанням фондів грошових засобів місцевих органів влади в процесі перерозподілу національного доходу з метою забезпечення розширеного відтворення та задоволення соціальних потреб суспільства [1].

О. П. Кириленко розглядає місцевий бюджет, як план формування та використання фінансових ресурсів для забезпечення завдань і функцій органами місцевого самоврядування протягом бюджетного періоду [2].

Отже, сутність місцевого бюджету є багатогранною та полягає у тому, що місцевий бюджет є економічною, правовою категорією і визначається як фонд фінансових ресурсів та план доходів та видатків суб'єктів місцевого самоврядування.

Ю. О. Раделицький [3] пропонує розрізняти розподільні, контрольну, стабілізаційну функцію місцевого бюджету та функцію фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування.

Структура бюджетної системи України відповідно до ст. 5 Бюджетного Кодексу України складається із державного та місцевих бюджетів. До останніх належать бюджет Автономної Республіки Крим; обласні бюджети; районні бюджети; бюджети місцевого самоврядування [4].

Місцеві бюджети мають дві складових частини – загальний спеціальний фонд. Загальний фонд включає надходження з поточного або реєстраційного рахунку фінансового органу на поточний або реєстраційний рахунок установи платіжним дорученням. Такі надходження призначені для забезпечення загальних видатків бюджету. Спеціальний фонд має формуватися з конкретно визначених джерел надходжень і використовуватися на фінансування конкретно визначених цілей.

Місцевий бюджет поділяється на поточний (адміністративний) бюджет і бюджет розвитку (капітальний або інвестиційний) [5].

Бюджетним кодексом України визначено, що доходи бюджету – це податкові, неподаткові та інші надходження на безповоротній основі, справляння яких передбачено законодавством України (включаючи трансферти, плату за надання адміністративних послуг, власні надходження бюджетних установ) [4].

Основним призначенням видатків місцевих бюджетів є здійснення органами місцевої влади власних та делегованих державою обов'язків у бюджетній сфері. Бюджетним кодексом України передбачено критерії розмежування видів видатків між місцевими бюджетами, що здійснюється на основі принципу субсидіарності з урахуванням критеріїв повноти надання послуги та наближення її до безпосереднього споживача.

Соціально-економічний розвиток регіонів – це складне поняття, що включає питання відтворення продуктивних сил, проекти економічного розвитку та задоволення потреб населення регіону в соціальній сфері.

Розвиток регіону – це містке поняття, що включає досягнення ним соціальних та економічних цілей.

Основними складовими соціально-економічного розвитку вважають:

- розширення обсягів виробництва регіону;
- зростання доходів, населення, поліпшення здоров'я, рівня освіти;
- поліпшення екологічної ситуації;
- зміни в свідомості людей;
- збільшення свободи людей, зокрема економічної свободи та інших.

Стратегічна мета соціально-економічного розвитку регіонів полягає у створенні сприятливих умов для розвитку та впровадження економічних, соціальних, екологічних та демографічних ініціатив, що в перспективі призведуть до зростання добробуту населення, покращення економічної та екологічної ситуації регіону.

Місцеві бюджети є частиною бюджетної системи України та держави взагалі, впливаючи на соціально – економічний розвиток регіонів і, як наслідок, на економічне становище держави.

Зі зростанням децентралізації, спрощенням адміністрування податків, зростанням місцевих бюджетів, збільшенням економічної свободи регіонів розпоряджатися ними, зростають і можливості соціально-економічного розвитку регіонів, а саме:

- ефективно використовувати існуючий виробничий потенціал та послідовно його нарощувати;
- здійснювати підтримку економічно-активного населення, малого та середнього бізнесу територій;
- створювати нові та реконструювати важливі інфраструктурні об'єкти;
- розвивати споживчий регіональний ринок та освоювати іноземні;
- підвищувати конкурентоздатність та інвестиційну привабливість регіону;
- створювати умови для зростання продуктивності праці;
- поліпшувати якість життя, освіти та соціального забезпечення населення територій;
- розвивати рекреаційну сферу, незалежно від географічного розташування регіону (створення або оновлення вже існуючих національних парків, заповідників, парків культури та відпочинку, туристичних місць тощо);
- раціональне використання природних ресурсів, науково-технічно-го та інтелектуального потенціалу регіону;
- створення єдиної регіональної системи зовнішньоекономічної діяльності, розширення виробничих, торгових і науково-технічних зв'язків з іноземними партнерами, збільшення експорту продукції, робіт, послуг; інформатизація всіх сфер соціально-економічної діяльності [6].

У сучасних умовах для власної успішності територіальної громада має визначати та слідувати шляхом розвитку, основою якого, є особливості географічного положення та ресурсний потенціал територій. Для цього розробляється план стратегічного розвитку, що містить конкретні напрямки та проекти розвитку на певний період, результатом яких має стати підвищення рівня життя населення регіону.

Брендинг території є найбільш перспективним шляхом підвищення конкурентоспроможності країн та регіонів на світовому ринку. Цьому сприяє реформа децентралізації, що може стати поштовхом для розвитку брендів територіальних об'єднань. Брендінг території – цілеспрямоване формування образу країни, регіону чи міста у свідомості громадян та світової співдружності [7, с. 146-150].

Такі міста, як міста Львів, Одеса, Київ, Дніпропетровськ, Чернігів, Чернівці, Кривий Ріг, Хотин та інші заявили про намір створити бренди територій. Ці бренди виникли в умовах тривалого історичного розвитку. Натомість, поява бренду Харкова Smart city, Кривого Рогу – «Місто

довжиною в життя», Генічеська – «Міст у відпочинок», Вінниця – «Місто ідей» та ін. стала можливою завдяки цілеспрямованому брендингу.

Актуалізація брендування території в Україні є дуже популярною та обумовлюється наступними тенденціями:

– зростаюча конкуренція в умовах глобалізації світової економіки, що впливає на зростання конкуренції територій за створення найбільш сприятливих економічних та соціальних умов для роботи та проживання населення. Так, дослідження зарубіжних фахівців засвідчують, що в умовах глобалізації світового господарства конкуренція з локального рівня перейшла на глобальний, території нарощують конкуренцію один з одним за залучення туристів, інвесторів, компаній, нових жителів і висококваліфікованої робочої сили.

– конкуренція між регіонами. Зростаюча конкуренція між регіонами призводить до пошуків додаткових можливостей отримання переваг в схожих умовах територіального розташування чи ресурсних можливостей. Розвинутий бренд території дозволяє отримати додаткові переваги як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку, залучити більше інвестицій тощо;

розвиток сфери туризму, яка здатна приносити істотні і стійкі доходи в місцеві бюджети. Конкуренція між територіями найбільш очевидна у сфері туризму та відпочинку. При цьому слід враховувати величезний вплив традиційного туризму на діловий туризм, а отже, на залучення інвесторів. Не брати участь в конкуренції за залучення туристів – це означає втратити можливості по залученню потенційних інвесторів [8].

Бренди відіграють важливу роль також і в просуванні туристських територій. Певні бренди використовуються для поширення популярності туристичних маршрутів та місць відпочинку для залучення більшої кількості клієнтів. Туристи мають ідентифікувати місце відпочинку не тільки із географічною назвою, а й з певними образами, що лягли в основу бренду. Деякі бренди туристичних напрямків виникли як бренд певного товару, а згодом стали візитними картками цілих територій.

Успіх формування та управління брендом туристської території в умовах посилення конкурентної боротьби за частку туристів є запорукою активізації споживчого попиту, а разом з тим, зростання інвестицій та дохідності суб'єктів господарювання, надходжень до місцевого бюджету.

Активізація бренд-менеджменту Волинської області у сфері туризму була здійснена через розробку бренду регіону «Волинь унікальна» у 2017 році. Цей бренд використовується для створення сайту відділу туризму Волинської області, де можна отримати всю інформацію про туристичні маршрути, локації та цікаві історичні місця. Також лого «Волинь унікальна» використовується на сувенірній продукції, при від-

критті кав'ярень та інших закладів на рекреаційних територіях та місцях відпочинку туристів.

Впровадження бренду території позитивно вплинуло на зростання доходів місцевого бюджету від туристичної діяльності. Темпи зростання доходів доводять, що брендинг території, особливо в туристичні галузі необхідний для залучення додаткових фінансових ресурсів у бюджети територіальних громад.

Література:

1. Сунцова О. О. Місцеві фінанси. Київ.: ЦУЛ, 2010. 488 с.
2. Кириленко О. П. Місцеві бюджети України (історія, теорія, практика) Київ: НІОС, 2000. 384 с.
3. Раделицький Ю. О. Теоретико-системні основи визначення місцевих бюджетів. *Гроші. Фінанси. Кредит*. 2017. № 14. С. 125–130.
4. Бюджетний Кодекс України від 01.01.2011 року URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17#Text> (дата звернення 07.05.2021).
5. Фінанси: Курс для фінансистів: навч. посіб. Рекомендовано МОН / за ред. В. І. Оспішева. Київ, 2008. 567 с.
6. Добрик Л. О. Передумови та чинники впливу на соціально-економічний розвиток регіону. *Вісник Черкаського університету. Серія «Економічні науки»*. 2018. № 2. С. 3–11
7. Савченко М. Є. Сутність та особливості брендингу території. *Причорноморські економічні студії*. 2019. № 37. С. 148–153. URL: http://bses.in.ua/journals/2019/37_2019/29.pdf
8. Велещук С.С. Територіальний брендинг як інструмент соціально-економічного розвитку регіону. *Сталий розвиток економіки*. 2015. № 3(28). С. 146–152.

УДК: 336.61; 338.984

РОЛЬ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ В УПРАВЛІННІ ДЕРЖАВНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

І. М. Парасій-Вергуненко,

*Київський національний торговельно-економічний університет,
iparasiv@gmail.com*

Для діяльності державних підприємств складення фінансового плану є обов'язковим елементом управління та орієнтиром у формуванні, перерозподілі й використанні фінансових ресурсів, необхідних для підвищення ефективності господарської діяльності. Ефективність та стабільність функціонування підприємства ґрунтується на достатності фінансових ресурсів та їхньому стабільному кругообігу, що забезпечується шляхом розроблення ефективного фінансового плану.

Основною метою складання фінансового плану державного підприємства є визначення основних показників фінансово-господарської діяльності підприємства, основних джерел та напрямів спрямування коштів для забезпечення потреб їх діяльності, реалізації розвитку підприємства, забезпечення витрат та виконання зобов'язань, включаючи зобов'язання перед бюджетом та державними цільовими фондами.

Узагальнюючи напрацювання вітчизняних вчених, слід зазначити, що основними завданнями фінансового планування для державних підприємств є такі:

- забезпечення необхідними фінансовими ресурсами виробничої, інвестиційної та фінансової діяльності;
- визначення напрямків ефективного використання державного майна та вкладеного капіталу, оцінка ступеня раціональності його використання;
- виявлення та мобілізація внутрішніх резервів збільшення прибутку за рахунок покращення використання матеріальних, трудових та грошових ресурсів;
- забезпечення виконання зобов'язань підприємства перед бюджетом і державними цільовими фондами, встановлення раціональних фінансових відносин з бюджетом, банками та іншими контрагентами;
- дотримання інтересів акціонерів (в тому числі держави) та інших інвесторів через справедливий розподіл прибутку;

- контроль за ефективністю діяльності та використанням державного майна, фінансовим станом, платоспроможністю;
- контроль повноти сплати податків та відрахувань до державного бюджету з метою мінімізації фіскальних ризиків [1, с. 38; 2, с.76].

В процесі фінансового планування: ідентифікуються фінансові цілі та орієнтири підприємства; встановлюється міра відповідності цих цілей поточному фінансовому стану підприємства; формулюється послідовність дій із досягнення поставлених цілей.

За визначенням В.М.Шелудько фінансове планування являє собою процес розроблення системи фінансових планів, який полягає у визначенні фінансових цілей, установленні ступеня відповідності цих цілей поточному фінансовому стану підприємства та формулюванні послідовності дій, спрямованих на досягнення поставлених цілей [3, с. 41].

М. Д. Білик вважає, що основною метою фінансового планування є забезпечення фінансових та матеріальних можливостей для успішної господарської діяльності, і в кінцевому підсумку – досягнення прибутковості всіх видів діяльності підприємства [4, с.134]. Аналогічне трактування дає О. С. Філімоненко, який під фінансовим плануванням розуміє процес визначення обсягів надходжень відповідних видів фінансових ресурсів (прибутку, амортизації тощо) та їх розподіл за напрямками використання у запланованому періоді (році) [5, с.28].

Призначення фінансового плану полягає у визначенні обсягу фінансових результатів, а також сукупної потреби підприємства у певних розмірах фінансових ресурсів, необхідних для фінансування передбачених обсягів розширення виробництва, виконання фінансово-кредитних зобов'язань, розв'язання соціальних завдань і матеріального стимулювання працівників підприємства.

Як зазначає Капкайкіна О.А. несвоєчасне фінансове планування негативно впливає на ефективність управління суб'єктами господарювання державного сектору економіки, що призводить до таких основних проблем:

- відсутності контролю за управлінням державною власністю за галузям і окремим підприємствам, враховуючи, що це управління здійснюється керівниками (директорським корпусом) цих підприємств;
- відсутності можливості порівнювати фінансові результати діяльності, як галузей, так і підприємств на основі фінансового аналізу;
- втрати значної частини своїх доходів і неможливості складання прогнозу за обсягами продажів виробленої продукції;
- відсутності чіткого розмежування комерційних функцій та спеціальних зобов'язань суб'єктів господарювання;
- відсутності можливості зробити висновки не лише про діяльність підприємства, але і про ефективність діяльності кожного конкретного

керівника підприємства та доцільності подальшого його перебування на посаді при неефективному управлінні [6, с. 906].

Варто звернути увагу на те, що мета фінансового планування полягає не тільки у оцінці ефективності фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору, а й у тому, щоб здійснювати вплив на покращення показників їх роботи та отримання прибутків. Аналіз фінансового планування підприємств показує, за якими напрямками потрібно проводити роботу, дає можливість виявити конкурентні переваги або найслабші позиції фінансового стану державних підприємств. На основі аналізу стану фінансового планування, розробляється стратегія і тактика розвитку підприємства, на основі яких формується виробнича програма, обґрунтовуються плани і управлінські рішення, здійснюється контроль над їх виконанням, виявляються резерви підвищення ефективності діяльності, оцінюються результати діяльності підприємства, його підрозділів і працівників.

Фінансовий план слугує необхідною умовою для раціональної організації роботи на всіх ділянках фінансово-господарської діяльності підприємства.

Основними принципами фінансового планування є:

– *наукова обґрунтованість*, яка передбачає проведення розрахунків фінансових показників на основі сучасних методик аналізу та прогнозування з урахуванням передового досвіду; використання економіко-математичних методів, які передбачають багатоваріантність розрахунків і вибір найоптимальнішого з них;

– *єдність* фінансових планів полягає в уніфікації фінансової політики та єдиному підході до розроблення фінансових планів незалежно від виду діяльності суб'єкта господарювання, застосовується однакова методологія розрахунку показників, єдиному підході до розподілу фінансових ресурсів; єдиних методологічних принципах формування облікової та планової інформації;

– *стабільність* полягає в необхідності застосовування незмінності показників фінансових планів підприємства протягом терміну, встановленого для виконання даного плану;

– *збалансованість* економічних і фінансових показників, поточних, оперативних, перспективних та стратегічних фінансових планів;

– *стратегічна орієнтація* на виконання стратегічних планів та фінансової стратегії підприємства;

– *адаптивність* до змін внутрішнього і зовнішнього середовища.

Узагальнюючи наукові дослідження вітчизняних вчених пропонуємо виокремити наступні етапи процесу фінансового планування.

На першому етапі проводиться фінансова діагностика фактичного фінансового стану державного підприємства на основі аналізу фінансових показників за попередній період.

На другому етапі проводиться стратегічний аналіз можливого впливу факторів зовнішнього середовища на зміну показників діяльності підприємства на основі сценарного налізу (за оптимістичним, песимістичним та найбільш ймовірним сценарієм).

Третій етап фінансового планування передбачає формування основних прогнозних документів, зокрема прогнозу майбутніх бюджетів доходів, витрат, прибутку; прогнозного балансу, прогнозу грошових потоків. Такий прогноз робиться з урахуванням науково обґрунтованого бізнес-плану та прогнозного стратегічного плану на п'ять років.

На четвертому етапі визначається потреба підприємства у фінансових ресурсах та прогнозується структура джерел фінансування;

На п'ятому етапі відбувається уточнення та конкретизація прогнозних показників діяльності шляхом складання поточних фінансових планів.

На шостому етапі розробляється дієва система контролю за станом виконання фінансових планів на всіх рівнях управління, визначаються відповідальні особи, що контролюються стан виконання фінансових планів та система індикаторів (контрольних показників), що мають сигналізувати про відхилення від планових завдань.

В науковій літературі зустрічаються й інші рекомендації щодо виокремлення етапів побудови фінансових планів підприємств, які більшою мірою дублюють вище наведені, але з різним ступенем деталізації. Зокрема, Т. Беспала-Павлова [7, с.110-111], пропонує виокремлювати 10 етапів:

- 1) аналіз виконання попереднього фінансового плану підприємства;
- 2) аналіз фінансового стану підприємства;
- 3) аналіз поточних проектів підприємства;
- 4) розробка або коригування фінансової стратегії, яка включає основні напрями фінансової діяльності підприємства;
- 5) складання загальних прогнозних фінансових документів з урахуванням наявних договорів підряду, кошторисних документів, графіків фінансування та виробничих планів;
- 6) складання варіантів (оптимістичного, песимістичного та найбільш ймовірного) поточного фінансового плану підприємства на один рік;
- 7) складання оперативних фінансових планів підприємства; оперативні фінансові плани складаються з деталізацією на день, місяць або квартал;
- 8) процес реалізації фінансового плану усіма підрозділами підприємства;
- 9) контроль виконання плану;
- 10) коригування, перегляд фінансового плану.

Враховуючи нестабільність економічної ситуації в країні, важливим етапом, запропонованим науковцем є етап коригування, на якому фінан-

сові плани підлягають обґрунтуванню необхідних змін, пов'язаних із впливом факторів, що не залежать від діяльності підприємств. Особливо актуальним це питання є для державних підприємств.

Отже, підсумовуючи вище викладене, слід зазначити, що процес організації фінансового планування на державних підприємствах, не зважаючи на достатність нормативно-законодавчого регулювання, потребує певного удосконалення. Йому притаманні такі недоліки як неоперативність, неузгодженість між довгостроковими та короткостроковими планами, необґрунтованість планових показників, відсутність комплексного підходу щодо їх складання, неузгодженість з нормами та правилами МСФЗ, а також недостатній контроль за реалізацією планів. Тому запровадження ефективної системи фінансового планування державних підприємств, складання якісних фінансових планів потребують належного методологічного, методичного й організаційного забезпечення як на рівні держави, так і на рівні підприємства. Воно сприятиме підвищенню прибутковості підприємств та посиленню їх конкурентоспроможності, збільшенню надходжень до державного й місцевих бюджетів.

Література:

1. Семенов Г. А, Бугай В. З., Семенов А. Г. Фінансове планування і управління на підприємствах. К.: ЦУЛ, 2007. 432 с.;
2. Подерьогін А. М. Фінанси підприємств. К.: КНЕУ, 2003. 307 с.
3. Шелудько В. М. Фінансовий менеджмент: підручник. К.: Знання, 2013. 375 с.
4. Білик М. Д. Фінансове планування на підприємстві в сучасних умовах. *Фінанси України*. 2006. № 4. С. 133–141.
5. Філімоненко О. С. Фінанси підприємств: навч. посіб. К.: МАУП, 2004. 328 с.
6. Капчайкіна О. А. Удосконалення механізму фінансового планування державних підприємств. *Молодий вчений*. 2017. № 10 (50). С.905-910.
7. Беспала-Павлова Т. Система фінансового планування будівельних підприємств. *Наукові записки. Серія «Економіка»*. 2011. Вип. 16. С. 108–112.

УДК: 330

ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ В МАРКЕТИНГОВУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

О. В. Повх,

*Національний університет «Острозька академія»,
oleksandr.povkh@oa.edu.ua*

На сучасному етапі розвитку суспільства та сучасних економічних умовах традиційні маркетингові інструменти перестають приносити бажаний результат. Вони або не демонструють колишньої ефективності, або взагалі перестають функціонувати. Таким чином, компанії та бренди повинні звертати увагу на нові форми та канали просування своєї продукції. Наразі цифровий маркетинг – це безпрецедентна можливість у системі залучення споживачів, але не всі компанії досі це розуміють.

Актуальними залишаються завдання дослідження впливу процесів цифрової трансформації на маркетингову діяльність, організації взаємодії суб'єктів ринку в цифровому середовищі, виявлення сутності та напрацювань трансформацій процесу управління маркетинговою діяльністю у цифровій економіці, розробки шляхів створення інноваційного інструментарію маркетингу.

На рівні підприємства цифрові технології дозволяють отримати скорочення витрат; збільшення продажів за рахунок скорочення операційних операцій; миттєвого охоплення глобальних ринків, кращого розуміння потреб клієнтів для обліку постійних прямих контактів та особистих відносин з ними.

Ефективність застосування цифрових технологій наглядно демонструється у випадках, коли вони дозволяють скорочувати витрати в результаті автоматизації бізнес-процесів. В цілому, особливо у гіпермаркетах, великих торгових мережах відеоаналітика дозволяє аналізувати рух та активність покупців, оптимізувати завантаженість кас, збільшувати продуктивність праці персоналу.

Системні бізнес-аналітики виявляють закономірності, необхідні для прогнозування спроб та визначення факторів, що впливають на ринкову ситуацію. У процесі придбання товарів та послуг користувачі та підприємства взаємодіють у цифровому середовищі, при цьому використовуються інноваційні технології.

В маркетингу та логістиці скорочення відсотків досягається за рахунок автоматизації основних бізнес-процесів оптимальних моделей управління запасами, взаємодії з клієнтами, оптимізації логістичних маршрутів. Крім того, незважаючи на велику кількість прикладів ефективності цифрової трансформації, впливу цифрових технологій на зростання конкурентоспроможності, поліпшення взаємовідносин з клієнтами, виходу на нові ринки, теоретичні аспекти трансформації процесу управління маркетинговою діяльністю у цифровій економіці вивчені недостатньо [3, с. 194].

Говорячи про цифрові трансформації, доцільно виділити кілька рівнів:

- рівень економіки в цілому, коли відбувається вплив цифрових технологій на глобальні та регіональні ринки, соціально-економічні процеси, виявляються галузі, де найбільш успішно проводиться цифрова трансформація;

- рівень підприємництва при вивченні найбільш ефективних практик застосування інноваційних технологій для підвищення конкурентоспроможності, ефективності, виходу на нові ринки;

- рівень бізнес-процесів, коли описується застосування цифрових систем та технологій для управління виробництвом, логістикою, маркетингом, взаємозв'язками з клієнтами, документальним оборотом.

Уряду досліджень підприємці намагаються встановити зв'язок цифрової трансформації з показниками економічної ефективності, умов та перспектив економічного зростання. Так, наприклад, компанії IDC оновлює дані, що глобальні витрати на технології цифрової трансформації будуть щорічно зростати на 16,8% і в 2022 році досягнуто 2,4 трлн долл. Відповідно до даних компанії Accenture, використання цифрових технологій може до 2022 року додати 1,36 трлн долл. до ВВП провідних світових економік [1, с. 76].

Сьогодні все частіше виникає ситуація, коли цифрові технології, запускаючи інновації бізнес-процесів, задають напрямки, за якими згодом йде більшість компаній. Ключове завдання власників бізнесу, маркетингових служб – розпізнати технології, що визначають розвиток ринку. Тому перебувати на передньому краї цифрових інновацій дуже важливо для забезпечення конкурентоспроможності. З точки зору стратегічного планування маркетингової діяльності цифрову трансформацію доцільно розглядати як явище, що комплексно впливає на практично всі фактори зовнішнього і внутрішнього середовища компанії, що змушує переглянути теоретико-методологічні підходи до маркетингової діяльності з точки зору реакції на зміни в настроях і бажаннях споживачів. Виходячи з теорії і практики маркетингу, можна виділити наступні основні напрямки формування цифрової платформи трансформації маркетингової діяльності:

- 1) вдосконалення цифрових методів збору, обробки, аналізу маркетингової інформації;
- 2) організація взаємодії зі споживачами в цифровому середовищі;
- 3) автоматизація планування та реалізації маркетингових заходів.

Однією з існуючих проблем підприємства з використанням цифрових технологій є досі недовіра до Інтернету як до чогось нового та невідомого та відсутність знань з боку користувачів. Велике значення має проблема безпеки особистої та приватної інформації, а також надійності різних ресурсів Інтернету. Захист даних залишається одним з основних питань будь-якої компанії, яка хоче інтегрувати Інтернет у свою діяльність.

Авторські права та стандартизація є актуальними проблемами останніх років. Вони пов'язані з цифровим характером інформації та інформаційних продуктів, які легко копіюються. Інша проблема полягає в тому, що є товари, які споживачі вважають за краще купувати звичайним способом, а не користуватися Інтернетом. Перш за все, до цієї групи продуктів слід віднести швидкопсувні товари, такі як продукти харчування, дорогі меблі, взуття. Це категорії товарів, для яких найважливішими споживчими якостями є смак, аромат, смак та індивідуальні особливості. Крім того, існує категорія споживачів, для яких важлива особиста присутність при виборі товару, можливість здійснення покупок, позитивний психологічний настрій [2, с. 421].

Що стосується маркетингової діяльності з використанням цифрових технологій, то час, необхідний для доставки матеріальної продукції, також може бути досить значимим. Для того, щоб придбати потрібну продукцію, може знадобитися багато телефонних дзвінків та електронної пошти, але повернення товару та повернення коштів може бути ще складнішим, а це займе багато часу.

Використання Інтернету в маркетинговій діяльності також призводить до посилення конкуренції на ринку. Відсутність кордонів та доступу до глобального віртуального ринку значно збільшує кількість як споживачів, так і конкурентів. Сьогодні кількість компаній, які створюють свої веб-сайти, збільшується, тому відсутність доступу до Інтернету створює певний конкурентний недолік. Подібно до традиційної маркетингової діяльності, компанії необхідно конкурувати за пропоновані ціни та асортимент товарів. Крім того, наявність великого вмісту на веб-сайті компанії робить її вразливою для конкурентів через можливість максимально ефективно використовувати бізнес-інформацію.

З одного боку, використання Інтернет-технологій у маркетинговій діяльності підприємства передбачає значні інвестиції. Водночас Інтернет-ринок має свої особливості в умовах України, які супроводжуються великою кількістю ризиків з високим рівнем невизначеності, а також тривалим періодом повернення вкладеного капіталу. З іншого

боку, майбутнє Інтернету передбачає розробку та впровадження певних стандартів для створення стабільної інфраструктури, яка зробить комп'ютерну мережу більш надійною. Це підвищить конкурентоспроможність та успішно вестиме бізнес не лише з великими корпораціями, які, як правило, працюють як у реальній, так і у віртуальній економіці, а й з малими підприємствами та різними торговими організаціями.

Висновки. Незважаючи на безліч переваг, використання цифрових технологій у розвитку маркетингової діяльності підприємства є складним процесом, який інтегрований з багатьма іншими процесами підприємства і суттєво впливає як на результати маркетингової діяльності, так і на фінансово-економічні показники.

Складність процесу впровадження цифрових технологій пояснюється тим, що самі по собі цифрові технології є складною системою, що вимагає значних інвестицій, наявності кваліфікованого персоналу з відповідними навичками у сфері ІТ, створенням технологічної платформи.

Таким чином, Інтернет давно зарекомендував себе як унікальний та дуже ефективний інструмент маркетингу. Він має характеристики, які значно відрізняються від характеристик традиційних інструментів маркетингу. З появою Інтернету процес організації спілкування із зовнішнім середовищем якісно змінився. Використання цифрових технологій означає розширення можливостей та покращення якості координації маркетингової діяльності, що дозволяє з мінімальними фінансовими витратами та відсутністю інфраструктурних бар'єрів максимально розширити мережу збуту та якісно покращити операційний маркетинг підприємства. Використання цифрових технологій у маркетинговій діяльності підприємства дає нові переваги перед маркетинговою діяльністю, заснованою на традиційних технологіях.

Література:

1. Ілляшенко С. М. Інноваційний розвиток: маркетинг і менеджмент знань: монографія Харків : Діса плюс, 2016. 192 с.

2. Савицька Н. Л., Полевич К. В. Підприємницький маркетинг у соціальній мережі Instagram. *Бізнес Інформ*. 2016. № 11. С. 419–424.

3. Окландер М. А. Цифровий маркетинг як форма реалізації концепції маркетингу ХХІ сторіччя. *Маркетинг та логістика в системі менеджменту : матеріали XI Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Львів: 3-5 листоп. 2016 р.)*. Львів, 2016. С. 194–195.

4. Решетнікова І. Л., Єременко Ю. О. Використання інтернет-технологій в маркетингу сфери послуг. *Маркетинг в Україні*. 2018. №5. С. 47–58.

5. Цифровий маркетинг – модель маркетингу ХХІ сторіччя / М. А. Окландер, Т. О. Окландер, О. І. Яшкіна [та ін.] / за ред. М. А. Окландера. Одеса : Астропринг, 2017. 292 с.

6. Шахдинарян А. Что сегодня необходимо знать об интернет-аудитории? *Маркетинг в Украине*. 2016. № 5 (98). С. 28–31.

УДК: 336.27

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНОГО БОРГУ В УКРАЇНІ

Я. А. Полюхович,

*Національний університет «Острозька академія»,
yana.poliukhovych@oa.edu.ua*

В останні роки значна частка корпоративного боргу переходить у гарантований державою борг. Причиною цього, безсумнівно, є кризи. Тому необхідно розпочати процес суворого контролю усіх юридичних осіб, які впливають на зростання гарантованого боргу та лобіюють інтереси у Верховній Раді України.

Необхідно підвищити дієвість фінансового менеджменту державними компаніями та забезпечити суворий контроль з боку міністерств. Доцільним буде сприяти українському експорту та врегулювати платіжний баланс.

Отже, виникає потреба у визначенні джерел, за рахунок яких можна мінімізувати дефіцит платіжного балансу та сприяти оптимізації зовнішньоторговельного балансу регіонів України в умовах кризи та пандемії.

Загалом, платіжний баланс підсумовується з позитивним сальдо, якщо поточний платіжний баланс (сума всіх статей поточного рахунку, де виділені три категорії: товари і послуги нефакторні, що відображають експортно-імпортні операції та формують торговий баланс; доходи від факторних послуг; поточні перекази в сумі з балансом руху капіталів складають позитивне сальдо – тобто чисті надходження іноземної валюти є позитивними. І навпаки, платіжний баланс стає дефіцитним, якщо чисті надходження іноземної валюти від поточних операцій та балансу руху капіталів є від'ємними [2].

Тобто при дефіциті балансу поточних операцій і позитивному сальдо балансу руху капіталів платіжний баланс буде мати дефіцит лише у випадку, коли дефіцит по підсумку статей поточного рахунку перевищуватиме позитивне сальдо балансу руху капіталів. І навпаки, якщо позитивне сальдо руху капіталу та фінансів перевищуватиме пасивне сальдо поточного рахунку, то сальдо платіжного балансу буде позитивним [1].

Разом з тим практика господарювання стверджує, що і дефіцит торговельного балансу може приносити країні економічну вигоду, якщо

за ним стоїть імпорт основного капіталу чи інших інвестиційних товарів (високих технологій), які будуть використовуватися для підвищення продуктивності, збільшення випуску конкурентоспроможної продукції тощо.

На сьогоднішній день, у світовій практиці напрацьовано певний досвід покриття дефіциту платіжного балансу. Однак можливість їх використання в Україні обмежена, що обумовлено низкою причин.

1. Дієвим засобом покриття дефіциту платіжного балансу є мобілізація коштів на світовому ринку капіталів у вигляді кредитів банківських консорціумів, облігаційних позик, перевага яких, порівняно з кредитами міжнародних валютно-кредитних й фінансових організацій, полягає у більшій доступності та свободі від нав'язаних зовні стабілізаційних програм та вимог. Водночас такі банківські кредити відносно дорогі та важкодоступні для країн, які мають значні зовнішні борги, що характерно нині для України.

2. Дефіцит платіжного балансу мінімізується через отримання пільгових кредитів по лінії економічної допомоги. Враховуючи загальносвітову кризову ситуацію у фінансовій сфері, це в даний час є малоймовірним.

3. Дефіцит платіжного балансу можна зменшити за рахунок продажу золотовалютних резервів. На даний час в Україні їх обсяг є недостатнім для проведення операцій на відкритому ринку[4].

Тому з метою врегулювання ситуації в Україні слід використовувати інструменти іншого порядку, що враховували б захист державницьких інтересів та соціально-економічних інтересів суспільства[5].

У перелік таких заходів, які можуть значною мірою знайти відповідне адаптаційне використання в умовах України, входять:

- дефляційна політика, тобто обмеження бюджетних видатків пороважно на загальносуспільні цілі, «заморожування» цін та зарплати. Вона спрямована на скорочення внутрішнього попиту. Її складовими виступають: фінансові та грошово-кредитні інструменти, що дозволяють досягти зменшення бюджетного дефіциту; зміна облікової ставки національного банку (дисконтна політика); кредитні обмеження; встановлення меж зростання грошової маси. Однак необхідно усвідомлювати, що в умовах системної кризи (загроза виникнення якої є і в Україні) така політика буде загрожувати наростанням соціальних конфліктів;

- девальвація (зниження курсу національної валюти), спрямована на стимулювання експорту й стримування імпорту продукції. Слід особливо підкреслити, що така впливовість на національну економіку можлива й доцільна лише за наявності в країні високого експортного потенціалу, тобто конкурентоспроможних товарів і послуг, а також сприятливої ситуації на світовому ринку. Якщо донедавна така політика для України,

враховуючи експортно зорієнтоване спрямування металургійної та хімічної промисловості й сприятливу кон'юнктуру на світовому ринку, була прийнятною, то нині, зважаючи на роцесію у виробництві й значні зміни в попиті на світовому ринку, її не можна визнати ефективною для України. Адже у змінених умовах, характерних для нинішньої ситуації, девальвація, здорожуючи імпорту, буде призводити до зростання витрат виробництва (від використання імпортуної продукції, підвищення цін тощо), отриманих з її допомогою тимчасових конкурентних переваг на зовнішніх ринках. Отже, роль девальвації в регулюванні платіжного балансу залежить від конкретних умов її преведення та супутньої загальноекономічної й фінансової політики;

- валютні обмеження, пов'язані з блокуванням інвалютної виручки експортерів, ліцензуванням, продажем іноземної валюти імпортерам, зосередженням валютних операцій в уповноважених банках;

- цілеспрямована фінансова і грошово-кредитна політика, яка полягає у виділенні бюджетних субсидій експортерам, підвищенні імпортуних зборів, мит на імпортуні товари, відміні податку з відсотків, що виплачуються країнам-власникам цінних паперів, з метою надходження капіталів у країну[3].

Оскільки платіжний баланс України є відображенням макроекономічної, зовнішньої, торговельної, валютної та інших політик української влади, динаміка його показників стала очевидним результатом відсутності структурних змін. Відтак, для забезпечення стабільного розвитку економіки України в майбутньому необхідні зміни в структурі українського експорту в напрямі збільшення частки високотехнологічних, наукоємних товарів, для чого потрібні зміни усього господарського комплексу країни на основі інноваційно-інвестиційної моделі розвитку економіки [5].

Враховуючи те, що середньорічні темпи приросту експорту, як правило, коливаються, прогноз доцільно розглядати у ракурсі трьох сценаріїв:

Сценарій 1 – в умовах відносно повільного приросту експорту.

Сценарій 2 – при середніх темпах приросту експорту.

Сценарій 3 – при швидкому темпі приросту експорту.

Такий прогноз дозволить оцінити вплив експортуних операцій на імпортуні, на торговий баланс та сальдо поточних операцій у цілому в платіжному балансі.

Поряд із цим необхідно на постійній основі вести боротьбу з контрабандою на митному кордоні України, забезпечувати стягнення всіх передбачених законодавством податкових і митних платежів з імпорту та вирівнювати таким чином умови конкурентної боротьби на внутрішньому ринку, а також відновити роботу всіх пунктів контролю і

пропуску через державний кордон України, які обслуговують вантажні перевезення підприємців[6].

Усе це сприятиме зменшенню тінізації економіки та дозволить досягти нормального рівня економічної стійкості, швидко адаптуватися до кризових явищ, зменшуючи дефіцит платіжного балансу та корпоративний борг України.

Література:

1. Боргова політика України: стан, проблеми та перспективи. URL: <http://www.niss.gov.ua/Table/Tbl171104/index.htm>.
2. Василик О. Д., Павлюк К. В. Державні фінанси України: підручник. Київ : Центр навчальної літератури, 2002. 850 с.
3. Державний борг: правда і життя. ЛІГА: ЗАКОН. URL: https://biz.ligazakon.net/ua/analytics/188208_derzhavniy-borg-pravda--zhittya.
4. Державний бюджет України. Міністерство фінансів України. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov>.
5. Економічна енциклопедія / Відповідальний редактор С. В. Мочерний. Київ: Видавничий центр «Академія». 2000. Т. 1. 863 с.
6. Інформація щодо державного боргу та гарантованого державою боргу в 2019 році. Міністерство фінансів України URL: https://www.mof.gov.ua/uk/news/informatsiia_shchodo_derzhavnogo_borgu_ta_garantovanogo_derzhavoiu_borgu_v_2019_rotsi-2000.

УДК: 336:332.14:351

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ СУЧАСНИХ ФІНАНСОВИХ МЕХАНІЗМІВ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

С. Т. Пухир,

Університет банківської справи, p.sveta1952@gmail.com

Розроблення ефективних фінансових механізмів реалізації державної регіональної політики є однією з ключових проблем економічної науки і практики. Особливої актуальності ця проблема набула для України на сучасному етапі розвитку в результаті впливу екзогенних і ендемогенних чинників. Дедалі більше світові макроекономічні та макрофінансові дисбаланси призводять до наростання суперечностей у задоволенні інтересів національних економік і водночас до пошуку альтернативних варіантів забезпечення ефективного розвитку економік різних держав за умов посилення глобалізаційних процесів.

Під впливом глобальних проблем відбувається і розвиток національної економіки України як невід'ємної складової світового господарства. Одночасно глобальні дисбаланси посилюються вагомими внутрішніми проблемами, які гальмують розвиток фінансових відносин у країні та знижують їхню ефективність, що вимагає власних підходів, зокрема до ефективного державного регулювання регіонального розвитку національної економіки та його фінансового забезпечення.

Отже, ефективна реалізація державної регіональної політики в Україні не можлива без розв'язання проблем щодо її фінансування. Фінансові ресурси є обов'язковою умовою виконання системи цілей, заходів, засобів економічного зростання та соціально-економічного розвитку. Вітчизняні вчені відзначають провідну роль фінансів при застосуванні державою економічних методів управління соціально-економічними процесами, що реалізуються через відповідні фінансові механізми.

Зважаючи на цілі і завдання державної регіональної політики, які визначено на законодавчому рівні [1, 2] вважаємо за доцільне фінансові механізми реалізації державної регіональної політики трактувати як систему бюджетних та небюджетних інвестиційних і кредитних механізмів, які використовуються у діяльності держави для реалізації взаємоузгоджених цілей, заходів та дій органів публічної влади всіх рівнів з метою забезпечення сталого розвитку, інклюзивного зростання на всій

території країни. Цей дозволяє акцентувати увагу саме на системі бюджетних і небюджетних інвестиційних та кредитних механізмів реалізації державної регіональної політики.

Слід зауважити, що питання пошуку ефективних фінансових механізмів реалізації державної регіональної політики привертає увагу і вітчизняних науковців, і відомих політиків, і державних діячів. Актуальність питання підтверджується законодавчими та стратегічними документами в яких механізмам фінансування державної регіональної політики присвячені окремі статті та розділи.

Більшість фінансових механізмів реалізації державної регіональної політики в Україні мають широке застосування на центральному, регіональному і місцевому рівнях, однак сучасна практика їх застосування зазвичай є непорядкованою та безсистемною. Замість взаємодоповнення та забезпечення кумулятивного ефекту для економічного розвитку територій, застосування різних механізмів фінансування заходів на місцях, часто призводить до нівелювання результатів дії один одного.

Традиційно для реалізації заходів державної регіональної політики передбачено фінансові механізми, джерелом яких є бюджетні кошти. Бюджетні механізми – це система, певних видів бюджетних відносин, форм, методів, інструментів та важелів формування і використання бюджетних коштів у цілях сталого, інклюзивного розвитку регіону. Водночас бюджетні механізми – це добре налагоджена економічна структура, що відображає послідовність і методи дій відповідних державних органів у процесі мобілізації та використання бюджетних коштів [3]. Розкривши суть визначених бюджетних механізмів, використовуючи метод групування проведемо систематизацію фінансових механізмів реалізації державної регіональної політики (табл. 1) на основі критерію ресурсного забезпечення та фінансових інструментів.

Таблиця 1

Фінансові механізми реалізації державної регіональної політики на основі використання бюджетного ресурсу *

Бюджетні механізми	Джерела фінансування	Фінансові інструменти
Міжбюджетні трансферти з державного бюджету місцевим бюджетам	Державний бюджет	– Субвенція – Базова дотація – Стабілізаційна дотація
Трансферти з місцевих бюджетів до державного	Місцеві бюджети	– Реверсна дотація
Капітальні видатки	Державний бюджет, місцеві бюджети	– Капітальне будівництво (придбання) – Капітальний ремонт, – Реконструкція та реставрація – Капітальні трансферти

Продовження таблиці 1

Державні цільові програми	Державний бюджет	– Видатки державного бюджету у розрізі програмної класифікації
Програми і заходи включаючи інвестиційні програми і проекти, що реалізуються за рахунок державного фонду регіонального розвитку	Державний бюджет, місцеві бюджети	– Кошти державного фонду регіонального розвитку на фінансування програм і заходів, включаючи інвестиційні програми і проекти
Угода щодо регіонального розвитку	Державний бюджет, місцеві бюджети	Видатки державного бюджету за програмною класифікацією Кошти державного фонду регіонального розвитку на фінансування спільних заходів

* Складено автором

За результатами систематизації можна зробити висновок, що домінантним джерелом бюджетних механізмів реалізації державної регіональної політики є державний бюджет.

Не зменшуючи значення бюджетних механізмів реалізації державної регіональної політики, обґрунтовуємо також важливість небюджетних механізмів, а саме: інвестиційних, зокрема, державно-приватного партнерства та кредитних, у тому числі міжнародних.

Важливо, на нашу думку те, що небюджетні механізми щодо залучення фінансових ресурсів для регіонального і місцевого економічного розвитку є диспозитивними, тобто їх застосування залежить від економічної активності та політичної волі влади всіх рівнів.

З одного боку, регіональні виконавчі органи та органи місцевого самоврядування реалізують свої владні повноваження через ухвалення рішень, проведення конкурсного відбору, встановлення адміністративних обмежень тощо; з другого – виступають стороною договірних відносин, беруть на себе зобов'язання, поряд із суб'єктами господарювання чи інвесторами.

Застосовуючи системний, інституційний та формально-логічний методологічні підходи до дослідження, проводимо систематизацію сучасних фінансових механізмів реалізації державної регіональної політики в розрізі бюджетних, небюджетних інвестиційних і кредитних та державно-приватного партнерства на основі критеріїв: ресурсного забезпечення та цільового призначення (рис. 1).

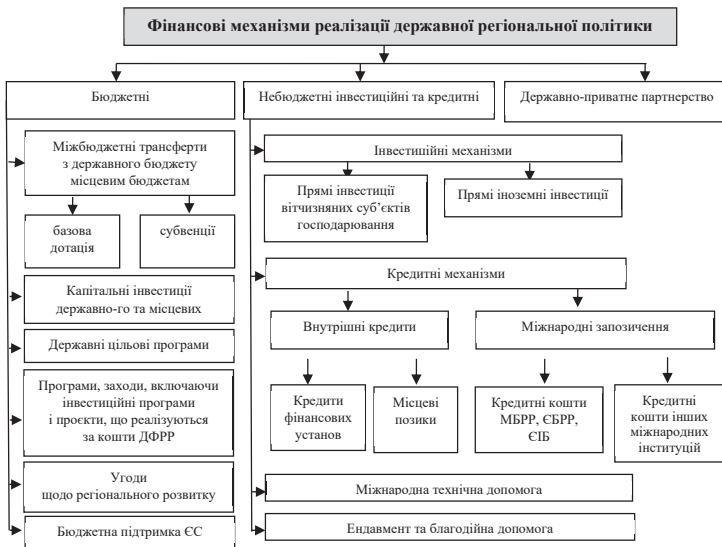


Рис. 1. Систематизація фінансових механізмів реалізації державної регіональної політики*

* розроблено автором.

У складі кожного із зазначених механізмів діють різні форми і джерела фінансування, методи мобілізації фінансових ресурсів, методи розподілу та форми витрачання фінансових ресурсів, побудови фінансових відносин, а також фінансові інструменти та правове забезпечення. Враховуючи ці особливості, можна впливати на окремі елементи фінансового механізму з метою прискорення економічного розвитку держави та її регіонів, а отже, у кінцевому підсумку, реалізації цілей та завдань державної регіональної політики.

Поступовий перехід від адміністративних до ринкових механізмів управління соціально-економічними процесами в країні, а також і формування прогресивної моделі регіонального розвитку, передбачає диверсифікацію механізмів фінансування реалізації державної регіональної політики в напрямі широкого залучення інвестиційних і кредитних коштів; прозорість та прогнозованість розподілу фінансових ресурсів державного бюджету; ефективне використання фінансового потенціалу територіальних громад, регіонів, держави, що насамперед має базуватись на фаховій науковій основі.

Література:

1. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року : постанова Кабінету Міністрів України від 06.08.2014 р. № 385 URL : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%DO%BF>.
2. Закон України «Про засади державної регіональної політики» від 05.02.2015 р. № 156-VIII. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/156>.
3. Возняк Г. В. Бюджетні механізми підтримки розвитку регіонів в умовах модернізації економіки України. *Регіональна економіка*. 2014. № 3. С. 205–216.

УДК: 658.15

ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ У БЮДЖЕТНОМУ ПРОЦЕСІ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

Н. О. Рязанова,

*Державний Заклад «Луганській національний університет
імені Тараса Шевченка», natalirozez@gmail.com*

Інструменти фінансового менеджменту активно використовуються в бюджетному процесі багатьох економічно розвинених країн, таких як: США, Канада, Австралія, Нова Зеландія, Швеція, Великобританія. Через те прийшло розуміння того, що держава повинна, поряд з приватним сектором економіки, використовувати фінансові ресурси з максимальною віддачею. За час практики використання інструментів фінансового менеджменту в бюджетному процесі за кордоном, поняття його сутності і основних принципів значно змінилося. Можна визначити два основні підходи, що застосовуються зарубіжними країнами, при визначенні поняття фінансовий менеджмент в бюджетному процесі: діяльність державних службовців, що включає в себе прийняття рішень і виконання інших функцій, які дозволяють визначати оптимальні способи використання обмежених ресурсів для ефективного і результативного досягнення політичних цілей [1]; система керівництва державними фінансами і контролю над ними, що сприяє досягненню цілей державної політики [2].

Аналіз зарубіжного досвіду показує, що вдосконалення фінансового менеджменту в бюджетному процесі розглядається як надзвичайно важливе завдання в тих країнах, які активно розвивають бюджетування, орієнтоване на результат (США, Австралія, Великобританія, Нова Зеландія, Швеція). Істотну роль в здійсненні фінансового менеджменту відіграють державні операційні менеджери. Отже, операційні менеджери знаходяться в близькості до одержувачів державних послуг і реалізації конкретних операцій державного управління, і завдяки цьому володіють найвірогіднішою та детальною інформацією, а також краще розуміють ситуацію, що склалася в конкретній галузі. Це дозволяє їм приймати набагато більш оптимальні рішення щодо використання бюджетних коштів на відміну від посадових осіб, які перебувають на вищих ієрархічних рівнях. Управління ресурсами органу державної влади або державної установи здійснюється операційними менедже-

рами виключно відповідно до його стратегічних цілей. Зарубіжний досвід використання в бюджетному процесі інструментів фінансового менеджменту дає змогу стверджувати, що операційні менеджери мають можливість отримання значних результатів в разі наділення їх достатньою самостійністю в прийнятті рішень. Таким чином, з метою підвищення якості фінансового менеджменту доцільно вибудувати управлінську ієрархію в органах державної влади та державних установах, в якій відповідальність за діяльність органу державної влади і за управління фінансами буде покладено на керівника і делегуватиметься зверху вниз до операційних менеджерів. При цьому необхідно надати більшу самостійність операційним менеджерам, а також можливість прийняття участі в розробці стратегії розвитку відповідного органу. У свою чергу операційні менеджери повинні нести відповідальність за досягнення заданих результатів та за управління ресурсами при їх досягненні.

У розвинених країнах операційні менеджери проходять ґрунтовну підготовку. Наприклад, у Великобританії підготовка операційних менеджерів проходить в Національній школі держслужбовців. Крім того, під егідою Національної школи держслужбовців діє дослідний інститут, експерти якого консультують відомства Великобританії з найбільш складних питань фінансового менеджменту [3]. В Україні якість фінансового менеджменту знаходиться на низькому рівні. Створення схожого дослідницького інституту дозволило б суттєво підвищити якість фінансового менеджменту в бюджетному процесі і також ефективність використання бюджетних коштів.

Стандарти здійснення фінансового менеджменту в бюджетному процесі, методи оцінки його рівня в зарубіжних країнах в основному розробляються фінансовими органами або вищими контрольними органами. Так, в Австралії та США стандарти і методологія фінансового менеджменту в бюджетному процесі затверджені законами. Для реалізації стандартів і процедур фінансового менеджменту в бюджетному процесі у таких країнах як США, Австралія, Швеція діють агентства з фінансового менеджменту у вигляді самостійного органу або у складі органів виконавчої влади. Наприклад в Швеції в органах виконавчої влади діють спеціальні агентства з фінансового менеджменту, в Великобританії замість спеціального агентства створений Директорат фінансового менеджменту. У США оцінка якості фінансового менеджменту в державному секторі виробляється в рамках державного проекту – Government Performance Project (GPP) [4]. Даний проект націлений на підвищення підзвітності органів державної влади суспільству, поліпшення якості виконавчої влади, вироблення критеріїв найкращої практики фінансового менеджменту. В рамках даного проекту проводиться оцінка управлінської діяльності декількох міністерств, органів влади штатів, округів, міст, що дозволяє порівнювати якість фінансово-

го менеджменту в різних штатах. Розробники проекту GPP вважають, що основу для підвищення ефективності фінансового менеджменту в державному секторі створює наявність грамотних інституційних механізмів, тому при здійсненні оцінки якості фінансового менеджменту основна увага приділяється якості організації управлінської системи і результативності процедур управління, що застосовуються органами державної влади, а не показниками результативності.

В Швеції для оцінки якості фінансового менеджменту в державному секторі і в цілому управлінських процесів застосовується рейтинг якості фінансового менеджменту. Поштовхом для створення даного рейтингу було проведення бюджетної реформи в Швеції, яка привела до більшої свободи фінансового управління установами та органами державної влади Швеції, що в свою чергу призвело до появи недоліків у фінансово-управлінської діяльності. Для залучення уваги керівників державних органів та уряду Швеції був введений рейтинг Агенції фінансового менеджменту, що підвідома Міністерству фінансів Швеції. Даний рейтинг складається для проведення моніторингу виконання органами державної влади та установами встановлених стандартів фінансового управління. В ході оцінки аналізуються фінансові процедури та їх відповідність певним нормам, а також управлінські процеси органів виконавчої влади. Рейтинг фінансового менеджменту також застосовується урядом Швеції при розгляді бюджетних заявок відомств на черговий фінансовий рік, розробці напрямів удосконалення системи управління. Виходячи з вищевикладеного, можна сказати, що в багатьох зарубіжних країнах уряди здійснюють внутрішні процедури оцінки якості фінансового менеджменту та в подальшому використовують їх в практиці управління.

Комітет з питань державного управління Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) до об'єкту фінансового менеджменту в державному секторі відносить такі процеси як: складання бюджету; виконання бюджету; облік і звітність; контроль і аудит.

Подібний підхід з виділенням визначених процесів застосовується при оцінці фінансового менеджменту в бюджетному процесі, що здійснюється в рамках програми «Державні витрати і фінансова підзвітність» (Public expenditure and financial accountability) [5]. Вона призначена для вимірювання і контролю результативності системи державного фінансового менеджменту.

Застосування моделі ефективного фінансового менеджменту, що використовується у Великобританії, доцільно в Україні, так як дозволить органам державної влади та державним установам проводити оперативну оцінку ефективності проведеного ними фінансового менеджменту. Також в разі згоди органу державної влади або державної установи результати самооцінки можуть використовуватися в ході перевірок,

проведених контролюючими органами, так як потенціал фінансового менеджменту – звичайна частина цих перевірок. Переваги практичного застосування моделі для органів державної влади та державних установ виявляється:

- в можливості створення графічного відображення результатів фінансового менеджменту;
- у визначенні того, як повинен бути побудований фінансовий менеджмент для максимізації його ефективності в короткостроковій і довгостроковій перспективі;
- у виявленні напрямків і областей для вдосконалення;
- в розробці плану заходів щодо підвищення якості фінансового менеджменту;
- в наданні допомоги в удосконаленні встановлених пріоритетів розвитку;
- в регулярному моніторингу розвитку фінансового менеджменту.

Проведений аналіз сприяє дискусії щодо прийнятих рішень, встановлює основні напрямки та пріоритети розвитку. Використання зазначеної моделі потенційно містить велику кількість деталей, які можуть бути джерелами інформації. Доцільно використання даних, що віддзеркалюють практичні аспекти фінансового менеджменту і забезпечення їхнього служіння поставленим цілям.

Література:

1. Visser C., Erasmus P. The management of public finance: a practical guide. Cape Town, 2012. 983 p.
2. The CIPFA FM model. Statements of good practice in public financial management. CIPFA, United Kingdom, 2015. P. 3–25.
3. Scott B. S., Megginson W. L. Introduction to Financial Management. Cengage Learning, 2018. 964 p.
4. Якобсон Л. И. Государственный сектор экономики: экономическая теория и политика. М.: ГУ-ВШЭ, 2010. 367 с.
5. Core financial system requirements: checklist for reviewing systems under the Federal financial management improvement act. United States Government Accountability Office, 2015.

УДК: 336.352(477) : 658.589:021

ІННОВАЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ БІБЛІОТЕК: ТЕХНОЛОГІЯ ФАНДРАЙЗИНГУ В ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАДАХ

Г. В. Салата,

*Київський національний університет культури і мистецтв,
salaty@bigmir.net*

Необхідність інноваційної діяльності та впровадження нововведень у роботу бібліотеки визначається поєднанням зовнішніх і внутрішніх чинників. До зовнішніх чинників належать: політичні, економічні, технологічні та соціальні. Реформа децентралізації в Україні, або вище окреслені чинники, зумовила перехід визначених повноважень від органів державної влади до органів місцевого самоврядування. Початком децентралізації вважається прийняття Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» [1]. Закон визначає принципи добровільного об'єднання територіальних громад сіл, селищ, міст серед яких є принцип економічної ефективності [2].

Важливим питанням у процесі реалізації реформи децентралізації є рівень фінансової забезпеченості об'єднаних територіальних громад з метою виконання повноважень, якими вони наділені та реалізації поставлених завдань, зокрема розвиток і діяльність бібліотечно-інформаційних центрів громади. Виділяються об'єктивні фактори, які зумовлюють диференціацію фінансового потенціалу громад, такими є: історичні передумови, географічне розташування, культурні традиції, наявність корисних копалин, наявність економічно активних підприємницьких структур, соціальна та промислова інфраструктура. Фінансове становище громад є визначальним аспектом з погляду можливостей для перспектив розвитку громад та ефективного функціонування установ консолідованої інформації, або бібліотеки [3].

Одним з важливих аспектів децентралізації є відносно економічна самостійність. У ряді країн світу така самостійність забезпечується застосуванням технології фандрайзингу. Що ж таке фандрайзинг? Слово походить від англійського fundraising – залучення ресурсів, коштів. Збір коштів з різних джерел задля реалізації соціально-економічних потреб є ефективним способом забезпечення інтересів громади. Україна має великий інтелектуальний потенціал. Тому, його реалізація відображена

у розробці інноваційних проєктів та вмінні їх презентувати, з метою залучення осіб, які мають необхідні ресурси для їх втілення в життя. Така технологія сприяє розвитку об'єднання територіальних громад.

Об'єднані територіальні громади – це пункти економічного зростання з новими якісними ресурсами та менеджментом. Лідерами громад є менеджерами, які мають за мету залучення іноземних інвестицій, а це насамперед створення інфраструктурних проєктів, сплата податків та наповнення місцевих бюджетів. На сучасному етапі питання підвищення рівня фінансової спроможності громади вирішують шляхом: сприяння залученню інвестицій, популяризації територій, розвитку економіки на своїх територіях, забезпечення стратегічного управління розвитком територій, підтримки місцевого бізнесу та розвитку галузей. Кожна з громад визначає пріоритетні галузі на своїх територіях [4].

У науковій літературі поняття «фандрайзинг» визначається як професійна діяльність щодо мобілізації фінансових та інших ресурсів з різноманітних джерел для реалізації соціально значущих і науково-дослідних неприбуткових проєктів, яка вимагає спеціальних знань та навичок фандрайзера, що можуть вплинути на прийняття позитивного рішення донора [5, с.13]. Якщо благодійність – це добровільна та безкорисна допомога тим, хто її потребує, то фандрайзинг слід розглядати як дію, спрямовану на залучення цієї допомоги для тих, хто її потребує.

Особливості фандрайзингу:

- це не просто пошуки грошей, а робота по вирішенню конкретних проблем, для виконання якої потрібні гроші;
- в фандрайзингу головне не гроші, а відносини (причому бажані довгострокові відносини між людьми);
- в центрі всього процесу фандрайзингу – людина (потрібна людина в потрібному місці в потрібний час);
- в фандрайзингу не вимагають гроші, а завжди пропонують щонебудь натомість (наприклад, радість, насагу того, хто може надати підтримку організації) [6, с.5].

Виділяють наступні види джерел фандрайзингу:

1. Держава: держзамовлення, цільове виділення коштів, гранти.
2. Органи місцевого самоврядування: спільна реалізація проєктів, муніципальні замовлення, цільове виділення коштів.
3. Міжнародні фонди та донори: гранти, гуманітарна допомога, міжнародна технічна допомога, пільгове кредитування.
4. Комерційні структури: благодійна допомога грошима, спонсорська, послугами, інформацією.
5. Приватні особи: заповіти, пожертви, вклади.
6. Власна комерційна діяльність: дохід від лотерей, платні послуги, вкладення в цінні папери, благодійні концерти або презентації [7].

Реалізація завдань фандрайзингу здійснюється за наступними напрямками: гранти міжнародних благодійних організацій і фондів; участь у державних (або регіональних) цільових програмах; кошти з місцевого бюджету; кошти з інших фондів; збір пожертв; звернення до комерційних компаній, банків; залучення інших видів ресурсів [8, с.4].

Муніципальний фандрайзинг визначається основною ознакою, яка відображена в його соціально-економічній меті. Джерелами ресурсів фандрайзингу є: бюджети державного, регіонального або місцевого рівнів; позабюджетні фонди; вітчизняні фонди і організації; виконання робіт на замовлення населення; надання платних послуг; виконання робіт на замовлення місцевих органів влади; участь в міжнародних програмах; гранти зарубіжних фондів; добровольчі ресурси; краудфандинг. Очікуваними результатами фандрайзингу є: грошові кошти; час волонтерів; технології і ноу-хау партнерів; товари, обладнання, продукція (безкоштовно або за прийнятною ціною); послуги.

Розробка плану фандрайзингу на рівні об'єднаної територіальної громади дасть можливість: удосконалити організацію фандрайзингу; сформувати культуру фандрайзингу; збільшити обсяг залучених ресурсів; зосередитись на найбільш актуальних проблемах громади; встановити та обґрунтувати визначені напрями фандрайзингу; покращити ефективність використання ресурсів, що виділяються на фандрайзинг; поліпшити конструктивність спільної фандрайзингової діяльності всіх учасників; покращити ефективність контролю всіх заходів фандрайзингу [9].

Варто пам'ятати, що не існує «чарівного» алгоритму для успішного фандрайзингу і гарантованого способу отримати фінансування у відповідь на прохання про їх отримання. Але, якщо бібліотечно-інформаційні центри об'єднаних територіальних громад будуть активні і завзяті у своєму бажанні діяти і розвиватись для залучення фінансових засобів, якщо така установа буде надійна та багатьом відома, якщо лідер установи вірно підготує звернення до потенційних спонсорів і доведе їм, що установі консолідованої інформації дійсно необхідні кошти – то, швидше за все, така бібліотека їх отримає.

Фандрайзинг є постійним циклом. Якщо бібліотека об'єднаної територіальної громади ефективно ним займається, то така установа весь час працює над виконанням певного з його етапів. Відтак, технологія фандрайзингу є новою для України технологією, яка почала розвиватися в умовах проведення реформи децентралізації. Фандрайзинг є комплексним інститутом, який передбачає взаємодію багатьох суб'єктів для досягнення єдиного результату та задоволення соціально-економічних потреб об'єднаної територіальної громади. Розробка інноваційних проєктів є привабливими для осіб, які готові надати ресурси з метою їх реалізації та розвитку громад.

Література:

1. Навіщо децентралізація. Децентралізація: веб-сайт. URL: <https://decentralization.gov.ua/about> (дата звернення 15.10.2021).
2. Про добровільне об'єднання територіальних громад : Закон України від 14 травня 2020 р. № 562-IX / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/157-19#Text> (дата звернення 15.10.2021)
3. Оцінка фінансових показників бюджетів 872 ОТГ: рейтинг за I півріччя 2020 року. Децентралізація: веб-сайт. URL: <https://decentralization.gov.ua/news/12748> (дата звернення 15.10.2021).
4. Пальчук В. Економічний розвиток громад в рамках децентралізації. Україна: події, факти, коментарі. 2018. № 11. С. 38–50. URL: http://www.nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=3646:ekonomichnij-rozvitok-gromad-v-ramkakh-detsentralizatsiji&catid=64&Itemid=376 (дата звернення 15.10.2021).
5. Соколова А.М. Фандрайзингова діяльність: сутність, особливості та перспективи розвитку. Економіка та держава. 2013. №1. С. 13–16.
6. Краудфандинг и фандрайзинг как способы успешного привлечения ресурсов для устойчивой работы организации. Белгород: ООО «КОН-СТАНТА», 2017. 40 с.
7. Сняк Д. Гранти без маніпуляцій та жебрацтва. Децентралізація: веб-сайт. URL: <https://decentralization.gov.ua/news/8990> (дата звернення 29.11.2020).
8. Фандрайзинг: навч. посіб. / Центральноукраїнський регіональний навчальний центр. Партнерство громад фундація «УкраїнаСША» (USAID), 2003. 95 с.
9. Башлай С. В., Салата Г. В. Технологія фандрайзингу для стимулювання розвитку об'єднання територіальних громад. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал*. Острого : Вид-во НаУОА, березень 2021. № 20(48). С. 96–101.

УДК: 339

ВІЛЬНА ТОРГІВЛЯ ЯК ОСНОВНИЙ ЕЛЕМЕНТ ЕКОНОМІЧНОЇ СВОБОДИ КРАЇНИ

О. О. Сельвеструк,

*Національний університет «Острозька академія»,
olesia.selvestruk@gmail.com*

Поняття «свобода» є досить складним, проявляється воно може у різних формах: політична свобода, громадянська свобода, свобода особистості та релігійна свобода, тощо. Проте, визначення свободи як наукової категорії важко зустріти у котрійсь із наук, що вивчає людину та суспільство. Саме тому, ця невизначеність утруднює здійснення економічного аналізу через його сутнісні ознаки з однієї сторони, та дозволяє досліджувати економіку через форми прояву свободи з іншої.

Дуже часто науковці пов'язують високий економічний розвиток держави із наявними у ній розвиненою демократією та економічною свободою. Економічна свобода є невід'ємною складовою ринкової економіки, яка допомагає розкрити відносини між усіма суб'єктами господарювання як такими, які є незалежними у прийнятті рішень. Однак з іншого боку, свобода не буває абсолютною, оскільки свободи інших суб'єктів та нормативні обмеження від держави дещо обмежують її вплив.

Загалом, економічну свободу можна трактувати як свободу суб'єктів господарювання обирати сфери застосування своїх знань та здібностей у межах різних форм власності, привласнювати об'єкти господарювання та обирати способи ведення господарської діяльності. Також, поняття «економічна свобода» визначають як невтручання уряду у виробництво, обмін, розподіл і споживання вироблених товарів та послуг, за винятком необхідного забезпечення та захисту прав приватної власності.

Економічна свобода складається з декількох свобод, серед яких виділяють наступні:

1. Свобода бізнесу
2. Свобода торгівлі
3. Податкова свобода
4. Державні витрати
5. Грошова свобода

6. Свобода інвестицій
7. Фінансова свобода
8. Захист прав власності
9. Свобода від корупції
10. Свобода трудових стосунків

Об'єктом нашого дослідження є саме свобода торгівлі. Свобода торгівлі є однією із політик втручання держави у міжнародну торгівлю та являє собою політику мінімального втручання держави у розвиток зовнішньої торгівлі в умовах вільних ринкових сил попиту та пропозиції. Протилежною є політика протекціонізму, тобто захист внутрішнього ринку від іноземного втручання методом застосування тарифних та нетарифних інструментів торгової політики.

Поняття «свобода торгівлі» можна трактувати як такі торговельні відносини, за яких будь-який суб'єкт господарювання, група осіб чи держава можуть вільно вступати в ринкові відносини, тобто купувати, продавати, здійснювати обмін товарів чи послуг за вільними цінами, що самостійно встановлюються контрагентами не залежно від інструментів торговельної політики окремого національного ринку. Інструменти торговельної політики поділяють на тарифні та нетарифні. До тарифних інструментів відносять митні збори, які стягуються митницями з товарів, при перетині ними державних кордонів. До нетарифних інструментів торговельної політики відносять систему ліцензування, створення стандартів якості товарів, добровільні обмеження експорту окремих товарів у певні країни.

Загалом, вільна торгівля – це ліберальна політика держави, що передбачає вільний рух товарів та послуг між країнами без застосування торговельних бар'єрів. Такий вид зовнішньоторговельної політики має як переваги, так і недоліки. Перевагами вільної торгівлі виступають:

- посилення конкуренції на внутрішньому ринку;
- удосконалення виробництва вітчизняних суб'єктів господарювання, що підвищує якість продукції;
- підвищення добробуту населення, зокрема завдяки розширенню свободи вибору споживачів;
- забезпечення ефективного використання наявних виробничих ресурсів країни;
- сприяє взаємовигідному міжнародному поділу праці.

До негативних наслідків застосування політики вільної торгівлі відносять можливість збуту іноземними виробниками низькоякісної та морально застарілої продукції, нав'язування чужих споживачьких смаків для населення конкретної країни, загрозу виникнення внутрішньої макроекономічної нестабільності як результат циклічних коливань кон'юнктури світового ринку [1].

У сучасних умовах глобалізації світової економіки невід'ємним наслідком міжнародних відносин є розвиток міжнародної економічної інтеграції, а саме стирання кордонів ведення міжнародного бізнесу та підсилення економічної взаємозалежності країн. Аби пом'якшити чи усунути суперечності всередині національних економік та більш рачіонально поєднувати внутрішні та зовнішні можливості країн для участі у світовому господарстві, відбувається формування регіональних інтеграційних угруповань й перехід до нових форм співпраці, серед яких виділимо зону вільної торгівлі.

Сутність поняття «зона вільної торгівлі» можна розглядати з різних сторін. Це може бути і угода, і міжнародне економічне угруповання, і форма економічної інтеграції, а також може визначатись як група країн. Загалом, зона вільної торгівлі – це об'єднання кількох держав, які уклали між собою угоду про усунення тарифних та нетарифних обмежень у взаємній торгівлі задля забезпечення соціально-економічних та політичних інтересів країн-учасниць.

Для України основним партнером для розвитку вільної торгівлі є Європейський союз. Зважаючи на політичну та економічну ситуацію в нашій державі, посилене співробітництво з ЄС є основним вектором українського уряду. З 1 січня 2016 року набрав чинності умови Розділу IV угоди про поглиблену та всеосяжну зону вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом. Завдяки виконанню Угоди про асоціацію України та Європейського Союзу, а також проведення євроінтеграційних реформ відбувається не лише поступове зменшення торговельних бар'єрів та покращення доступу товарів і послуг українських експортерів на європейські ринки, а й запуск в Україні тих ринків, які працюють у відповідності до принципів ЄС. Формування таких ринків саме по собі спрямоване на забезпечення рівних та абсолютно прозорих правил для усіх учасників, обмеження монополії, створення можливостей для розвитку малого та середнього бізнесів та, безумовно, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на міжнародних ринках. Крім того, використання українськими ринками європейських стандартів, принципів та правил дозволяє отримати більше можливостей для глибшої секторальної інтеграції України з ЄС. У свою чергу, це є необхідною умовою до створення режиму внутрішнього ринку ЄС, що передбачає високий рівень адаптації законодавства та синхронізації роботи ринків [2, 3].

Першою після поглибленої та всеохоплюючої угоди про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС була Угода про вільну торгівлю між Україною та Канадою. Вона була підписана 11 липня 2016 року, а чинності набула 1 серпня 2017 року. Відповідно до положень цієї угоди, Канада скасувала 98% мит для українських товарів. Окремі види сільськогосподарських продуктів Україна постачає до Канади також з 0% тарифом,

але в рамках квот. Україна зі свого боку скасувала імпорتنі мита на 72% товарів з Канади. Ввізні мита на сільськогосподарські та промислові товари для Канади також скасовано, але з перехідними періодами в 3, 5 та 7 років. Крім того, досі триває робота над розширенням Угоди на сферу послуг та інвестицій [4].

Отже, передумовою існування ринкової економіки є наявність економічної свободи, яка характеризує відносини між усіма господарюючими об'єктами як такими, що є незалежними у прийнятті рішень. Економічна свобода безперервно відтворюється в процесі свого розвитку, вона є початковим етапом і кінцевою метою будь-якої активності підприємців. Показник економічної свободи включає в себе свободи різних сфер діяльності держави, зокрема і свободу торгівлі.

Вільна торгівля визначає міжнародні економічні відносини між країнами світу та дозволяє зменшити або навіть і скасувати торговельні обмеження, сприяє ефективному міжнародному поділу праці й подальшій співпраці між державами не лише у сфері торгівлі. Для України основним партнером у розвитку вільної торгівлі залишається Європейський союз.

Література:

1. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку : моногр. : у 2 т. Т. 1 / Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Л. Л. Антонюк та ін. ; за заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, А. М. Поручника. К. : КНЕУ, 2015. 812 с.

2. Зона вільної торгівлі. Євроінтеграційний портал. URL: <https://eu-ua.kmu.gov.ua/zona-vilnoi-torhivli>

3 Зона вільної торгівлі між Україною та ЄС. URL: <https://ukraine-eu.mfa.gov.ua/posolstvo/torgovelnо-ekonomichne-spivrobitnictvo-ukrayina-yes/zona-vilnoyi-torgivli-mizh-ukrayinoyu-ta-yes>

4. Угода про вільну торгівлю між Україною та Канадою. URL: <https://canada.mfa.gov.ua/spivrobitnictvo/94-torgovelyno-jekonomichne-spivrobitnictvo-mizh-ukrajinoju-ta-kanadoju/ugoda-pro-vilnu-torgivlyu-mizh-ukrayinoyu-ta-kanadoyu>

УДК: 336.64

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

В. С. Тащук,

*Національний університет «Острозька академія»,
vitalii.tashchuk@oa.edu.ua*

Ефективне управління фінансовими ресурсами підприємств в сучасних ринкових умовах спрямоване на підвищення ринкової вартості суб'єкта господарювання, а також його інвестиційної привабливості. Саме тому управління фінансовими ресурсами потребує використання чітких, оновлених та конкретних методів, які дають змогу покращити фінансові результати.

Дослідженнями питання управління фінансовими ресурсами займалися такі вітчизняні вчені-економісти, як Н. Андрусак, В. Бородюк, С. Буковинський, З. Варналій, О. Василик, В. М. Геєць, А. С. Гальчинський, І. Козачок та інші.

Мета дослідження полягає у систематизації методів управління фінансовими ресурсами підприємств.

Управління фінансовими ресурсами – це система комплексних та взаємодоповнюючих інструментів, форм, систем та методів, пов'язаних із процесом формування та використання фінансових ресурсів, для досягнення мети діяльності функціонування підприємств.

Для провадження своєї діяльності підприємства можуть використовувати, як власні фінансові ресурси, так і ті, які є у тимчасовому використанні, відповідно до різноманітних джерел формування. Варто зазначити, що ефективне управління залученням фінансових ресурсів формує основну ресурсної бази підприємства.

В умовах розвитку економіки та пришвидшення темпів автоматизації облікових процесів на підприємстві важливим етапом є розробка системи забезпечення прийняття обґрунтованих управлінських рішень у процесі формування та використання фінансових ресурсів, що повинна базуватися на фінансовому контролінгу.

Філософія контролінгу визначається превентивною діяльністю по вивченню функціонування підприємства, його поточних і перспективних шансів. Реалізація цієї діяльності здійснюється на чотирьох принципах: розвитку, оперативності, стратегії, звітності [5, с. 51]. Контролінг

повинен забезпечувати адміністрацію та керівництво необхідною кількістю інформації щодо структури витрат, обсягів прибутку, відхилень фактичних даних показників від запланованих. На підставі проведення розрахунків керівництво має прийняти обґрунтоване управлінське рішення. Фінансовий контролінг має забезпечити процес моніторингу, аналізу, планування і контролю за рухом усіх фінансових ресурсів підприємства та своєчасного виявлення і усунення проблемних питань в процесі ведення операційної діяльності.

Попри те, що цей спосіб став невід'ємною складовою загальної системи управління підприємством і здатний охопити усі напрямки діяльності, його практичне використання не набуло популярності на українських підприємствах. Впровадження фінансового контролінгу найбільшого розповсюдження набуло у роботі банківської сфери. Реальний сектор економіки не так широко використовує систему контролінгу в управлінні, проте і не заперечує необхідності його використання.

Для кращого розуміння сутності методів управління фінансовими ресурсами підприємства їх можна поділити на дві класифікаційні групи, а саме традиційні методи та нетрадиційні методи.

Група традиційних методів, яка у свою чергу, включає дві підгрупи:

1. Збільшення власного капіталу підприємств і тут існує чотири методи:

– одержання та внесення коштів, внесків від засновників та акціонерів;

– отримання додаткового прибутку від ведення господарської діяльності;

– отримання різного виду податкових пільг;

– отримання фінансової допомоги на безповоротній основі.

2. Збільшення позичкового капіталу, де виділено наступні пункти:

– отримання кредитних коштів, у вигляді грошових коштів;

– отримання товарного кредиту від постачальників;

– отримання фінансової допомоги з умовою повернення коштів.

До наступної групи нетрадиційних методів відносять:

1. Методи збільшення власного капіталу:

– залучення міжнародних фінансових ринків за допомогою розміщення на них депозитарних розписок;

– розміщення акцій на ринку цінних паперів.

2. Методи збільшення позичкового капіталу:

– використання облігацій підприємства як на національному, так і на міжнародному ринку;

– використання комплексу операцій «репо».

3. Методи, за допомогою яких можна оптимізувати структуру активів:

– використання методу лізингового кредитування, що на сучасному етапі розвитку набирає широкого попиту;
– дисконтування дебіторської заборгованості.

Отже, можна зробити висновки, що на сучасному етапі розвитку ринкових відносин необхідно використовувати лише комплексні, сучасні та систематизовані методи управління фінансовими ресурсами. Це дасть змогу їх ефективного використання та досягнення мети діяльності підприємства.

Література:

1. Желнова К.В. Методика определения эффективности управления предприятиями общественного питания. *Финансовый менеджмент*. 2010. №3. С 32–37.
2. Безбородова Т. В. Удосконалення механізму управління фінансовими ресурсами підприємств. *Держава та регіони*. 2008. № 5. С. 21–23.
3. Бердар М. М. Впровадження прогресивних методів управління фінансовими ресурсами підприємств у зовнішньоекономічній діяльності *Формування ринкових відносин в Україні*. 2008. № 5 (84). С. 31–36.
4. Джерелейко С. Д. Управління фінансовими ресурсами промислових підприємств. *Сталий розвиток економіки*. 2010. № 1. С. 156–159.
5. Трифонов Ю. В., Павленков М. Н. Методологические основы текущего контроллинга промышленного предприятия : монография. Н. Новгород : Изд-во ННГУ, 2007 228 с.

УДК: 36:330.341.1

ФІНАНСОВІ ІННОВАЦІЇ У СВІТІ: ОГЛЯД ІННОВАЦІЙНИХ ПРОДУКТІВ ПЕРЕМОЖЦІВ BAI GLOBAL INNOVATION AWARDS 2020

О. Л. Тоцька,

*Волинський національний університет імені Лесі Українки,
o_totska@meta.ua*

Актуальність. Фінансові інновації або фінтех – галузь, що охоплює компанії, які поєднують технології та інновації для забезпечення «безшовного» платіжного досвіду та інклюзивного сервісу для кінцевого споживача фінансових послуг [1, с. 13]. Попит на цифрові сервіси та продукти зобов'язує компанії та фінансові установи активно впроваджувати фінансові інновації у свою діяльність задля збереження та примноження кількості клієнтів, зростання прибутків і подальшого розвитку бізнесу. Окрім того, вони можуть претендувати на щорічну нагороду BAI Global Innovation Awards, упроваджену некомерційною та незалежною організацією BAI (Bank Administration Institute, м. Чикаго, США), яка займається наданням керівникам фінансових служб ефективної інформації про галузь фінансових послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нагородою BAI Global Innovation Awards відзначають за нестандартне мислення у передових технологіях, найсучасніший дизайн і впровадження, що стимулюють ефективність і прибутковість підприємства.

Переможці та фіналісти цього конкурсу отримують вигоду від підвищення статусу новатора й візюнера галузі. Зокрема, вони можуть очікувати на:

- видимість галузі, адже інформація про них буде представлена на різних контент-платформах BAI, що забезпечить широке ознайомлення з досягненнями цих організацій;
- престиж серед рівних, оскільки переможці та фіналісти здобувають репутацію за інноваційну культуру та досягнення своєї організації;
- доступ до сховища інновацій, які можуть бути реалізовані, а також нових продуктів та ідей послуг від попередніх переможців і фіналістів, які є світовими лідерами інновацій у сфері фінансових послуг [2].

У 2020 р. премія була зосереджена на восьми категоріях.

1. *Споживчі товари або послуги* – товари чи послуги в цій категорії повинні продемонструвати кардинальне вдосконалення або підвищити цінність для споживачів і вирішити справжню проблему споживача. Інновації можуть включати передові або інтегровані технології (аналіз даних, великі дані, штучний інтелект (ШІ), доповнена реальність, біометрія тощо). Вони також можуть бути не пов'язані з технологіями й можуть включати інші типи інновацій, у т. ч. стратегічні, оперативні, патенти або перші на ринку розробки.

2. *Клієнтський досвід* – інновації в цій категорії повинні відображати здатність організації зробити взаємодію з клієнтами значущою, природною, простою та безперебійною. Вони повинні бути динамічними та привабливими, зосереджуючи увагу на всіх аспектах подорожі клієнта, через різні канали доставки, щоб стимулювати залучення й утримання клієнтів. Інновації можуть включати надання послуг клієнтам по-новому, усунення проблемних ситуацій для клієнтів, спрощення взаємодії з користувачем, керований даними досвід і зміни, пов'язані з безпечним обслуговуванням клієнтів під час пандемії.

3. *Людський капітал* – інновації в цій категорії визнаються стратегіями, інвестиціями чи діями, що здійснюються для творчого формування досвіду й ефективності працівників організації, програм чи переваг. Вони можуть спричинити значний культурний зсув або зміни в управлінні. Інновації можуть включати унікальний підхід до управління робочою силою чи досвідом співробітників, удосконалення навчання та розвитку, різноманітність, справедливість та ініціативи, інновації навколо співпраці у віддалених робочих середовищах і вдосконалені інструменти управління ефективністю.

4. *Вдосконалення внутрішніх процесів* – внутрішні процеси повинні бути перероблені та виконуватися по-різному, щоб задовольнити потреби клієнта, забезпечуючи цінність і персоналізацію найбільш дієвим та ефективним способом. Інновації в цій категорії можуть включати фронт чи бек-процеси, впровадження нових технологій, що сприяють змінам, або нові підходи для забезпечення ефективності та/або покращення якості.

5. *Маркетинг* – інновації в цій категорії повинні демонструвати оригінальні, привабливі кампанії, що підтримуються найсучаснішими тактиками та методами розгортання. Сюди також можна віднести вміст, вироблений для нішової аудиторії споживачів, розумні PR і рекламні кампанії, що захоплюють увагу споживачів, стратегії реалізації обіцянок щодо клієнтського досвіду або успішних комунікацій з управління кризовими ситуаціями чи змінами.

6. *RegTech* – інновації в цій категорії повинні забезпечити унікальні рішення для ключових проблем дотримання нормативних вимог, з якими сьогодні стикаються компанії фінансових послуг, таких як AML-KYC (anti money laundering – протидія відмиванню грошей; know your customer – знай свого клієнта), GDPR (general data protection regulation – загальний регламент про захист даних), моніторинг транзак-

цій, автоматизація регуляторної звітності тощо. Спільні рішення, коли банки, регуляторні органи та постачальники рішень спільно працюють над вирішенням загальних проблем.

7. *Товари та послуги для малого бізнесу* – товари та послуги в цій категорії повинні демонструвати прихильність до створення, зростання, ефективності та/або розширення малого бізнесу з доходом 10 млн дол. США або менше. Інновації можна знайти в таких послугах, як консалтинг, фінансове планування, казначейство, інвестиції й інші. Вони також можуть базуватися на технологіях, що включають аналіз даних, ШІ, доповнену реальність, біометрію тощо. Представлення можуть включати інновації з точки зору патентів або перших на ринку розробок.

8. *Вплив на суспільство та громаду* – спеціально розроблені або вдосконалені продукти, послуги та програми, що забезпечують нові форми доступності для задоволення потреб клієнтів за особливих обставин. Ініціативи, що демонструють найвищий рівень прихильності етичним діловим практикам, які вшановують споживачів і надихають інші фінансові установи працювати з таким самим рівнем доброчесності. Інновації можуть включати відкриття нового фінансового доступу для недостатньо забезпеченого населення або інвестиції в екологічні чи соціальні цілі, які приносять користь конкретним громадам [2].

Інформацію про переможців BAI Global Innovation Awards 2020 та їх інноваційні продукти за різними категоріями зібрано в табл. 1.

Таблиця 1

Переможці BAI Global Innovation Awards 2020 та їх інноваційні продукти

Організація	Інновація
1	2
<i>Споживчі товари або послуги</i>	
First National Bank (Південна Африка)	Dynamic Life Home (будинок динамічного життя): динамічно відстежує непогашену суму кредиту на житло клієнтів банку й автоматично коригує їхнє страхове покриття життя відповідно до цієї суми. Якщо клієнт швидше виплатить свою позичку або введе кошти зі свого банку, сума покриття відповідно зменшиться або збільшиться. Ця інновація автоматично пристосовує страхування життя клієнта відповідно до його унікальних потреб.
<i>Клієнтський досвід</i>	
Bank of Montreal (Канада)	BMO AI Cash Flow Prediction (штучний інтелект прогнозування грошових потоків): надає клієнтам інтелектуальне прогнозування майбутніх дефіцитів готівки та пропонує рішення, щоб повернутися на потрібний шлях. Клієнтам пропонується попередження про прогнозовану суму та терміни дефіциту в рамках мобільного банкінгу, а також рекомендації щодо управління дефіцитом (тобто переказувати кошти, кредитну лінію). Фактори прогнозування коштів і витрат клієнта на декількох рахунках.

Продовження таблиці 1

1	2
<i>Людський капітал</i>	
Citizens Financial Group (США)	Jamie™ Virtual Career Assistant (віртуальна помічниця кар'єри): надає для громадян вражаючий, персоналізований і сучасний досвід кандидатів для всіх потенційних клієнтів та забезпечує ефективність і нові можливості впродовж усього процесу набору персоналу. Jamie™ використовує інтуїтивно зрозумілу розмовну мову і може розуміти природну мову користувача. Вона навіть використовує смайлики у своїх відповідях. Зовнішні шукачі роботи задіяли чат із Джеймі для пошуку відкритих робочих місць і початку процесу подання заявки. Jamie™ вразило понад 18 000 кандидатів, відповідаючи на 60 000 запитів про переваги, культуру компанії та процес співбесіди, а також актуальні питання щодо підходу громадян до Covid-19 та різноманітності, справедливості й інклюзії.
<i>Вдосконалення внутрішніх процесів</i>	
CaixaBank S.A. (Іспанія)	The new Mobility section at Now (новий розділ «Мобільність» на сайті Now): це нововведення має на меті запропонувати клієнтам гнучку мобільність завдяки різним продуктам, доступним на CaixaBankNow. Проект «Мобільність» в основному впливає на навколишнє середовище та на укладання контрактів на продукти через 100 % цифрові канали, які зараз дуже необхідні.
<i>Маркетинг</i>	
Emirates NBD Bank (OAE)	Emirates NBD Anti-Phishing «It Wasn't Me» Campaign (агітаційна кампанія «Це був не я»): за ці роки ОАЕ втратили мільярди через фішинг (вид шахрайства, метою якого є виманювання у довірливих або неуважних користувачів мережі персональних даних клієнтів онлайнних аукціонів, сервісів із переказу або обміну валюти, інтернет-магазинів). Emirates NBD хотів підвищити рівень обізнаності та навчити людей щодо цієї важливої теми. Разом, як спільна ініціатива державної служби, з поліцією Дубаю та урядом Дубаю, кампанія «Захистіть свій рахунок» – це історія, розказана в екранізації популярної поп-пісні «Це був не я». Вона розповідає про клієнта банку, який став жертвою шахрайства та втратив гроші.
<i>RegTech</i>	
Ping An Technology (Shenzhen) Co., Ltd. (Китай)	Pingan Beehive Federated Intelligence Platform (федеральна розвідувальна платформа Pingan Beehive): це нова технологія, яка розробляє моделі машинного навчання без агрегування даних і використовує значення даних для застосування ШІ. Федеральна розвідувальна платформа Beehive забезпечує безпечну співпрацю даних і рішення для оптимізації ШІ.

Продовження таблиці 1

1	2
<i>Товари та послуги для малого бізнесу</i>	
Banco Bradesco (Бразилія)	Open Banking Initiative: Portal MEI, solutions for the individual micro entrepreneur (відкрита банківська ініціатива: портал MEI, рішення для індивідуального мікропідприємця): Banco Bradesco – перший банк, який безкоштовно запропонував модель платформи Open Banking і включає всі необхідні рішення, які шукають окремі мікропідприємці. Портал MEI, перша платформа, побудована на основі моделі відкритого банкінгу в Бредеско, забезпечує привабливий і суттєвий досвід для клієнтів, пропонуючи фінансові та нефінансові продукти й послуги відповідно до їхніх потреб, а це набагато інший досвід та цінність, ніж просто відкриття рахунку.
<i>Вплив на суспільство та громаду</i>	
Woodforest National Bank (США)	Woodforest CEI-Boulos Opportunity Fund (фонд можливостей): Woodforest є одним з перших банків, який розробив власний фонд «Зони можливостей», що сприяє громадам з низьким рівнем доходу у 17 штатах. Фонд можливостей – це інноваційна співпраця між Woodforest (інвестор) та CEI-Boulos Capital Management (менеджер фонду). Фонд, який інвестував понад 11 млн дол. США в 11 проєктів, збільшує додаткові борги на 233,7 млн дол., створюючи 1800+ робочих місць і 1000 доступних житлових одиниць.

Джерело: укладено автором на основі [2].

Висновки. Отже, як бачимо, фінансові інноваційні продукти переможців BAI Global Innovation Awards 2020 дають змогу користувачам відстежувати непогашену суму кредиту на житло та страхове покриття життя, прогнозувати грошові потоки, укладати контракти на продукти через 100 % цифрові канали, користуватися платформою Open Banking, отримати інвестиції, а також обізнаність щодо фішингу.

Література:

1. Стратегія розвитку фінтеху в Україні до 2025 року. URL: <https://bank.gov.ua/ua/about/develop-strategy/fintech2025> (дата звернення: 09.10.2021).
2. Bank Administration Institute: веб-сайт. URL: <https://www.bai.org/>

УДК: 657.631.6: 336.61 (477)

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЗВО НА РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ ТА ЯКІСНОГО ОБЛІКОВО- АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇХНЬОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Ю. Ю. Харчук,

*Національний університет «Острозька академія»,
julia.kharchuk@oa.edu.ua*

На сучасному етапі розвитку ринку освітніх послуг України заклади вищої освіти (далі – ЗВО) функціонують щоденно реагуючи на ряд ендегенних та екзогенних викликів. Так, середньостатистичному ЗВО потрібно враховувати інтеграційні процеси у вітчизняний та глобальний освітній простір; підвищення вимог здобувачів освіти до якості освітніх послуг; швидкозмінні та нестабільні економічні умови діяльності; посилення конкуренції за абітурієнта (і того, що за рівнем своїх знань може вступити на бюджетну пропозицію і стати джерелом формування коштів загального фонду, і за потенційного платоспроможного контрактика – фінансові ресурси якого поповнюватимуть спеціальний фонд закладу освіти). Зазначені вище основні фактори вимагають від ЗВО сучасних підходів та інноваційних практичних управлінських рішень з метою забезпечення конкурентних переваг та стійких позицій на ринку освітніх послуг України, особливо у контексті ризик-менеджменту та якісного обліково-аналітичного забезпечення діяльності.

В свою чергу, однозначного підходу щодо трактування сутності конкурентоспроможності ЗВО у контексті ризик-менеджменту та обліково-аналітичного забезпечення їхньої діяльності немає (табл.1). Розглянувши праці науковців, вважаємо за доцільне, трактувати конкурентоспроможність ЗВО як узагальнюючий показник діяльності, який включає наявність конкурентних переваг, здатність закріпитися та зберегти позиції на ринку освітніх послуг, максимальне задоволення потреб споживачів, здатність забезпечувати вищу ефективність діяльності у порівнянні зі своїми конкурентами. Крім цього, до моделі оцінювання ризиків ЗВО, в умовах належного обліково-аналітичного забезпечення ефективної діяльності та фінансування надання якісних освітніх послуг, врахування особливостей здійснення ризик-менеджменту, слід враховувати такі групи факторів як: фактичні витрати ЗВО, спрямовані на

надання освітніх послуг, у тому числі утримання матеріально-технічної бази; витрати на утримання персоналу (як професорсько-викладацького складу, так і допоміжного персоналу), з урахуванням зростання мінімальної та середньої заробітної плати; специфічні витрати, які визначаються особливими потребами освітнього процесу.

Таблиця 1

Різні підходи до трактування сутності поняття «конкурентоспроможність» ЗВО у контексті ризик-менеджменту та обліково-аналітичного забезпечення діяльності

Автор	Трактування сутності поняття «конкурентоспроможність ЗВО» як здатності
Прус Л. Р.	<i>з погляду ціни, якості та асортименту задовольняти наявні та формувати майбутні потреби споживачів на конкретному ринку освітніх послуг у певний проміжок часу, забезпечуючи при цьому суспільну спрямованість і власний стійкий розвиток за рахунок конкурентних переваг.</i>
Кравченко К. В.	<i>приспосовуватися до потреб споживачів освітніх послуг, функціонувати відповідно до сформованої стратегії свого розвитку, спираючись на ефективне використання ресурсів і довгострокову співпрацю із партнерами.</i>
Романова І. Б.	<i>функціонувати у динамічному конкурентному середовищі із позитивною динамікою щодо утримання конкурентних переваг.</i>
Безтелесна Л. І.	<i>задовольняти потреби споживачів, забезпечувати суспільну користь, використовувати усі конкурентні переваги для ефективного розвитку, швидко адаптуватися до змін на ринках освітніх послуг і праці.</i>
Карпюк О. А.	<i>аналізує конкурентоспроможність ЗВО через призму конкурентоспроможності освітніх послуг, які надає навчальний заклад на ринку послуг вищої освіти.</i>

Джерело: сформовано автором на основі [2].

Закономірно, що фінансово та економічно стійкі ЗВО займають лідируючі позиції у національних та міжнародних рейтингах, користуються попитом на ринках освітніх послуг, мають достатній рівень фінансових ресурсів для покриття не лише поточних витрат, а й фінансування бюджетів розвитку, реалізації науково-дослідних проектів, перемагають у конкурентній боротьбі за абітурієнта та висококваліфікованого викладача, мають потенціал розвитку як у інтелектуальному, так і матеріальному вимірі.

Конкурентоспроможність ЗВО також слід розглядати через призму теорії обмежень, зокрема брати до уваги такі обмеження як [3]: зменшення бюджетного фінансування; недостатність сучасної матеріально-

технічної бази; брак висококваліфікованих кадрів, які виїжджають за кордон або працевлаштовуються у секторах економіки з більшою заробітною платою; зменшення кількості абітурієнтів з високою успішністю для вступу на бюджет та платоспроможністю здобуття вищої освіти за кошти фізичних та/або юридичних осіб; зростання запитів потенційних абітурієнтів щодо якості та інноваційності отриманих освітніх послуг; місце розташування ЗВО, оскільки заклади освіти, розташовані у невеличких населених пунктах, програють столичним та обласним; загострення конкуренції між українськими ЗВО, що, насамперед, сприяє покращенню якості послуг освітнього та неосвітнього характеру, однак у багатьох випадках призводить до використання недобросовісних піар технологій; збільшення конкуренції між вітчизняними та зарубіжними ЗВО, які пропонують українським абітурієнтам вступ без сертифікатів зовнішнього незалежного оцінювання; значна кількість ЗВО, спеціальностей та освітніх програм, які частково відповідають вимогам сучасного ринку праці; відсутність постійних дієвих зв'язків з роботодавцями, одними із основних стейкхолдерів освітніх програм, які прагнуть працевлаштовувати винятково висококваліфіковані кадри зі стажем та досвідом роботи, водночас не беручи безпосередньої участі в освітньому процесі як в інтелектуальному, так і фінансовому аспекті; недосконалість менеджменту ЗВО, зокрема відсутність якісного ризик-менеджменту, особливо у контексті неврахування ринкових обмежень під час планування й проведення вступної кампанії, формування пропозиції освітньо-професійних та освітньо-наукових програм для потенційних вступників.

Підтвердженням зростання постійної конкуренції між закладами вищої освіти може бути динаміка кількості ЗВО та здобувачів освіти у них за 1990-1991 н. р. – 2019-2020 н. р. (табл.2).

Таблиця 2

**Динаміка кількості ЗВО та здобувачів освіти у них
за 1990-1991 н. р. – 2019-2020 н. р.**

(на початок навчального року)

Навчальний рік	Кількість ЗВО, од. (на початок навчального року)		Кількість осіб у ЗВО, тис.	
	коледжі, технікуми, училища ²	університети, академії, інститути ³	коледжі, технікуми, училища ²	університети, академії, інститути ³
1990-1991	742	149	757,0	881,3
1991-1992	754	156	739,2	876,2
1992-1993	753	158	718,8	855,9
1993-1994	754	159	680,7	829,2
1994-1995	778	232	645,0	888,5

Продовження таблиці 2

1995-1996	782	255	617,7	922,8
1996-1997	790	274	595,0	976,9
1997-1998	660	280	526,4	1110,0
1998-1999	653	298	503,7	1210,3
1999-2000	658	313	503,7	1285,4
2000-2001	664	315	528,0	1402,9
2001-2002	665	318	561,3	1548,0
2002-2003	667	330	582,9	1686,9
2003-2004	670	339	592,9	1843,8
2004-2005	619	347	548,5	2026,7
2005-2006	606	345	505,3	2203,8
2006-2007	570	350	468,0	2318,6
2007-2008	553	351	441,3	2372,5
2008-2009	528	353	399,3	2364,5
2009-2010	511	350	354,2	2245,2
2010-2011	505	349	361,5	2129,8
2011-2012	501	345	356,8	1954,8
2012-2013	489	334	345,2	1824,9
2013-2014	478	325	329,0	1723,7
2014-2015 ¹	387	277	251,3	1438,0
2015-2016 ¹	371	288	230,1	1375,2
2016-2017 ¹	370	287	217,3	1369,4
2017-2018 ¹	372	289	208,6	1330,0
2018-2019 ¹	370	282	199,9	1322,3
2019-2020 ¹	338	281	173,6	1266,1

¹Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

²До 2016/17 навчального року – вищі навчальні заклади I-II рівнів акредитації.

³До 2016/17 навчального року – вищі навчальні заклади III- IV рівнів акредитації.

Джерело: сформовано автором на основі [1].

Таким чином, з метою забезпечення конкурентоспроможності на ринку освітніх послуг ЗВО потрібно на постійній основі досліджувати освітнє середовище, впроваджувати ризик-менеджмент з метою відслідковування слабких сторін та шляхів їх усунення, враховуючи теорію обмежень та важливість здійснення якісного обліково-аналітичного

забезпечення діяльності відповідно до чинного законодавства. Реалізація зазначених вище заходів сприятиме підвищенню конкурентоспроможності ЗВО в досить мінливому середовищі їхнього функціонування.

Література:

1. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 28.09.2021 р.).

2. Пурій Г. М., Кузнецова М. Б. Конкурентоспроможність закладів вищої освіти: сутність та основні фактори її забезпечення. *Економіка та держава*. 2020. № 10. С. 150–154. DOI: 10.32702/2306-6806.2020.10.150

3. Харчук Ю. Ю. Обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки закладів вищої освіти України у контексті теорії обмежень. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал*. Острог : Вид-во НаУОА, грудень 2019. № 15(43). С. 153–160. DOI: 10.25264/2311-5149-2019-15(43)-153-160

УДК: 336.7:368(477)

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ

І. І. Чуницька, А. С. Ясентюк,

*Університет державної фіскальної служби України,
nastyshal7fin@ukr.net*

Нестабільність в економічній та соціальній сферах національного розвитку останнім часом посилює роль страхової діяльності в забезпеченні фінансової безпеки окремих регіонів і держави в цілому, сталого розвитку економіки, підвищенні добробуту населення. Формування ефективних орієнтирів страхування уможливорює захист інтересів громадян та юридичних осіб у разі настання страхових випадків, пом'якшує вплив техногенних, природних та інших видів ризику. Разом з тим рівень розвитку страхового ринку в Україні уповільнився.

Страховий ринок – це сфера економічних відносин, у процесі яких формуються попит і пропозиція на страхові послуги, а також здійснюється акт їх купівлі-продажу [1].

Страховий ринок є одним із пріоритетних напрямів розвитку вітчизняної економіки, оскільки, крім виконання компенсаційної функції, він здатен акумулювати значні інвестиційні ресурси. Для виявлення його ролі у фінансовій системі країни проаналізуємо основні тенденції його розвитку.

Одним з ключових моментів розвитку страхового ринку є кількість страхових компаній, що функціонують на ринку. Згідно зі статистичною інформацією НБУ загальна кількість страхових компаній (далі – СК) в Україні станом на 25.05.2021 становила 191, у тому числі СК «life» – 19 компаній, СК «non-life» – 172 компанії, у порівнянні з 2018 роком загальна кількість – 281 компанія, у тому числі СК «life» – 30 компаній, СК «nonlife» – 251 компанія) табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка кількості страхових компаній в Україні за 2017–2020 рр.

Кількість СК	2017	2018	2019	2020	25.05.2021
Загальна	294	281	233	210	191
СК «Non-life»	261	251	210	190	172
СК «Life»	33	30	23	20	19

Джерело: побудовано автором на основі даних [2,5].

Ми можемо спостерігати тенденцію до зниження кількості, в порівнянні з минулими досліджуваними роками. Враховуючи ще те що, в 2020 році весь світ сколихнула складна ситуація, і довелося працювати в умовах пандемії та карантинних вимогах, компаніям довелося ще активніше конкурувати між собою, щоб втриматися на ринку, статистика може отримати ще нижчі цифри, в результаті об'єктивно постає завдання вдосконалення організації та ефективності роботи страхової компанії.

Також, в розрізі страхових премій найбільшу частку валової страхової премії протягом останніх шести років має добровільне майнове страхування. Цей вид страхування постійно займає лідируючі позиції (56–60% від загальної суми валових страхових платежів).

У нинішніх умовах найбільш актуальними є інновації, які спрямовані на розвиток нових каналів збуту. Щоб збільшити обсяги продажів страхового продукту на етапі його виведення на ринок, варто сформулювати нові методи збуту продукту. Необхідним є також впровадження інновацій, пов'язаних з новітніми інформаційними технологіями для забезпечення високої якості надання страхових послуг. Прикладом таких інновацій є CRM технологія супроводу клієнтів, під якою розуміється сукупність методів управління процесами комплексного обслуговування клієнтів [5].

Один з таких перспективних методів – організація продажів через Інтернет. Оскільки мережа Інтернет розвивається активними темпами, страховим організаціям варто звернути увагу на розвиток і своєчасне вдосконалення своїх електронних веб-сайтів.

Наступним кроком є удосконалення системи оподаткування страхової галузі, залучення страхового ринку до вирішення проблем соціального страхування та заохочення населення до медичного та пенсійного страхування;

Важливим аспектом є налагодження шляхів співробітництва з іноземними страховими компаніями та закріплення ділових зв'язків з ними у довгостроковій перспективі з метою запозичення іноземного досвіду для покращення структури страхового ринку, яка б відповідала міжнародним вимогам [4].

Ще однією тенденцією, є необхідність створення єдиної державної стратегії розвитку страхових ринків України, яка б відповідала реальному стану національної економіки та мала позитивний вплив на розвиток страхового сектору держави. Ключовою рушійною силою при розробці та впровадженні стратегії має стати НБУ та власне – самі страховики. Від взаємодії органів державного нагляду і суб'єктів цього сектору буде залежати ефективність функціонування ринку.

Правильна організація, та дотримання цих тенденцій, допоможе подолати кризовий стан та забезпечить успішне і ефективне функціону-

вання страхової діяльності, та можливості гідної конкуренції на міжнародній арені.

Література:

1. Рудь І. Аналіз страхового ринку України. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Вип. 10. С. 856–859. URL: <http://global-national.in.ua/issue-10-2016/18-vipusk-10-kviten-2016-r/2007-rud-i-yu-analiz-strakhovogo-rinku-ukrajini> (дата звернення: 13.10.2021).

2. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері фінансових послуг. Консолідовані звітні дані про страховий ринок України 2019 року. URL: https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk_2019.pdf (дата звернення: 13.10.2021).

3. Заколюдажний В. О. Характеристика сучасних тенденцій інноваційного розвитку страхової діяльності. *Економіка та держава*. 2017. № 5. С. 89–92. URL: <http://www.economy.in.ua/?op=1&z=3774&i=19> (дата звернення: 13.10.2021).

4. Сукач О. М. Страховий ринок України: сучасні реалії та перспективи. *Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту*. 2016. № 1. С. 106-113. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsuem_2016_1_14 (дата звернення: 13.10.2021).

5. Національний банк України – офіційний сайт – URL: <https://bank.gov.ua/> (дата звернення: 14.10.2021).

УДК: 330.322.4

БІЗНЕС-МОДЕЛЮВАННЯ ФРАНЧАЙЗИНГУ В СИСТЕМІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Т. О. Шматковська,

*Волинський національний університет імені Лесі Українки,
Shmatkovska.tetyana@vnu.edu.ua,*

Р. І. Содома,

*Львівський державний університет безпеки життєдіяльності,
sodomaruslana@gmail.com*

О. В. Маркус,

*Волинський національний університет імені Лесі Українки,
Markus.Olga@vnu.edu.ua*

Франчайзингові відносини сприяють швидкому просуванню сучасних технологій як у сфері виробництва, так і у сфері послуг. Український ринок пропонує багато можливостей для міжнародного франчайзингу [1, с 255]. Досвід західних країн свідчить про те, що успішний розвиток економіки країни визначається інтеграцією дрібних фірм і великих компаній, які є основними елементами системи західної економіки. Міжнародний франчайзинг як одна з форм бізнесу сьогодні досить динамічно розвивається, оскільки франшиза є більш простим способом проникнення підприємств на світові ринки і не потребує значних інвестиційних ресурсів для започаткування справи.

Великі фірми приносять в цю систему стабільність і керованість, а малі, які формують конкурентне середовище, забезпечує гнучкість та індивідуалізацію виробництва. Очевидно, що посилення взаємодії великого і малого бізнесу на основі франчайзингу необхідно і для успішного розвитку економіки України.

Однак, за визначенням Міжнародної асоціації франчайзингу: «Франчайзинг – це договірні відносини між франшизодавцем і франшизоодержувачем, де франшизодавець пропонує або зобов'язується виявити постійний інтерес до діяльності франшизоодержувача в таких сферах, як ноу-хау та навчання персоналу, тоді як франшизоодержувач здійснює власну діяльність під спільним фірмовим найменуванням, формою і/чи процесом, яким володіє франшизодавець, та вклав або вкладає значні інвестиції у це підприємство із власних ресурсів» [4]. Основні переваги та недоліки франчайзингу в Україні показано в таблиці 1.

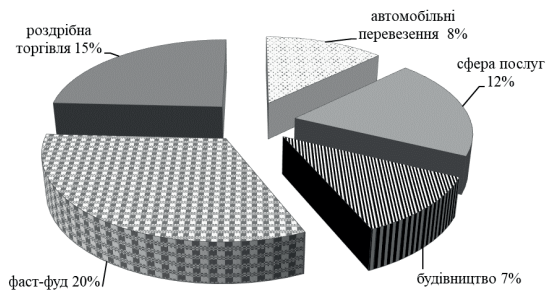
Таблиця 1

Переваги та недоліки франчайзингу в Україні

Переваги	Недоліки
Спрощення управлінської процедури	Складна процедура кредитування
Впізнаваність товарного знаку	Незахищеність українських франчайзі
Додатковий дохід	Недосконалість нормативно-законодавчої бази, стосовно франчайзингових відносин
Економічний розвиток мережі	Франчайзі може вийти з мережі та стати конкурентом
Більше територіальне охоплення	Високий рівень залежності від франчайзера
Можливість виходу на іноземні ринки	Успіх франчайзі знаходиться в прямій залежності від успіху всієї мережі
Готова і перевірена на практиці бізнес-модель	
Перевірена технологія виробництва	
Рекламна та інформаційно-консультаційна підтримка	

Франчайзинг додає до економічного зростання 7-10% економічного впливу робочої сили, або 18-20% економічного впливу капіталу, або 25-26% економічного впливу експорту. Таким чином, знаходимо підтвердження гіпотези про важливість франчайзингу для економічного зростання обраної групи європейських країн, в тому числі України.

Для вітчизняної економіки франчайзинг є відносно новим явищем, тоді як у розвинутих країнах франчайзинг сторіччями практикувався як засіб забезпечення потреб суспільства в різних послугах рис 1.

**Рис. 1. Відсоток фірм, що працюють по франчайзингу у світі***

* Джерело: за даними [3].

Проаналізувавши досвід виходу торговельних франчайзингових мереж Польщі на український ринок, доходимо висновку, що майбутнє України на європейському ринку безпосередньо залежить від її участі в усіх процесах, які стосуються інтернаціоналізації, а також створення, залучення та трансферу новітніх технологій та ноу-хау. За умов низької інноваційної активності нашої держави важливо використовувати франчайзинг як одну із форм фінансування високотехнологічної діяльності, спираючись на досвід європейських держав. Це збільшить шанси України на підвищення конкурентоспроможності економіки загалом, зміцнення своїх позицій на міжнародному ринку. Динаміку кількості франчайзерів в Україні показано на рисунку 2.

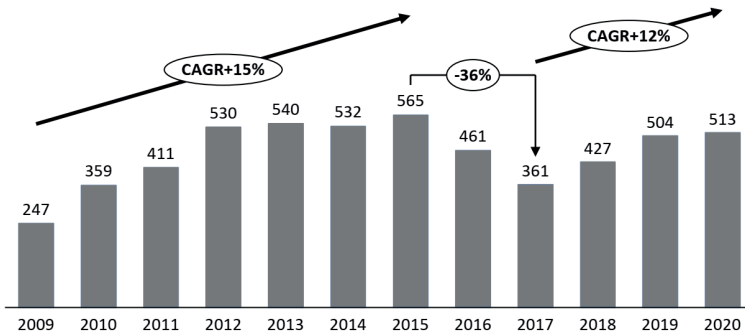


Рис 2. Динаміка кількості франчайзерів в Україні, 2009-2020 рр.*

*Джерело: за даними [2].

Франчайзинг є дуже зручним способом виходу на закордонний ринок, за якого підприємство стає елементом великої корпорації з відомим товарним знаком, логотипом, визнаним рівнем менеджменту, ексклюзивною технологією та обладнанням, якісною продукцією і високим рівнем обслуговування. Міжнародний франчайзинг дає змогу франчайзеру бути присутнім на багатьох ринках без додаткових витрат. Однією з основних переваг такої стратегії є висока швидкість створення мережі франшиз в одній чи декількох країнах, а також сприятливі умови для входження як на невеликі, так і на великі ринки. Таким чином франчайзинг впливає не лише на формування єдиного ринку ЄС, а також на інтеграцію до нього країн-сусідів.

Франчайзинг у сучасних умовах охоплює багато сфер господарювання та є ефективним способом виходу підприємств на світові ринки,

не потребуючи для цього значних коштів, а надаючи можливість продавати свою розроблену модель ведення господарської діяльності. Для того, щоб міжнародний франчайзинг міг активно розвиватися та наповнювати ринки своєю продукцією доцільно: проводити сегментування зовнішніх ринків та орієнтуватися на потреби покупців; при продажі франшизи коригувати діяльність підприємства відповідно до культурних особливостей даної місцевості; впроваджувати інноваційні технології та залучати інвестиції у найпривабливіші для розвитку франчайзингу сектори економіки (готельно-ресторанний бізнес, роздрібна торгівля та сфера послуг).

Література:

1. Мартиненко О.О. Світовий досвід використання франчайзингу як ефективної моделі розширення бізнесу. *Бізнес Інформ*. 2018. № 9. С. 253–258. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2018_9_38
2. ТОП-100 світових франшиз 2020. URL: <https://www.forbes.ru/rating/363769-reytingfranshiz-2018> (дата звернення: 23.10.2019).
3. Франчайзинговий ринок України та світу сьогодні. (2020). URL: <https://ffc.expert/uk/blog/franchajzingovyj-ynokukrainsegodnya>.
4. IMF World Economic Outlook (WEO). URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/02/pdf/text.pdf>. [tries/Consumerindustries/franchising.html](http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/02/pdf/text.pdf)

УДК: 336.332

ЗАСТОСУВАННЯ ПРОЄКТНОГО ФІНАНСУВАННЯ ДЛЯ РОЗВИТКУ ОТГ В УКРАЇНІ

Ю. В. Шулик,

*Національний університет «Острозька академія»,
yulia.shulyk@oa.edu.ua*

Проектний підхід активно запроваджується в Україні. Це пов'язано з кращим контролем за визначенням цілей використання коштів, результатів, які досягаються з урахуванням обмежень часу, ресурсів, фінансів та показників якості. Світовий досвід визначає управління проектами – найефективніший спосіб планування інвестицій, який дозволяє забезпечити задоволення очікувань клієнтів, конкурентні переваги, прозорість процесів для керівництва, розроблення нової інноваційної продукції, а також підвищення результативності освоєння та ефективності використання інвестиційних коштів [8, с. 48].

Реформа децентралізації відкрила можливості активного залучення ОТГ (об'єднаних територіальних громад) до впровадження проєктів та пошуку коштів під їх фінансування. Основними напрямками проєктів ОТГ є економічне та соціальне забезпечення громади, тому саме ці проєкти стають вагомими для розвитку територій, покращень якості життя для громадян.

На сьогодні завершилась передача значної частини повноважень, ресурсів та відповідальності на місцевий рівень. Частина громад швидко відчули позитивні зміни в розвитку, в залученні ресурсів в проєкти енергоефективності, капітальних ремонтів, будівництва, інновацій у водо-, теплопостачанні та водовідведенні, та ін. Разом з тим, є громади, які потребують активніших дій місцевих органів управління, зокрема, щодо пошуків фінансування проєктів та залучення громадян до визначення пріоритетів розвитку ОТГ. Тому актуальністю цього дослідження є визначення джерел проєктного фінансування для розвитку ОТГ в Україні.

В останні роки області та територіальні громади визначили стратегії їх розвитку. Реалізація стратегічних напрямків тісно пов'язана з реалізацією інвестиційних, інфраструктурних проєктів. Важливо, що інфраструктурі проєкти потребують фінансування з різних джерел, оскільки обсяги вкладених ресурсів є значними для кожного окремого учасника

проекту. Тому органам ОТГ потрібно проводити співпрацю з різними учасниками проекту та залучати кошти з різних джерел. Зокрема, такими джерелами є:

1. Власне фінансування. Основними джерелами проектного фінансування ОТГ є власні доходи та кошти, передані з державного бюджету у вигляді цільових субвенцій та дотацій. Так, власними доходами є: частина відрахувань від загальнодержавних податків і зборів; місцеві податки і збори, інші надходження (кошти від приватизації комунального майна, благодійні кошти, гранти, штрафи та ін.). Разом з тим більшість коштів надходять ТГ за рахунок державних субвенцій, що ставить важливе питання фінансування проектів розвитку для громад, які не мають достатнього фінансового забезпечення. Відзначимо, що з 2016 року введена субвенція на розвиток інфраструктури об'єднаних територіальних громад, розмір якої зріс з 40 млн. дол. у 2016 році до 84 млн. дол. у 2020 році (за даними [9]). Активно у громадах створили проектні відділи, які фінансуються за бюджетні кошти та займаються залученням фінансування в ОТГ та реалізацією проектів.

З 2015 року в Україні активно розвиваються бюджети участі/громадські бюджети/партисипативне бюджетування. Саме жителі ОТГ подають проектні заявки на фінансування. Всі проекти стосуються лиш територіальної громади, мають економічний чи соціальний напрям, спрямовані на задоволення потреб жителів громади та визначення проблемних питань. За роки застосування громадських бюджетів зростає якість написаних проектних заявок та участь жителів.

2. Державні інвестиції. Державний фонд регіонального розвитку щорічно виділяє ресурси для розвитку громад за рахунок Державного бюджету України – не менше, ніж 1 відсоток обсягу доходів загального фонду держбюджету. Кошти виділяють на основі конкурсу серед надісланих проектних заявок, які повинні відповідати пріоритетам, визначеним у Державній стратегії регіонального розвитку, стратегіях розвитку регіонів і планах заходів з їх реалізації. Усі дані розміщені в публічному доступі [5], що дає можливість управлінцям на місцях розуміти напрями фінансування державою регіонів, порівнювати ефективність проектів, вчитись на чужому досвіді.

У 2015 році обсяг профінансованих проектів ДФРР становив 115 млн. дол., що зросло до 308 млн.дол. у 2019 році, та 300 млн. дол. у 2020 році (за даними [9]). Пріоритними напрямками державної підтримки ОТГ залишаються проекти для розвитку підприємництва, енерго-, ресурсозбереження, розвиток туристичної галузі, охорону здоров'я, соціальний захист та соціальне забезпечення тощо

Для підтримки економіко-соціального розвитку регіонів важливе значення має і державна підтримка на проекти регіонів за рахунок коштів Європейського Союзу. Так, з 2017 року фінансуються проекти в

категоріях відбору: «Інноваційна економіка та інвестиції», «Сільський розвиток», «Розвиток людського потенціалу», «Розвиток туризму», «Загальноукраїнська солідарність», «Підтримка розвитку депресивних територій», «Ефективне управління регіональним розвитком». Переможцями стають саме міські, обласні, сільські адміністрації та міністерства, які опікуються цими питаннями. У 2020 році найбільше проєктів-переможців визначено саме за категорією «Інноваційна економіка та інвестиції» – як пріоритет фінансування [4].

Здійснення державних інфраструктурних проєктів за рахунок Державного бюджету України, державних кредитів також позитивно впливає на розвиток ОТГ. Так, наприклад, проєкт «Велике будівництво» чи інфраструктурі проєкти Міністерства інфраструктури України [2] дають поштовхи розвитку на регіональному рівні.

3. Обласні інвестиції. Обласні адміністрації за рахунок власних коштів, залучених за рахунок субвенцій з Державного бюджету України, за рахунок виграних конкурсів в урядових та неурядових організаціях також здійснюють проєктне фінансування. Крім того, щорічно проводять конкурси проєктів серед територіальних громад області, що посилює застосування проєктного підходу на різних рівнях управління.

4. Приватні інвестиції. Важливим ресурсом залишаються приватні інвестиції. Зокрема, для соціальних проєктів, проєктів для змін в освіті, охороні здоров'я, культури застосовують фандрейзинг, спільнокошт (кроудфандинг), спонсорство, ендавмент.

Для реалізації значних інвестиційних проєктів, актуального розвитку набуває державно-приватне партнерство. Основна мета – розподіл фінансування, ризиків, вигод між учасниками проєктів. Територіальні громади розпочинають використання цього інструменту для реалізації проєктів.

Також варто врахувати інвестиції, іноземні зокрема, які надходять у різні галузі промисловості на приватних засадах. Є взаємозв'язок між розвитком територіальних громад, їх ресурсами, наприклад, земельними, відритістю та підприємливістю органів місцевого самоврядування та вкладеними інвестиціями. А розвиток приватного бізнесу на пряму впливає на фінансове забезпечення регіону та впровадження проєктів розвитку за рахунок власних джерел. Лідерами за іноземними інвестиціями є Одеська та Запорізька області [6].

5. Міжнародні фонди. Міжнародні фонди фінансують проєкти соціальної сфері (зокрема, освітні), проєкти з розвитку інфраструктури, рідше економічні та екологічні проєкти. Більшість фінансових ресурсів надходить з ЄС та США на безповоротній основі. Прикладами є ПРООН (UNDP), Агенція США з міжнародного розвитку (USAID). Діючі проєкти розміщено в загальному доступі [3], що також сприяє розумінню ОТГ в напрямках фінансування та доступності цих ресурсів. В умо-

вах реалізації проєктів ОТГ застосовують також міжнародну технічну допомогу для вирішення пріоритетних завдань суспільної трансформації та економічного розвитку (наприклад, «Партнерство для розвитку міст» (Проєкт ПРОМІС)). Для таких проєктів головне можливості ОТГ продовжувати функціонування залучених ресурсів.

6. Запозичення. Органи місцевого самоврядування ТГ мають право здійснювати місцеві запозичення до бюджету, як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках, що розширило фінансові можливості для громад. Запозичення зараховуються до бюджету розвитку і спрямовуються на реалізацію інвестиційних проєктів. Їх метою є розвиток комунальної інфраструктури, впровадження ресурсозберігаючих технологій, створення, приріст чи оновлення стратегічних об'єктів довготривалого користування або об'єктів, які забезпечують виконання завдань міських рад, спрямованих на задоволення інтересів населення їх громад [1, с.55]. Разом з тим, обсяги випущених облігацій на внутрішньому ринку невисокі (2018 рік – 5 випусків на 740 млн. грн., 2019 рік – 2 випуски на 500 млн. грн. [7, с.48]).

В цілому проєкте фінансування для розвитку ОТГ розвивається в Україні. Зростає кількість та якість розробки, покращується ефективність реалізації проєктів для розвитку ОТГ в Україні. Зросла кількість задіяних інструментів залучення фінансових ресурсів. Проте проблемними питаннями і далі залишаються потреба підняття професійності у використанні проєктного менеджменту, проєктного фінансування об'єднаними територіальними громадами, розуміння керівництва у важливості розробки проєктів та пошуку коштів під їх реалізацію у різних фінансових фондах.

Література:

1. Борщ Г. А., Вакуленко В. М., Гринчук Н. М., Дехтяренко Ю. Ф., Ігнатенко О. С., Куйбіда В. С., Ткачук А. Ф., Юзефович В. В. Ресурсне забезпечення об'єднаної територіальної громади та її маркетинг: навч. посіб. Київ, 2017. 107 с.

2. Інфраструктурні проєкти Міністерства інфраструктури України. URL: <https://mtu.gov.ua/timeline/Infrastrukturni-proekti.html>

3. Карта донорів (decentralization.gov.ua). URL: <https://donors.decentralization.gov.ua/projects>

4. Перелік проєктів-переможців конкурсного відбору проєктів регіонального розвитку, які можуть реалізовуватися за рахунок коштів державного бюджету, отриманих від ЄС. URL: <https://www.minregion.gov.ua/napryamki-diyalnosti/derzhavna-rehional-na-polityka/sektoralna-byudzhetna-pidtrimka-yes/konkursnyj-vidbir-proektiv-regionalnogo-rozvytku-yaki-mozhut-realizovuvatysya-za-rahunok-koshtiv-derzhavnogo-byudzhetu-otrymanyh-vid-yes-provedenyj-u-2020-roczii/>

perelik-proektiv-peremozhcziv-konkursnogo-vidboru-proektiv-regionalnogo-rozvytku-yaki-mozhut-realizovuvatysya-za-rahunok-koshtiv-derzhavnogo-byudzhetu-otrymanyh-vid-yes/

5. Проекти ДФРР. URL: <https://dfr.minregion.gov.ua/Projects-list>

6. Статистика зовнішнього сектору України за методологією 6-го видання «Керівництва з платіжного балансу та міжнародної інвестиційної позиції» (МВФ, 2009). URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external/data-sector-external#1>

7. Фінансові інструменти: емісія муніципальних облігацій: наук.-практ. посіб. / В. І. Козак, С. О. Москвін, В. В. Посполітак. К. : DESPRO, 2019. 142 с.

8. Чернихівська А.В. Переваги застосування проектного менеджменту у сфері регіонального управління. *Стратегія економічного розвитку України*. 2014. № 34. С. 47–51.

9. Kropelnytska, S., Hryhoriv, O. (2020). Research of Institutional Aspects of the Project Financing of Socio-Economic Development of the Region. *Technology Audit and Production Reserves*, 1 (4 (51)), 45–50. URL: <http://doi.org/10.15587/2312-8372.2020.194494>

УДК: 336.22(075.8)

РОЗВИТОК МЕТОДОЛОГІЧНИХ ТА МЕТОДИЧНИХ ОСНОВ ОПОДАТКУВАННЯ

С. В. Юдіна, Ф. М. Жюдіт,

*Дніпровський державний технічний університет,
valerii0847@gmail.com*

На основі філософського сприйняття податку як об'єктивної необхідності розвинулися теоретичні основи оподаткування.

Сучасні економісти пов'язують системне оформлення науки про податки як специфічної сфери фінансової науки після виникнення та розвитку товарно-грошових відносин, закріплення сучасних основ державності та створення теорії класичної політекономії.

Виходячи з таких базисних основ, сучасна теорія розглядає податки як основний елемент процесу відтворення та чинника забезпечення економічного зростання.

Методологія оподаткування виводить поняття «податок» зі сфери його філософського сприйняття до конкретної податкової практики.

Нажаль і сьогодні методологічні основи оподаткування залишаються недостатньо дослідженою вітчизняною фінансовою наукою галуззю. Бо основні дослідження спрямовані на розв'язання проблем реального практичного застосування податків.

Однак, без створення методологічних основ оподаткування неможливо створення дієвих податкових форм і методів.

Саме методологічні основи оподаткування створені з урахуванням досвіду історичного генезису та еволюції різноманітних податкових форм, розвитку теорії фінансів та податків дозволяють створювати всебічно оптимізовані концептуально правові структури податкових правовідносин.

Таким чином, під методологією оподаткування необхідно розуміти теоретичне, методичне, практичне і концептуальне визначення сутності поняття «податок». Тобто, методологія оподаткування це визнання об'єктивної необхідності податку як елементу процесу розширеного відтворення та адекватних форм правових взаємовідносин між суб'єктами ринкової економіки.

На рис. 1 наведено логіку процесу пізнання сутності податку і встановлення конкретних податкових форм.

Вихідну основу методологічних досліджень оподаткування визначають теоретичні напрацювання, що визнано економічною теорією, наукою про фінанси, податки, державу та право. На основі теорії визначається національна концепція оподаткування та встановлюються в законодавчому порядку конкретні податкові форми та механізми їх адміністрування.

Створення методичних основ оподаткування є логічним завершенням, продовженням та реалізацією напрацювань досліджень методології.

Методичні основи – це процес відбору податкових форм, які відповідають стану економіки і політики і формулювання їх конкретного змісту.

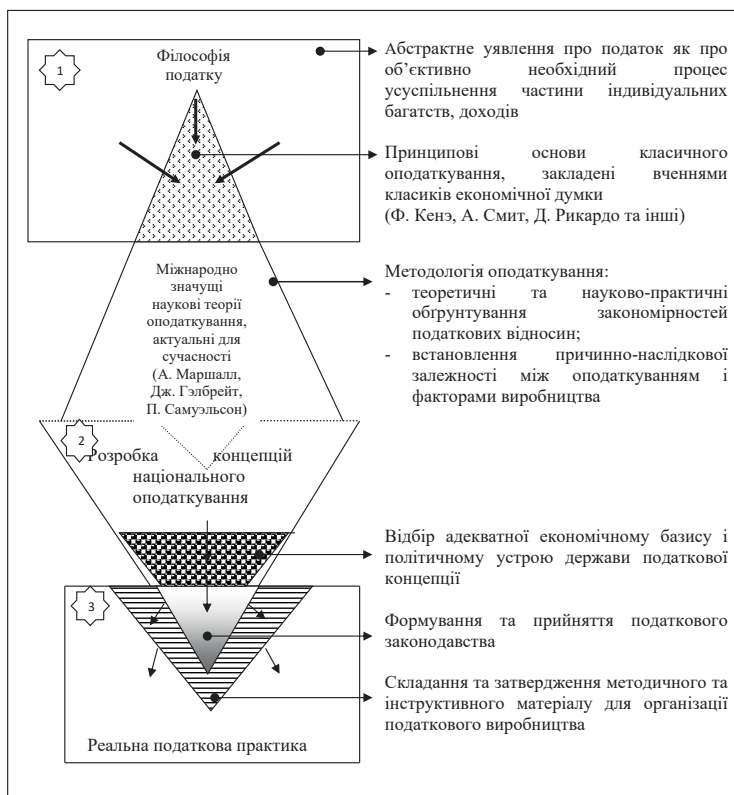


Рис. 1. Процес пізнання сутності податку і встановлення конкретних податкових форм [1]

Створення методичних основ оподаткування може відбуватися на етапах проведення реформ в сфері оподаткування, в той час, як методологія повинна виступати базою (конструкцією, фундаментом) оподаткування.

Процес вдосконалення податкових правовідносин нескінченний і ефективність таких перетворень залежить від наукової обґрунтованості та врахування всієї сукупності перетворень системи виробничих відносин. Часовий лаг між етапами податкових перетворень залежить від ступеня адекватності економічного базису прийнятої законом системи оподаткування на момент проведення податкової реформи.

Вдосконалюючись, оподаткування поступово просувається до стану, в якому все більш повно реалізується потенціал, теоретично закладений в категорії «податок».

Цей потенціал є не що інше, як можливість податкової системи бути оптимальною на практиці, тобто ґрунтуватися на принципах справедливості, рівності, рівномірності, демократичності та суспільної користі.

Таким чином, аналіз сутності податку за логічною схемою, наведеною на рисунку 1, передбачає дослідження його розвитку від філософії до реальної практики.

Література:

1. Юткина Т. Ф. *Налоги и налогообложение: Учебник*. М.: ИНФРА-М, 1998. 429 с.
2. *Теорія та методологія обліку, оподаткування, аудиту та аналізу в системі інформаційного забезпечення управління суб'єктами господарювання: колективна монографія [Текст] / за заг. ред. д.е.н., проф. О. А. Сарапіної; ХНТУ. Херсон: Книжкове видавництво ФОП Вишемирський В. С., 2018. 273 с.*
3. Грановська І. В. Вплив оподаткування на економічну діяльність підприємств. *Молодий вчений*. 2017, січень. № 1 (41). URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/1/135.pdf>.
4. Черепанин М. І. Оподаткування суб'єктів малого бізнесу: сучасний стан та напрями реформування. *Молодий вчений*. 2016. № 12.1 (40). URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/12.1/235.pdf>.

УДК: 342

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Я. М. Юхимчук,

*Національний університет «Острозька академія»,
yana.yukhymchuk@oa.edu.ua*

Основою для ефективного розвитку економічної системи будь-якої держави є забезпечення функціонування суб'єктів різноманітних форм власності та організаційних форм. На сьогоднішній день актуальним питанням постає зростання рівня кризових явищ, що зумовлено, зокрема, всесвітньою пандемією COVID-19, внаслідок чого загострилися різноманітні та багатofакторні аспекти економічних систем світових держав та України.

В сучасних умовах розвитку економічної системи України основними суб'єктами господарювання є підприємства малого та середнього бізнесу, що обумовлює потребу в дослідженні перспектив їх розвитку.

Суб'єкти малого та середнього підприємництва необхідно сприймати в якості невід'ємного складового елемента економіки, що надає можливість для вирішення цілої низки різноманітних проблем соціального, економічного, науково-технічного характеру.

Для нього є притаманними динамічність, вирішення проблеми зайнятості населення, формування конкурентного середовища, одночасно підвищуючи рівень експорту та наповнюючи внутрішній ринок різноманітними товарами.

У цьому зв'язку більшість світових держав формують державну економічну політику, враховуючи необхідність створення сприятливого середовища для ведення бізнесу.

До ключових переваг розвитку та діяльності малого та середнього підприємництва можливо віднести наступні:

- забезпечення внутрішньонаціонального ринку різноманітними товарами і послугами, в яких споживач зазначає потреби;
- сприяння у запровадженні інноваційних технологій;
- забезпечення робочими місцями, знижують рівень безробіття у державі;
- стимулювання споживчого попиту та підвищення виробничих обсягів [1].

Здійснення економічної діяльності суб'єктами малого та середнього бізнесу сприяє зростанню темпів економічного росту, а також визначенню структури і якості внутрішнього валового продукту держави.

Основними перспективами розвитку малого та середнього підприємництва можливо визнати наступні:

- для невеликих суб'єктів господарювання є характерним більш високий обсяг реалізації продукції;
- у цілому вони сплачують більш високі суми державних податків та зборів;
- забезпечують більшу кількість робочих місць у порівнянні з великим бізнесом.

В контексті даного питання можливо звернути увагу на досвід європейських держав у зазначеній сфері, оскільки мале та середнє підприємництво складає 99% від усіх функціонуючих підприємств, якими було створено більше ніж 85% загальної кількості робочих місць [2].

Динаміку зміни кількості суб'єктів господарювання в Україні представлено у табл. 1. У відповідності до останніх офіційних даних, представлених на веб-порталі Державної служби статистики України, на початку досліджуваного періоду – у 2016 році – функціонувало на 1,7% більше суб'єктів підприємництва, ніж у 2019 році.

З них значно зросла кількість суб'єктів великого та середнього підприємництва: на 22,5% та 16,9% відповідно. А кількість суб'єктів малого бізнесу у 2016 році була на 1,8% більше, ніж на кінець 2019 року.

Зокрема, у 2019 році здійснювало діяльність 1941625 суб'єктів підприємницької діяльності, що на 102032 (або на 5,5%) більше у порівнянні з 2018 роком, у якому було обліковано 1839593 господарюючих суб'єктів. З них налічувалося 1561028 фізичних осіб-підприємців: 378 од. середнього бізнесу та 1560650 од. малого бізнесу.

Аналізуючи зазначені відомості доцільно зазначити також, що суб'єкти малого та середнього підприємництва становлять 98,3% загального ринку господарювання у нашій державі: малий бізнес – 0,9%, а середній – 97,4%.

Аналіз значення та ролі суб'єктів підприємництва в Україні надає можливість сформулювати наступні висновки. Так, останні офіційні дані стосовно стану підприємництва в Україні показали, що прослідковується тенденція до зростання показників діяльності господарюючих суб'єктів.

Зокрема, у 2019 році кількість діючих підприємств перевищила показники 2018 року, що свідчить про зростання зазначених показників. До того ж, існує тенденція до зростання кількості фізичних осіб-підприємців малого та мікропідприємництва.

Таблиця 1

Динаміка кількості суб'єктів підприємництва
протягом 2015-2019 рр.

Суб'єкт підприємництва		Роки					Темп рос- ту,%
		2015	2016	2017	2018	2019	2019- 2015
1	Суб'єкти великого підприємництва	423	383	399	446	518	22,5
2	Суб'єкти середнього підприємництва, в т.ч.:	15510	15113	15254	16476	18129	16,9
	фізичні особи-підприємці	307	281	317	419	378	23,1
3	Суб'єкти малого підприємництва, в т.ч.:	1958385	1850034	1789406	1822671	1922978	-1,8
	фізичні особи-підприємці	1630571	1558880	1466486	1483297	1560650	-4,3
3.1	Мікропідприємство, в т.ч.:	1910830	1800736	1737082	1764737	1864013	-2,5
	фізичні особи-підприємці	1626589	1553041	1458980	1471965	1550633	-4,7
Всього суб'єктів підприємництва		1974318	1865530	1805059	1839593	1941625	-1,7

Джерело: складено автором на підставі даних [3]

Не зважаючи на те, що до 2018 року включно кількість таких суб'єктів зменшилася, саме починаючи з 2019 року має місце зростання кількості, а отже і значення суб'єктів середнього, малого та мікропідприємництва в економічній системі держави. У цьому зв'язку державою мають запроваджуватися механізми підтримки та стимулювання розвитку бізнесу в Україні, зокрема, приймаючи до уваги досвід розвинутих європейських країн.

Література:

1. Ситник Н. С., Козак С. І. Роль малого та середнього бізнесу на сучасному етапі розвитку економіки України. *Причорноморські економічні студії*. 2018. № 1. С. 83–87.
2. Entrepreneurship small and medium-sized enterprises (SMEs). URL: https://ec.europa.eu/growth/smes_en. (дата звернення: 15.10.2021).
3. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 15.10.2021).

УДК: 330.3

ВПЛИВ КРЕДИТІВ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ

О. С. Явдошко,

*Національний університет «Острозька академія»,
oleksii.yavdoshko@oa.edu.ua*

Міжнародні фінансові організації (МФО) відіграють важливу роль у соціальному та економічному розвитку країн, що розвиваються. Їх основним внеском в розвиток цих країн є надання консультацій щодо програм і проектів розвитку, їх фінансування та допомога в їх реалізації. Кожна міжнародна фінансова організація функціонує й підтримує програми та проекти розвитку згідно зі своїми статутними та програмними документами. [1]

Діяльність усіх МФО спрямована на досягнення таких цілей:

- 1) скорочувати глобальну бідність і поліпшувати умови та стандарти життя людей;
- 2) підтримувати сталий економічний, соціальний та інституційний розвиток;
- 3) сприяти регіональному співробітництву й інтеграції.

МФО досягають цих цілей через надання кредитів і грантів національним урядам, місцевим органам влади, підприємствам публічного та приватного секторів. Таке фінансування зазвичай надають для впровадження конкретних проектів, у фокусі яких сталий економічний і соціальний розвиток. МФО також надають технічну та консультативну допомогу позичальникам і проводять дослідження (складають рейтинги, підтримують індекси тощо) з питань розвитку [1].

Сучасний розвиток економіки України тісно пов'язаний зі світовими кредитними ринками, міжнародними фінансовими потоками і залежить від світових тенденцій і чинників економічного розвитку. Глобалізація світового фінансового середовища не локалізує фінансово-кредитні відносини тільки на внутрішньому рівні, але також сприяє вільному руху позичкового капіталу в рамках глобальної економіки, дозволяючи залучати необхідні кошти для потреб національної економіки [2].

Одним із факторів, що стримує розвиток реального сектору економіки України, є недостатній обсяг внутрішніх кредитних ресурсів. За обмеженості та низької динаміки власних ресурсів не фінансового сектору еко-

номіки, забезпечити зростання інвестицій, вихід економіки України на новий рівень конкурентоспроможності, зростання масштабів національного капіталу як основи реалізації структурно-інноваційних зрушень, можливий лише через розширення обсягів залучення зовнішніх джерел.

Важливу роль у нагромадженні фінансових ресурсів для забезпечення розвитку національної економіки відіграє міжнародний кредит.

Актуальність залучення ресурсів міжнародного кредиту в останні роки для економіки України зростає у зв'язку із посиленням диспропорцій між обсягами інвестицій та внутрішніх заощаджень, що загрожує економічній безпеці держави. Україна потребує залучення значних обсягів міжнародного кредиту, що висуває завдання, з одного боку, забезпечити фінансову та інвестиційну привабливість країни, а з іншого – відстоювати національні інтереси у сфері зовнішньоекономічних відносин.

Як позичальник на міжнародному кредитному ринку, Україна співпрацює з багатьма іноземними державними та міжнародними фінансовими організаціями. В Україні кредитні ресурси, надані МФО, стали реальним джерелом фінансування різноманітних проєктів, які занадто дорогі для українського уряду та приватних підприємців, а саме: екологічні, енергозберігаючі, інфраструктурні тощо.

Залучення зовнішніх фінансових ресурсів на кредитній основі для покриття економікою країни своїх потреб є необхідною для здійснення економічної діяльності. Економічна сутність даного процесу полягає в тому, що у певний час є вільний капітал як усередині країни, так і за її межами, який здійснює рух із метою пошуку більш вигідних сфер свого застосування.

Міжнародний кредит бере участь у кругообігу капіталу на всіх його етапах:

- під час перетворення грошового капіталу у виробничий у вигляді експорту обладнання, сировини, палива;
- у процесі виробництва у формі кредитування під незавершене виробництво;
- під час реалізації товарів на міжнародних ринках.

Однак, в той же час, міжнародний кредит здатен спричиняти і негативні наслідки:

- поглиблює диспропорції в економіці країни;
- порушує макроекономічну стабільність;
- зростання зовнішнього боргу та витрат на його обслуговування;
- країни-позичальники нав'язують вигідні їм умови та правила;
- загроза суверенітету держави;
- прояви незадоволення в суспільстві під час проведення непопулярних реформ із боку уряду: підвищення пенсійного віку та комунальних послуг, замороження соціальних стандартів [3].

Для здійснення кредитування зовнішньоекономічної діяльності залучаються міжнародні та регіональні фінансово-кредитні організації, такі як Міжнародний валютний фонд (МВФ), Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР), Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР), Європейський інвестиційний банк (ЄІБ) та ін.

Міжнародний Валютний Фонд (International Monetary Fund) є міжнародною фінансовою організацією, і його метою є регулювання валютно-кредитних відносин країн-членів та надання їм допомоги при дефіциті платіжного балансу шляхом надання коротко- і середньострокових кредитів в іноземній валюті.

Україна з 1994 р. активно співпрацює з МВФ, використовуючи його фінансові і технічні ресурси з метою досягнення макроекономічної стабілізації та створення необхідних передумов для проведення економічних реформ. Таке співробітництво здійснювалось переважно в рамках реалізації 8 спільних програм – STF (системна трансформаційна позика), «Stand-By» (стабілізаційна позика), Механізм розширеного фінансування (позика на підтримку розвитку), попереджувальний «Stand-By» [4].

Одним із найбільших позичальників України на міжнародному ринку позичкових капіталів виступає держава.

Зовнішній державний та гарантований державою борг на 31.12.2020 становить 53720,8 млн. дол. США, в порівнянні з минулим роком він збільшився на 4780 млн. дол. США. Станом на 31.12.2020 відношення державного боргу до ВВП залишається помірним та становить 53,9%, але якщо держава продовжуватиме проводити неефективну політику залучення та використання позикових коштів, то незабаром цей показник може досягти критичного рівня (від 60% – за методологією МВФ), що матиме руйнівні наслідки для економіки України [5].

Необхідно зазначити, що кошти, отримані від МФО, Україна направляє на вирішення проблем зростаючого дефіциту державного бюджету і державного боргу, тим самим нарощуючи борги. Для погашення заборгованості перед МФО держава змушена брати нові кредити.

Матеріальна допомога від міжнародних установ сприяє збільшенню залежності України від їх діяльності, та посилює вплив міжнародних організацій на зовнішньоекономічну діяльність України.

Висновки. Незважаючи на наявність деяких негативних сторін, міжнародне кредитування має важливе значення для України, оскільки сприяє покращенню економічного становища країни, її макроекономічних показників, формуванню конкурентного ринкового середовища, стабілізації національної валюти та активізації інвестиційного клімату. Проте недосконала законодавча база, корупція та відсутність економічних реформ, недосконалість податкової системи є основними причинами, які не дають Україні змоги ефективно використовувати кредитні

кошти. Результат – незавершені програми співпраці та низька вибірка коштів за чинними проектами.

Література:

1. Балдич Н., Гринчук Н., Ходько Н. Практичний посібник «Місцевий економічний розвиток: моделі, ресурси та інструменти фінансування». *Фінансово-кредитні інструменти*. 2020. № 4. С. 45.

2. Galina M., Lyubov H. «Modern Cooperation Between Ukraine and the IMF: Dynamics, Trends and Problems». 2016. С. 1.

3. Ганін В. І., Резніченко О. А. «Роль міжнародного кредиту та діяльність міжнародних фінансових організацій в Україні». *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. № 13. С. 55.

4. Співробітництво України з міжнародними фінансовими інституціями. URL: <https://mfa.gov.ua/mizhnarodni-vidnosini/spivrobotnictvo-ukrayini-z-mizhnarodnimi-finansovimi-instituciyami>

5. Державний борг та гарантований державою борг. URL: <https://mof.gov.ua/uk/derzhavnij-borg-ta-garantovaniy-derzhavju-borg>

УДК: 347.7

ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА: ЙОГО ФОРМУВАННЯ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

А. І. Янюк,

*Національний університет «Острозька академія»,
anastasiia.yaniuk@oa.edu.ua*

Прибуток – це основний критерій оцінки ефективності управління та підсумковий показник діяльності підприємства. Він є основою зростання власного капіталу підприємства, адже за його допомогою формуються науково-технічні та соціальні фонди розвитку суб'єктів господарювання. Також прибуток є вимірником результативності бізнесу з позиції вкладення капіталу власниками, адже зі збільшенням прибутковості зростає вартість самого підприємства, його інвестиційна привабливість. Врешті, прибуток є винагородою за ризик підприємницької діяльності, адже вона може бути як ефективною, тобто прибутковою, так і неефективною – збитковою.

Неефективне управління прибутком призводить до недоотримання значної його частини та погіршення ефективності ведення бізнесу, втрати конкурентоспроможності та ділової репутації. Тому дослідження механізму управління формуванням прибутку та шляхів підвищення його ефективності є надзвичайно актуальним.

Для ефективного управління формуванням прибутку, необхідно зрозуміти сутність цього поняття. Найповнішим, на наш погляд, є визначення прибутку, що дається І. О. Бланком: «прибуток є вираженим у грошовій формі чистим доходом підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності, і становить різницю між сукупним доходом і сукупними витратами у процесі здійснення цієї діяльності» [1, с. 15]. В основному нормативному акті, що регламентує розрахунок та відображення прибутку в звітності підприємства (Н(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності») прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати [2].

Отже, прибуток є одночасно простою категорією, що визначається як різниця між доходами та витратами, та складним поняттям, що характеризується балансуванням між прибутковістю і ризиком.

Прибуток виконує оціночну, стимулюючу, розподільчу та соціальну функції.

Для потреб управління класифікація прибутку має велике значення і складає інформаційну основу прийняття рішень. Зокрема, розрізняючи прибуток за видами можна отримати інформацію про джерела формування прибутку та співвідношення їх обсягів та порівняти, наприклад, із вкладеним капіталом за цими видами, визначити ефективність вкладення ресурсів у операційну, фінансову та інвестиційну діяльність.

Також слід звернути увагу, що на процес управління формуванням прибутку впливає безліч факторів, чітко визначення та врахування яких має відбуватись систематично. Ці фактори поділяють на:

– зовнішні – на які підприємство впливає опосередковано, частково чи повністю нівелюючи негативний вплив та максимізуючи позитивний. До них відносять природні умови, державне регулювання цін, податкових ставок і пільг, соціально-економічні фактори та інші;

– внутрішні, тобто такі, що залежать від діяльності самого підприємства і на які підприємство може впливати. Зокрема, прискорення обертання оборотних засобів, підвищення кваліфікації і продуктивності праці персоналу, зниження матеріалоємності продукції, удосконалення організації праці та інші.

Формування прибутку визначають як механізм його створення в процесі господарської діяльності підприємства, зокрема під час здійснення операційної, фінансової та інвестиційної діяльності. Кожна з цих видів діяльності підприємства має свої особливості і вимагає їх врахування від фінансового менеджменту при плануванні складових отримання прибутку.

Прибуток є метою діяльності будь-якого підприємства, а його максимізація – метою управління прибутком.

Система управління прибутком підприємства має включати певні підсистеми розробки та реалізації управлінських рішень щодо формування та використання прибутку. Іншими словами система управління прибутком – це певна послідовність дій, спрямована на забезпечення реалізації основної мети та завдань управління [3].

Досить влучним є визначення, подане в роботі Н.В. Кудренко: «управляти формуванням прибутку означає управляти обсягом реалізації продукції, тобто кількістю та ціною продукції, здійснювати діяльність з найменшими витратами [4, с. 983].

І. О. Бланк визначає основні принципи управління формуванням прибутку:

1. Інтегрованість із загальною системою управління підприємством означає, що усі управлінські рішення в кінцевому підсумку впливають на фінансовий результат. Тому система управління прибутком є частиною загальної системи управління підприємством.

2. Варіативність підходів до розробки окремих управлінських рішень означає, що рішення є результатом аналізу кількох альтернативних напрямків розвитку діяльності підприємства.

3. Комплексний характер є базовим принципом прийняття рішень тому, що процес управління є засобом поєднання інтересів підприємства з максимізації доходів із можливостями та ризиками.

4. Високий динамізм управління має бути притаманний системі управління, оскільки підприємство здійснює діяльність в умовах постійних змін як внутрішнього, так і зовнішнього характеру.

5. Також прийняття рішень із формування прибутку має забезпечувати орієнтованість на стратегічні цілі розвитку підприємства та перспективи використання потенційних можливостей [1].

Формування прибутку підприємства пов'язано зі здійсненням операційної, фінансової та інвестиційної діяльності, саме тому алгоритм управління прибутком розглядається із структуруванням його за цими блоками.

Найважливішим і найскладнішим є механізм управління формуванням прибутку в процесі операційної діяльності, а саме сукупність інструментів впливу на суму операційних доходів та витрат. Прибуток від операційної діяльності при нормальних умовах функціонування підприємства займає найбільшу питому вагу в загальному обсязі прибутку підприємства, оскільки операційна діяльність є метою функціонування суб'єктів господарювання [5].

Важливою частиною цієї діяльності є управління податковими платежами, що полягає у правильному розрахунку та сплаті податків та платежів, окрема, розрахунок і вирахування ПДВ, акцизу із загального доходу для формування чистого доходу від реалізації продукції, товарів, робіт, та податку на прибуток – для формування чистого прибутку підприємства.

Управління операційним важелем передбачає комбінування постійних та змінних витрат з метою отримання найбільшої вигоди. Частка постійних витрат у сумі загальних витрат має бути якнайменшою, тоді підприємство може отримувати додатковий операційних прибуток, при зростанні виручки від реалізації продукції.

Планування величини операційного прибутку включає планування операційних доходів, до яких відносять чисту виручку від реалізації та інші операційні доходи та операційних витрат, а саме собівартість реалізованої продукції та інших операційних доходів.

Особливістю фінансової діяльності є залучення ресурсів, за певну плату, яка відповідає виду залученого капіталу. Наприклад, до фінансових витрат відносять процентні виплати за короткостроковими та довгостроковими банківськими позиками. Також вона приносить доходи,

до яких відносяться доходи від володіння фінансовими активами – процентні та дивідендні виплати.

Головною метою інвестиційної діяльності є максимізація прибутку не тільки у поточному періоді, а й в перспективі. Результати цієї діяльності призводять до змін у стратегії діяльності підприємства, що орієнтовані на збільшення прибутку, за рахунок довгострокових вкладення капіталів, призначених для створення, розміщення, реконструкції, модернізації, технічного переозброєння підприємства.

Отже, механізм управління формуванням прибутку підприємства включає кілька складових, що стосуються безпосередньо операційної, фінансової та інвестиційної діяльності і містить досить значний обсяг інструментів, якими користуються фінансові менеджери, економісти та спеціалісти з планування, щоб вплинути на розмір прибутку в напрямку його збільшення.

Ефективне управління формуванням прибутку означає використання усіх поточних та потенційних можливостей його зростання. Зростання фінансових результатів діяльності можна забезпечити кількома шляхами, зокрема: збільшенням доходів підприємства; зниженням витрат діяльності; максимальним використанням усіх можливостей розвитку підприємства.

Розглянемо детальніше резерви зростання ефективності управління формуванням прибутку:

- зростання доходів можна забезпечити шляхом підвищення вартості від реалізації продукції через зростання обсягів виробництва за рахунок нових та вдосконалених продуктів, застосування заходів маркетингу для прискорення реалізації, врахування тенденцій попиту при виробництві тощо;

- зниження витрат має відбуватися за усіма статтями: економія сировини та матеріалів при виробництві продукції; впровадження нових технологій та рецептур з меншими витратами матеріалів; зростання продуктивності праці персоналу шляхом поліпшення організації та управління виробництвом тощо;

- зміна структури виробництва та реалізації продукції за рахунок збільшення частки більш рентабельних товарів, що призведе до загального зростання рентабельності продажу;

- необхідно ретельно планувати прибуток від різних видів діяльності та контролювати і аналізувати причини невиконання або перевищення планів;

- нові напрямки діяльності, чи нові продуктові лінії, що впроваджуються підприємством мають бути продумані та підкріплені відповідними обсягами ресурсів, в тому числі фінансовими для зниження ризиків відволікання ресурсів від основної діяльності та втрати прибутку;

– визначити капіталізацію прибутку пріоритетним напрямком його використання, що призведе до зростання можливостей підприємства і потенціалу до збільшення фінансових результатів від діяльності [6,7].

Висновки. Отже, резерви покращення формування прибутку тісно пов'язані із резервами покращення ефективності управління всіма ланками господарської діяльності підприємства. Ефективна робота кожного підрозділу, кожного відповідального спеціаліста сприяє покращенню кінцевого результату діяльності підприємства в цілому. Саме тому, управління формуванням прибутку є комплексним процесом, в якому задіяні усі працівники від робітника, яких якісно виконує свою роботу до топ-менеджера, який приймає виважені стратегічні рішення.

Література:

1. Бланк И. А. Управление прибылью. 2-е изд. Київ: Ника-Центр, Эльга, 2002. 752 с.
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності”, затверджено наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 року №373 зі змінами та доповненнями. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (дата звернення 06.05.2021).
3. Мірошніченко О. Ю., Корконос Ю. В. Механізм управління прибутком вітчизняних підприємств. URL: http://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2014-5_0-pages-280_285.pdf (дата звернення 06.05.2021)
4. Кудренко Н. В., Маслюченко Д. І. Формування і розподіл прибутку. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип. 20. С. 982–985.
5. Костишина О.Я. Фактори формування операційного прибутку підприємств. URL: http://donnasa.ru/publish_house/journals/esgh/2006-3/06_kostyschina.pdf (дата звернення 06.05.2021).
6. Сябер Є. О. Фактори формування прибутку. *Молодий вчений*. 2018, червень. № 6 (58). С. 431–435.
7. Блонська В. І., Вужинська О. І. Вдосконалення формування та використання прибутку підприємства. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vdoskonalennya-formuvannya-ta-vikoristannya-pributku-pidpriemstva/viewer> (дата звернення 09.05.2021).

Наукове видання

**Фінансова система країни:
тенденції та перспективи розвитку**

*Матеріали VIII Міжнародної
науково-практичної інтернет-конференції*

Збірник наукових тез

22 жовтня 2021 р.

Відповідальний за випуск Ольга Дем'янчук

Упорядник Наталія Іванчук

Комп'ютерна верстка Наталії Крушинської

Художнє оформлення обкладинки Катерини Олексійчук

Формат 60x84/16. Ум. друк. арк. 11,04. Зам. № 76–21.
Папір офсетний. Друк цифровий. Гарнітура «Times New Roman».

Оригінал-макет виготовлено у видавництві
Національного університету «Острозька академія»,
Україна, 35800, Рівненська обл., м. Острог, вул. Семінарська, 2.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи РВ № 1 від 8 серпня 2000 року.