

ЧЕРНІВЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ЮРІЯ ФЕДЬКОВИЧА
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ
КАФЕДРА ФІНАНСІВ І КРЕДИТУ
FIL. DR. JAN-U. SANDAL INSTITUTE
ALEXANDRU IOAN CUZA UNIVERSITY OF IAȘI
THE COLLEGE OF BUSINESS AND ENTREPRENEURSHIP IN
OSTROWIEC ŚWIĘTOKRZYSKI
FACULTY OF SOCIAL AND TECHNICAL SCIENCES
DEPARTMENT OF ECONOMICS
ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
КАФЕДРА БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ



ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

IV Міжнародна науково-практична конференція

*З НАГОДИ 30-РІЧЧЯ КАФЕДРИ ФІНАНСІВ І КРЕДИТУ
ЕКОНОМІЧНОГО ФАКУЛЬТЕТУ
ЧЕРНІВЕЦЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
ІМЕНІ ЮРІЯ ФЕДЬКОВИЧА*



12 травня 2022 року
м. Чернівці

УДК 336.02:330.34(082)

Ф59

Відповідальні за випуск:

Доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів і кредиту

П.О. Нікіфоров.

Кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів і кредиту

О.М. Гладчук.

Фінансові інструменти сталого розвитку економіки :
матеріали IV міжнародної науково-практичної конференції (12
Ф59 травня 2022 р.). – Чернівці : Чернівецький нац. ун-т, 2022. – 467 с.
ISBN 978-966-423-715-1

До збірника включено тези виступів науковців, представників органів місцевого самоврядування, студентів, присвячені розв'язанню проблем досягнення стабільного розвитку економіки завдяки використанню фінансових інструментів.

УДК 336.02:330.34(082)

Матеріали друкуються в авторській редакції.
Відповідальність за достовірність та точність поданих матеріалів
несуть автори.

ISBN 978-966-423-715-1

© Чернівецький національний
університет, 2022

ЗМІСТ

СУСПІЛЬНІ ФІНАНСИ ЯК ОСНОВА СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

<i>Sandal, J-U.</i> Principles of tithing money in capitalism.....	10
<i>Ihnatišínová, D.</i> Pro-growth tax system in Slovakia.....	13
<i>Pomianek, I., Gasik, S.</i> Convergence of projects financed from EU funds in the municipality of Ków (Poland) with the needs of the local community.....	18
<i>Rakowska, J.</i> The deployment of solar renewable energy vs. investment priorities of local authorities in Poland.....	24
<i>Rahimov, D.</i> Essence of risk hedging strategy.....	28
<i>Shinkevich, G.</i> Swap mechanisms and their use in margin lending transactions.....	31
<i>Варналії З.С.</i> Фінансова безпека України в системі сталого розвитку економіки в умовах війни.....	35
<i>Кічурчак М.В.</i> Особливості державного фінансування суспільних благ в умовах реалізації цілей сталого розвитку в Україні	39
<i>Крилов Д.В., Якушко І.В.</i> Особливості цифрової трансформації національної економіки.....	43
<i>Макогон В.Д., Адаменко І.П.</i> Сучасні тенденції розвитку фінансових процесів у сфері соціального захисту населення.....	47
<i>Ставицький А.В., Харламова Г.О.</i> Розробка сучасної науково-обґрунтованої концепції забезпечення реалізації Цілей сталого розвитку в Україні: публічні фінанси.....	50
<i>Ткачук І.Я.</i> Переваги та труднощі запровадження фінансової автономії закладів загальної середньої освіти (на прикладі Чернівецької міської територіальної громади).....	53
<i>Шапошников К.С., Котелевець Д.О.</i> Роль державного регулювання у розвитку цифрової економіки	58
<i>Антохова І.М., Биндю В.А.</i> Особливості функціонування об'єднаних територіальних громад в сучасних умовах господарювання.....	62
<i>Бак Н.А.</i> До питання про повоєнні реалії державного кредиту в Україні.....	65
<i>Волкова В.В., Волкова Н.І.</i> Монетарні інструменти та їх вплив на розвиток банківського сектору України.....	69
<i>Жаворонок А.В.</i> Дослідження сутності регуляторної політики	73
<i>Ігнатко М.І., Ігнатко Я.В.</i> Діджиталізація як інноваційний механізм управління місцевими фінансами.....	77

Корбутяк А.Г., Сокровольська Н.Я. Особливості бюджетного процесу в умовах воєнного стану.....	79
Королюк Т.О., Крижба Д.В. Збалансування місцевих бюджетів в умовах кризи та воєнного часу.....	83
Легкоступ І.І., Ткач В.В. Проблеми та напрями покращення фінансування медицини в Україні.....	87
Леонтович С.П., Радченко О.Д. Бюджетне регулювання національної безпеки України.....	91
Лиса О.В., Кухарєва О.О. Окремі аспекти забезпечення економічної безпеки держави.....	95
Лозиченко О.М. Заощадження домогосподарств та їх роль у розвитку національної економіки	98
Марченко Т.В. Державне фінансування медіа в контексті досягнення “Цілей сталого розвитку 2030”	101
Самошкіна О.А. Стратегічні підходи до бюджетної підтримки агропромислового виробництва.....	106
Сторощук Б.Д. Діалектика прийняття фіскальних рішень в умовах кризових трансформацій економічної влади.....	111
Шулюк Б.С. Проектні облігації як альтернатива банківського кредитування проектів державно-приватного партнерства.....	116
Юрій Е.О., Грубляк О.М. Сучасні реалії та перспективи публічних закупівель в Україні.....	120
Мацур С.М. Ділова мета та економічний ефект контрольованих операцій як ризики фіскальної безпеки підприємств.....	124
Васькевич Є.Ю. Значення фінансового потенціалу країни у контексті сталого економічного розвитку.....	128
Греян А.А., Марченко М.О. Досвід управління публічними фінансами Словаччини: уроки для України.....	131
Драниця І.Я. Державні програми іпотечного кредитування та їх роль у розвитку іпотечного ринку України.....	135
Іщук Д. Пріоритети податкових векторів модернізації публічних фінансів України.....	138
Карпенко Ю.О. Програмно-цільовий метод у бюджетному процесі та його переваги.....	142
Ковальчук Н. Оцінка впливу дефіциту бюджету на фінансову безпеку держави	146
Одочук В.С., Кучерівська С.С. Особливості організації публічних закупівель в Україні.....	149

<i>Полухіна К.Д.</i> Фінансування в Україні в умовах сталого розвитку.....	153
<i>Польова О.О.</i> Середньострокове бюджетне планування в Україні та його перспективи.....	157

МІСЦЕ ТА РОЛЬ ФІНАНСОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

<i>Spilbergs, A.</i> Baltic's banking system resilience in times of growing macroeconomic uncertainties.....	161
<i>Shuper, A.</i> The modern problems of functioning and development of Non-bank financial institutions.....	167
<i>Дзюблюк О.В.</i> Роль монетарної політики у регулюванні економіки в період пандемічної кризи.....	171
<i>Пікус Р.В.</i> Порядок проведення злиття та поглинання в сфері страхування.....	175
<i>Поченчук Г.М.</i> Трансформації фінансового посередництва в умовах цифровізації.....	179
<i>Смагін В.Л.</i> Фінансова грамотність в контексті формування клімату довіри до банківської системи України.....	183
<i>Снігова О.Ю.</i> До проблеми формування напрямів використання коштів фондів повоєнного відновлення України.....	186
<i>Бабух І.Б., Бабух Ю.Ю.</i> Фінансовий маркетинг у сучасних умовах: зміст та завдання.....	190
<i>Ганзюк С.М.</i> Перспективи розвитку банківських інституцій в Україні.....	193
<i>Гладчук О.М.</i> Соціальна відповідальність українських банків в умовах сьогодення.....	195
<i>Дроботя Я.А., Дорошенко О.О.</i> Вплив Національного банку України на бізнес-процеси держави.....	200
<i>Леонтенко О.М.</i> Соціальна відповідальність реклами у сфері фінансових послуг.....	202
<i>Марич М.Г.</i> Фінансова інклюзія: доступність, розуміння, довіра.....	205
<i>Федишин М.П.</i> Фінансова оборона країни в умовах війни	209
<i>Юркевич О.М.</i> Загальні підходи до оптимізації портфеля фінансових інструментів банків	213
<i>Онопрієнко Ю.Ю.</i> Регулювання модернізації європейської банківської системи.....	215
<i>Безп'ята А.А.</i> Інвестиційне середовище здійснення фінансових інвестицій.....	220

Ганзюк К.І. Передвоєнний розвиток банківського бізнесу України.....	223
Поліщук Г. Пріоритети розвитку державних банків та їх місце на фінансовому ринку України.....	226
Попадинець О.І. Становлення та перспективи розвитку криптовалюти.....	229

СТРУКТУРНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ФІНАНСІВ

БІЗНЕСУ ЯК УМОВА СТАЛОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Lazarenko Y.O. Integrating a strategic sustainable development perspective into management practices.....	233
Tursunova M.Kh. The digital transformation of international for sustainable economic growth.....	237
Пасічник Ю.В. Фінансові аспекти функціонування господарюючих структур агропродовольчого комплексу в умовах воєнного стану.....	240
Плиса В.Й., Плиса З.П., Плиса М.В. Управління ризиками цифрової трансформації бізнес-процесів страховика: методи, технологія та принципи.....	244
Ткаленко С.І. Вплив діджиталізації на глобальний фінансовий ринок.....	249
Хомутенко В.П., Хомутенко А.В. Деякі аспекти визначення упущеної вигоди внаслідок війни в Україні.....	253
Бонарев В.В. Допомога по безробіттю для організації власного бізнесу.....	257
Грешко Р.І., Харабара В.І. Сутність та значення платоспроможності і ліквідності для діяльності підприємств в сучасних умовах.....	261
Губатюк І.В. Основні тенденції розвитку конкурентного середовища на мікро, макро, та мега рівнях в умовах сучасної нестабільності.....	266
Гуменюк М.М. Формування інноваційної активності підприємств.....	269
Керімов П.О. Деформації моделі фінансування бізнесу як результат впливу інституційного середовища в Україні.....	273
Клевчік Л.Л. Особливості формування інфраструктури ринку економічної інформації.....	277
Кобеля З.І. Тенденції розвитку використання digital технологій в управлінні персоналом.....	280

Ковальчук Н.О. Структурні трансформації організації фінансів бізнесу як умова сталого економічного розвитку.....	284
Кравчук І.П. Цифровізація як драйвер зростання та відновлення економіки України.....	288
Кузь В.І. Податкова політика суб'єкта господарювання як засіб підвищення ефективності його діяльності.....	292
Кучерівська С.С. Профспілки чи соціально відповідальний бізнес? А може разом?.....	296
Марусяк Н.Л. Значення фінансової інклюзії для розвитку підприємств.....	300
Марусяк Н.Л., Мартинюк А. Ю. Залучення кредитних ресурсів для розвитку суб'єктів малого та середнього бізнесу.....	303
Микитюк О.П., Онисенко Т.С. Функціонування фінансової системи підприємства в умовах сталого розвитку.....	306
Никифорак І.І. Проблеми ідентифікації нематеріальних активів підприємства.....	308
Танасієва М.М. Напрямки екологізації економіки в умовах сталого економічного розвитку.....	311
Ткач Є.В., Українець І.З. Фінансування стартапів та бізнес-стартерів.....	315
Третьякова О.В., Харабара В.М. Вплив малого бізнесу та досвід ЄС в забезпеченні економічної безпеки України.....	318
Васильків Б.Л. Розширення діяльності ІТ-компаній у сфері Цілей сталого розвитку.....	322
Євчук Х.-І.В. Аналіз утворення сільськогосподарських відходів в Україні в парадигмі циркулярної економіки	325
Мехед А.М. Фінансова безпека підприємств в умовах діджиталізації.....	328
Воробйова В.О., Плиса В.Й. Проблеми формування фінансового потенціалу страхового підприємництва в Україні	331
Врублевський О.Б., Плиса В.Й. Проблеми цільового наповнення стратегії модернізації страхового ринку України в умовах інституціональної невизначеності.....	335
Дирда А.М. Управління персоналом і самоменеджмент в системі управління організацією.....	340
Звіришина А.О. Особливості розвитку добровільного медичного страхування під час пандемії.....	343
Лужна Ю.М., Крихівська Н.О. Цифровізація фінансів у вимірі сучасних реалій	346

<i>Луцан Б.П.</i> Удосконалення механізму оподаткування доходів фізичних осіб.....	348
<i>Марусяк О.В.</i> Впровадження системи бюджетування для забезпечення ефективних операційних та фінансових рішень на підприємствах.....	352
<i>Палій В.</i> Альтернативні джерела фінансування інноваційної діяльності на підприємствах.....	356
<i>Продан В.Ю.</i> Ключові проблеми підприємств України в умовах військових дій	359
<i>Ратушняк Д.В.</i> Вплив війни на бізнес: як вижити та перспективи подальшого росту.....	361
<i>Снаговська О.О.</i> Аналіз оборотних активів підприємства.....	365
<i>Хлопова К.С.</i> Вплив війни на фінанси підприємства.....	367

ПОВЕДІНКОВІ ФІНАНСИ: ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА

<i>Нікіфоров П.О.</i> Фінансова грамотність населення та проблеми поведінкових змін у сфері особистих фінансів в Україні.....	370
<i>Якімова Л.П.</i> Вплив тінізації економіки на поведінку cost-менеджера: оцінка для комунальних підприємств.....	373
<i>Водянка Л.Д., Сибирка Л.А.</i> Емоційний інтелект та лідерство.....	377
<i>Долга Г.В.</i> Фіскальні інструменти державного регулювання.....	380
<i>Заволічна Т.Р., Гордіца Т.М.</i> Фандрейзинг в умовах воєнного стану: особливості маркетингового менеджменту громадських організацій.....	384
<i>Кострубіцький Р.О.</i> Поведінкові фінанси та їх вплив на оцінку вартості бізнесу.....	388

МІЖНАРОДНІ ФІНАНСОВІ ВІДНОСИНИ В КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ «ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ 2030»

<i>Hummel D., Seitz J.</i> Challenges for the western monetary authorities due to digitalization and changes in global currency relations” (The role of “Euro” and digital alternatives).....	392
<i>Seitz J., Hoehenberger R., Hummel D.</i> Cryptocurrencies and sustainability – the case of bitcoin.....	401
<i>Лактіонова О.А., Карпова Т.С.</i> Досягнення цілей сталого розвитку європейськими країнами на сучасному етапі.....	411

Бороденко Т.М. Міжнародні організації у забезпеченні сталого розвитку.....	415
Верстяк А.В. Роль глобальної фінансової кризи 2008 року в еволюції еколого-економічних концепцій.....	419
Мисак Г.І. Україна-Канада: стан та перспективи розвитку сучасних міжнародних відносин.....	423
Саєнко О.С., Колесник Н.Я., Мельничук О.А. Сучасні тенденції злиття та поглинання на шляху забезпечення сталого розвитку міжнародних компаній.....	427
Роговська-Іщук І.В., Михайлина Д.Г. Роль золота як резервного активу центральних банків у забезпеченні сталого розвитку світової економіки.....	432
Гуменюк Л.С. Особливості кібер-страхування в процесі адаптації до умов пандемії COVID-19.....	436
Мазур А.В. Залучення міжнародних фінансів у екологічні стартапи.....	439
Галанесі О.О. Інноваційні процеси в Україні.....	442
Зея Р.І. Напрями вдосконалення фінансової системи країни в умовах сталого розвитку	447
Королюк Ю.В. Програма ленд-ліз: історичні та фінансові аспекти.....	450
Лисак О.Ю. Глобальні виклики «зеленої» парадигми суспільного розвитку.....	454
Литвинчук О.В. Зарубіжний досвід ефективного управління зовнішнім державним боргом.....	458
Сав'юк Ю.Т., Фисюк О.Г. Міжнародний досвід податкової політики.....	462

Тематичний напрям 1
СУСПІЛЬНІ ФІНАНСИ ЯК ОСНОВА
СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Sandal, J-U.

Prof. h.c. mult, Dr. h.c. mult, Doctor of Philosophy,
Rector and Owner of Fil. Dr. Jan-U. Sandal Institute,
Norway

PRINCIPLES OF TITHING MONEY IN CAPITALISM

Community finance as a basis for a sustainable economy is usually considered being a process within the static economy, based on known data in the meaning that the same things happen year after year. Sustainable indicates that there will be a constant supply and demand of finances, both on the supply and demand side of the circular flow. Economic theory is perfectly equipped to the analyzes and understanding of growth within the static production. Changes in the non-social data (natural conditions) or in non-economic social data (effects of war, changes in commercial, social, or economic policy), or in consumers' preferences belong to the static economy. The static economy shows a tendency towards an equilibrium position, even though not necessarily the same one. Changes in data will indisputably change the direction of production and thereby a new equilibrium position. Economic growth based on growth of population and wealth will not be considered as a process of development according to Joseph Schumpeter: “For it calls forth no qualitatively new phenomena, but only processes of adaptation of the same kind as the changes in the natural data” [5, p. 63].

“Development in our sense is a distinct phenomenon, entirely foreign to what may be observed in the circular flow or in the tendency towards equilibrium. It is spontaneous and discontinuous change in the channels of the flow, disturbance of equilibrium, which forever alters and displaces the equilibrium state previously existing” [5, p. 64].

Carrying out the new combinations of the first and second input factors in the production function creates an innovation that represents the dynamic change in the economy. Successful entrepreneurship creates an entrepreneurial profit that belongs to the entrepreneur himself. Entrepreneurial profit is not a predictable or sustainable source of income, and the economic consequences of discontinuous changes in the traditional way of doing things cannot be investigated until after the equilibrium position has occurred. Salary, on the other hand, represents a continuous, predictable and sustainable source of income as it represents the market value of the work the laborer acquires as part of the market-selling price of the product. Community finance is directed towards operations that stimulate labor and thereby a basis for further investment in local projects or projects that stimulate businesses and labor in the local communities even if the markets might be globally. Where does the money come from that goes into community finance?

There are obviously many different sources, and one of the important ones is church tithes. In 2007, Christians worldwide gave \$370 billion [6], in the US alone in 2019 people donated a record-high of \$449,64 billion [1], 13 % of evangelicals tithe whereas half of them give away only 1 % of income annually [3], on average Christians donate 2,5 % of their income, individual donations make up the largest share of charitable and church giving in the US. Charitable giving finances a large volume of community activities like churches, environment, education, health care, social justice, and politics and other local activities and projects. Most of the finances from tithes cover labor-intensive production. Members of lower income groups tithe a higher percentage than members of higher income groups, and credit card donations, online donations and cash donations are the most common channels for tithes, and people donate on an irregular as well as a regular basis 1 – 11 times per year.

Tithes is exclusively giving away money, i.e. capital. Donation of other resources (like volunteering, donating furniture and other products, using ones' own network etc.) is not covered by the phenomenon of tithes, even though it might be analyzed as classical input factors in the static economy. Our next question is what is the motivation behind the enormously huge sums of money donated as a response to

tithes? Tithes refers to Malachi 3:10 “Bring ye all the tithes into the storehouse, that there may be meat in mine house, and prove me now herewith, saith the LORD of hosts, if I will not open you the windows of heaven, and pour you out a blessing, that there shall not be room enough to receive it” [4].

In the King James Version tithes is a plural word that refers to more than one thing, not money. The Bible verse was written long before the circular flow in the economy was developed. Tithes refers to meat and other natural products of the land. Tithes does not mean ten percent, it is a common misunderstanding and misconception. The definition of tithes in Malachi 3:10 can be found in Leviticus 27:30 – 32:30: “And all the tithe of the land, whether the seed of the land, or of the fruit of the tree, is the LORD'S: it is holy unto the LORD. 31 And if a man will at all redeem ought of his tithes, he shall add thereto the fifth part thereof. 32 And concerning the tithe of the herd, or of the flock, even of whatsoever passeth under the rod, the tenth shall be holy unto the LORD”.

Tithes came from what was planted as seed of the land or fruit from the trees. In Leviticus 27:34, the tithes of crops, fruits and livestock was commanded to be given by the people of Israel. Tithes does not include money or any other monetary instruments of the circular flow. “Not one time did God suggest money in Leviticus or Malachi and for anyone to suggest that tithes are money commits eisegetical treason against the scripture and God by interpreting scriptural text in a way that introduces their own presuppositions, agendas and biases, which is nothing more than reading into the text what is not there, when God made it clear what products he commanded Israel to tithe” [2].

Only qualified products that is eatable products from the property of an individual out of the soil were liable to tithes. Not everyone should tithe. Tithe belongs to the non-social data and its value growth does not depend on human activities. The modern transformation and use of tithes in church life over the last hundreds of years has no basis in Scripture. Malachi 3:8-10 does not refer to the circular flow and money as tithes is not mentioned in the New Testament. Tithing only applied to what came out of the soil and every tenth animal. In capitalism, and without justification, tithing

does not represent the dynamic change in the economy, and moreover, tithing is invested in labor-intensive activities, real wages, and wages are one of the great obstacles to economic development.

References

1. <https://balancingeverything.com/church-giving-statistics/> Retrieved 2022-04-29.
2. Chase, F. (2020): Kleptomaniac. What Are Tithes and Offerings In Malachi 3:10? <https://www.fcpublishing.com/what-are-tithes-and-offerings-in-malachi-310/> Retrieved 2022-04-29.
3. <https://www.christianpost.com/news/only-13-of-evangelicals-tithe-study.html> Retrieved 2022-04-29.
4. King James Version. <https://www.biblestudytools.com/kjv/malachi/3.html> Retrieved 2022-04-29.
5. Schumpeter, J. A. (2008). *The Theory of Economic Development*. New Jersey: Transaction Publishers.
6. <https://www.tithing.com/blog/giving-statistics/> Retrieved 2022-04-29.

Ihnatišínová, D.

PhD in Finance, Associate professor at the Department of Finance
Faculty of National Economy, University of Economics in Bratislava,
Slovakia

PRO-GROWTH TAX SYSTEM IN SLOVAKIA

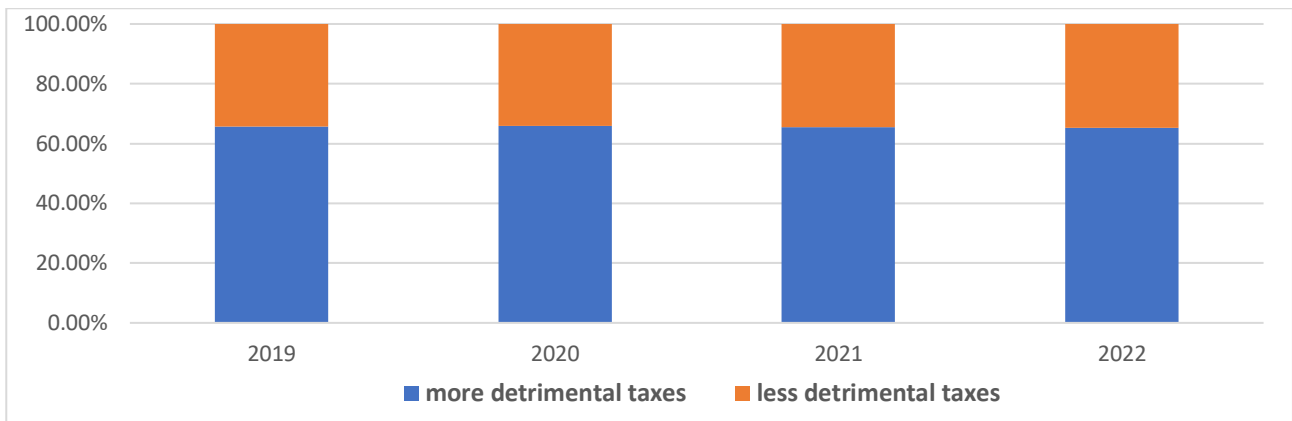
The aim of the article is to determine the pro-growth of the tax mix in the conditions of the Slovak Republic and tax instruments to support economic growth. The growth of the tax mix means promoting economic growth through tax policy. Tax measures that have a positive effect on tax revenues and less harm to economic growth consist in lowering taxes on economic activity and increasing taxes on consumption, real estate and environmental taxes. The pro-growth tax mix is therefore a tax structure

dominated by so-called less detrimental taxes, which are less damaging to economic growth. The result of the article is the finding that the share of less detrimental taxes in Slovakia is at 34%, which is below the EU average of 36%. The instruments for promoting the pro-growth nature of the tax system should aim at reducing the tax burden on labor, in particular social security contributions.

The main challenges of the Slovak Republic in the field of taxation in general include [1]:

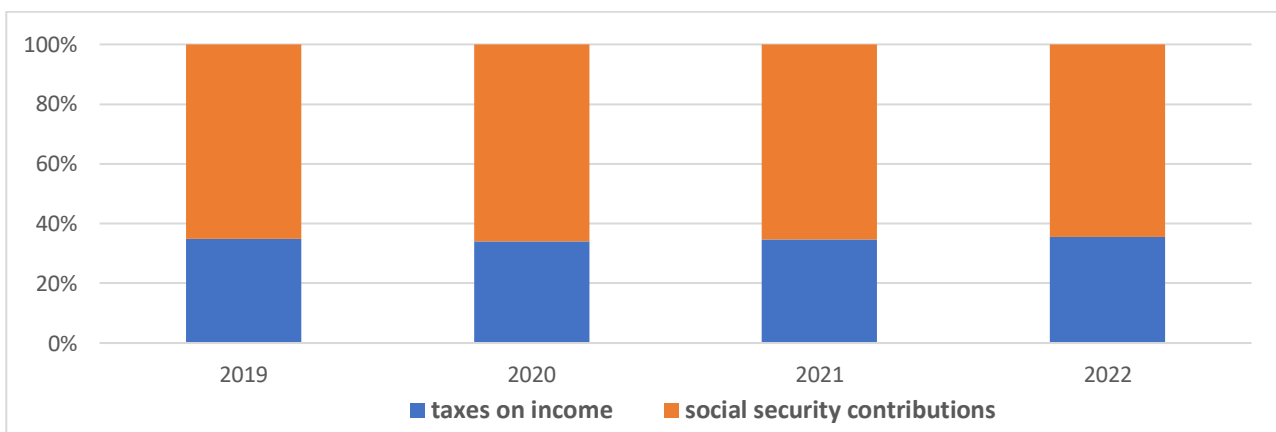
1. Halting the unfavorable development of the ever-increasing emphasis of the revenue side of the budget on taxes, which are more detrimental economic activity.
2. Reducing the burden on labor, which has grown at the fastest pace in the EU since the 2009 global financial crisis.
3. Reduce the time needed to fulfil tax obligations and improve the position of the Slovak Republic in international comparisons in this area.
4. Streamlining tax administration and combating tax evasion.
5. Improving tax discipline and voluntary willingness of taxpayers to declare and pay taxes through digitization of services when paying them.

In order to promote economic growth through tax policy, it is necessary to set the level of taxes that are less or more detrimental economic activity. These are income taxes, including social security contributions, which are considered as a tax to be linked to the labor market. Tax policy measures that positively affect economic growth consist of a reduction in taxation of income from economic activity or taxes linked to the labor market, i.e. a reduction in company taxes and social security contributions and a reduction in the progressivity of labor taxation [2]. It is also about expanding the tax base of excise taxes, increasing the taxation of property and energy, transport, pollution or resources (so-called environmental taxes) [3, 4]. Graph 1 shows the share of more and less detrimental taxes in relation to economic growth in Slovakia in 2019 - 2022.



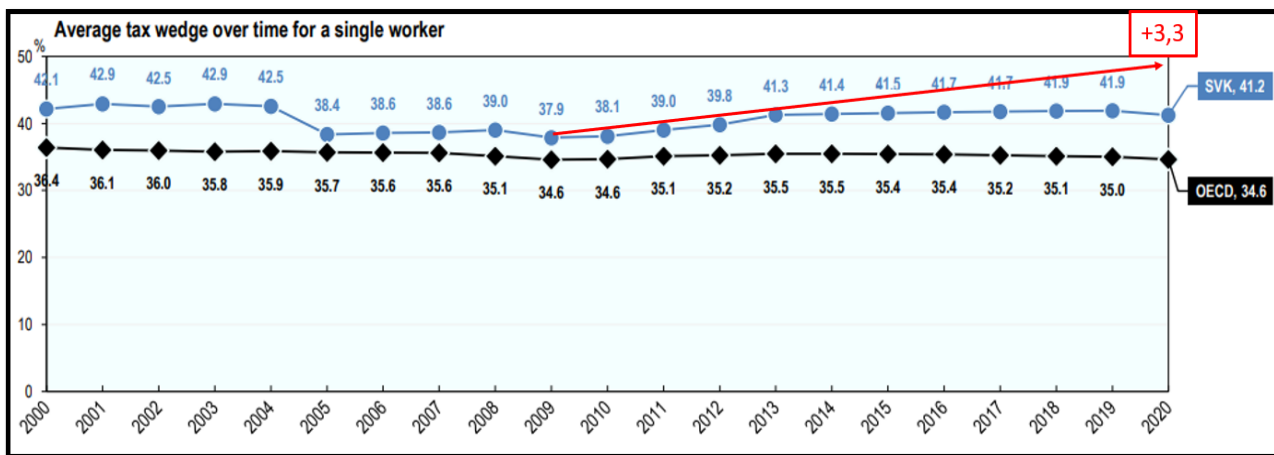
Graph 1. Pro-growth tax system in Slovakia

Graph 1 shows that the tax mix in Slovakia is dominated by more detrimental taxes and therefore the tax mix is not sufficiently pro-growth. It reaches a level of about 34 %. This means that the revenue side of the general government budget is dependent on taxes that are more detrimental economic activity. These taxes amount to about 65 %. Graph 2 shows the structure of more detrimental taxes.



Graph 2. Taxes more detrimental to growth in Slovakia

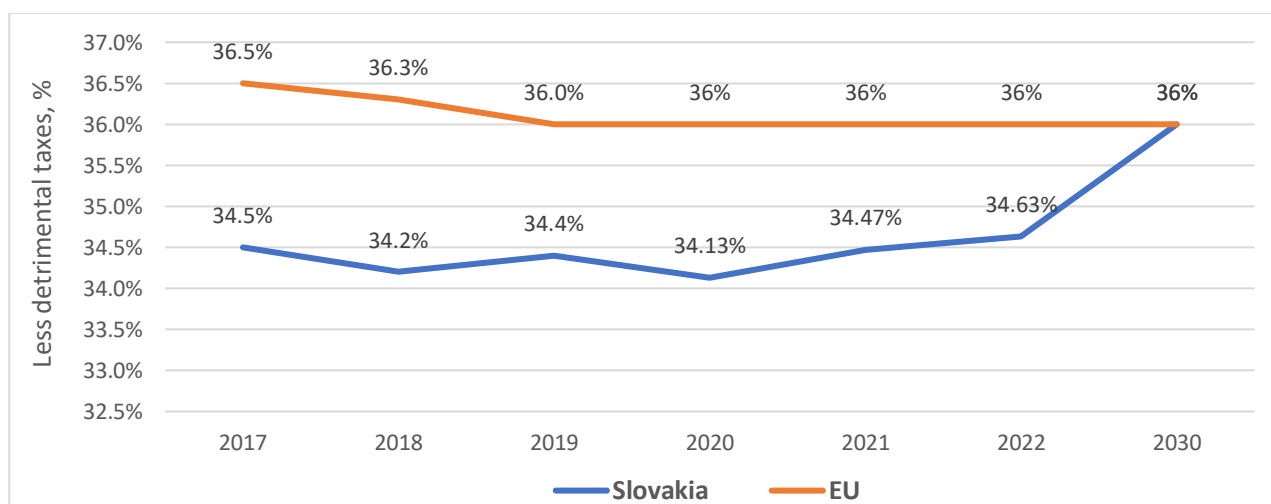
Taxes that more detrimental economic activity are income taxes and social security contributions. Graph 2 shows that the levies that we consider to be linked to the labor market are more damaging to economic growth. They account for more than 64% of tax revenue. For a long time, the level of the tax-levy burden on labor, i.e. income from work activity, is problematic. Graph 3 shows the tax burden on labor through a tax wedge [5].



Graph 3. Tax-levy burden on labor

Graph 3 shows that the tax-levy burden on labor in Slovakia is above the average of OECD countries and at the average level of EU countries and is mainly influenced by higher contributions of employees and employers. Between 2009 and 2020, the tax wedge for a single worker with an average salary without children in the Slovak Republic increased by 3.3 percentage points. In particular, low-income and high-income employees experienced changes in the tax burden. The Slovak tax system is more generous to families than to the singles.

The low level of pro-growth of the tax mix and the high tax burden on labor indicate the necessary need for tax reform. The aim of the Slovak Republic is to achieve the average level of growth of the EU tax mix by 2030, i.e. at 36 % [6]. Graph 4 shows the development of the pro-growth of Slovakia and EU tax mix in 2017-2030.



Graph 4. Development of the growth of the tax mix in Slovakia and the EU

Promoting economic growth by increasing the pro-growth of the tax mix consists in:

1. In particular, it reduces the labor levy, as they are taxes linked to the labor market and represent more than 64 % of the labor tax burden.
2. Increase the share of less detrimental taxes by at least 2% in order to reach the average EU level in the coming years. Excise duties are characterized by lower progressivity than income taxes and property taxes constitute a stable tax base [7].
3. Reduction of progressivity in income taxation, i.e. adjustment of the conditions of non-taxable parts of the tax base and tax rates.
4. Improving the collection of tax revenues by simplifying the fulfilment of tax obligations and introducing digital projects in a tax governance environment.

The acknowledgement of this paper is an output of the research project supported by the Slovak Research and Development Agency - No. APVV-20-0338 Hybné sily ekonomického rastu a prežitie firiem v šiestej K-vlne (Driving forces of economic growth and survival of firms in the sixth K-wave).

References:

1. Ministry of Finance of the Slovak Republic (2021). Recovery Plan.
2. Institute of Financial Policy. Ministry of Finance of the Slovak Republic (2008). Taxes and Economy Growth.
3. European Commission (2017). Thematic Information Report of the European Semester – Tax System.
4. Institute of Financial Policy. Ministry of Finance of the Slovak Republic (2011). Slovakia should increase the share of good taxes.
5. OECD (2021). Taxing Wages – The Slovak Republic.
6. Ministry of Finance of the Slovak Republic (2021). Public Administration Budget for the year 2022-2024.
7. European Commission (2020). Tax Wedge on Labour: Shifting Tax Burden from Labour to other Forms of Taxation.

Pomianek, I.

PhD in Economics, Assistant professor at the Department of Development Policy and Marketing, Institute of Economics and Finance, Warsaw University of Life Sciences – SGGW, Poland

Gasik, S.

MSc in Finance and accounting, Graduate, Faculty of Economics, Warsaw University of Life Sciences – SGGW, Poland

**CONVERGENCE OF PROJECTS FINANCED FROM EU FUNDS
IN THE MUNICIPALITY OF IŁÓW (POLAND) WITH THE NEEDS OF THE
LOCAL COMMUNITY**

Introduction

Poland's accession to the European Union brought many benefits. Membership guaranteed international stability and security, created the possibility of cooperation between states, free travel and trade, and increased the mobility of Polish citizens who were given the opportunity to study and work in many EU countries.

However, the greatest benefit for Poland was the chance for economic development. Thanks to EU funds, Poland had the opportunity to invest in road and rail infrastructure, rural development, employment promotion and counteracting unemployment, development of education, environmental protection, increasing environmental awareness or supporting entrepreneurship, in particular small and medium-sized enterprises.

At the municipality level, economic development has a local dimension. Local development, understood as a process of significant changes, is conditioned by both endogenous and exogenous resources, including European Union subsidies [1, p. 49]. In many cases, as numerous researches show, municipalities (especially rural ones)

would not be able to independently finance investments necessary for local communities without EU funds [1; 3].

Aim and methods

The aim of the article is to show the result of using the funds and their impact on quality of life and development of Iłów rural municipality, located in Mazowieckie Voivodeship (Poland). The following hypotheses were assumed:

- H1: The implemented EU projects improved the quality of life of the local community
- H2: The implemented EU projects were in line with the needs of the inhabitants of the Iłów municipality

The study used the following sources of secondary data:

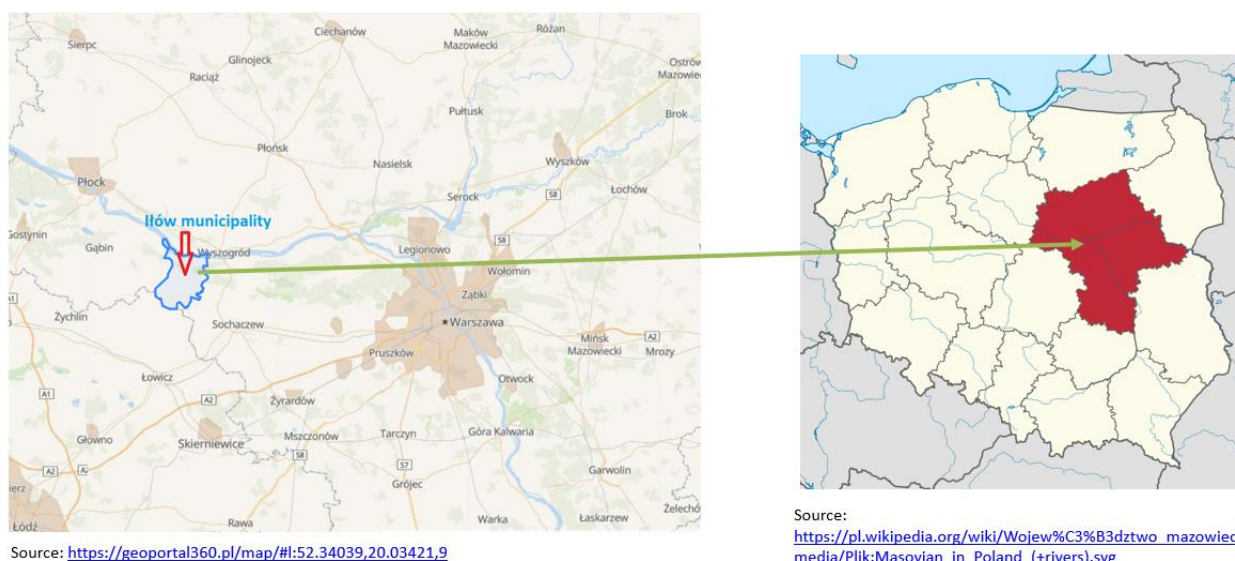
- the Local Data Bank of the Central Statistical Office (Statistics Poland) <https://bdl.stat.gov.pl/BDL/start>
- Grants Map EU (Mapa Dotacji) <https://mapadotacji.gov.pl/projects/>
- financial reports of Iłów municipality <https://ilow.bip.org.pl/index//id/290>

Moreover, CAWI (Computer Assisted Web Interview) questionnaire survey was also conducted, in which 126 random people living in Iłów municipality took part, including 75 women and 51 men.

Results

As one of sixteen regions in Poland, Mazowieckie Voivodeship is located in the central-eastern part of the country. Warsaw, Poland's capital, is located in the centre of the voivodeship. The region is diversified in terms of development conditions, such as road and rail accessibility, quality of infrastructure, investment attractiveness and the quality of social capital [4; 5, p. 153]. As it can be seen in the Figure 1, Iłów is located about an hour's drive from Warsaw (approx. 90 km).

Figure 1. Location of Iłów municipality and Mazowieckie Voivodeship



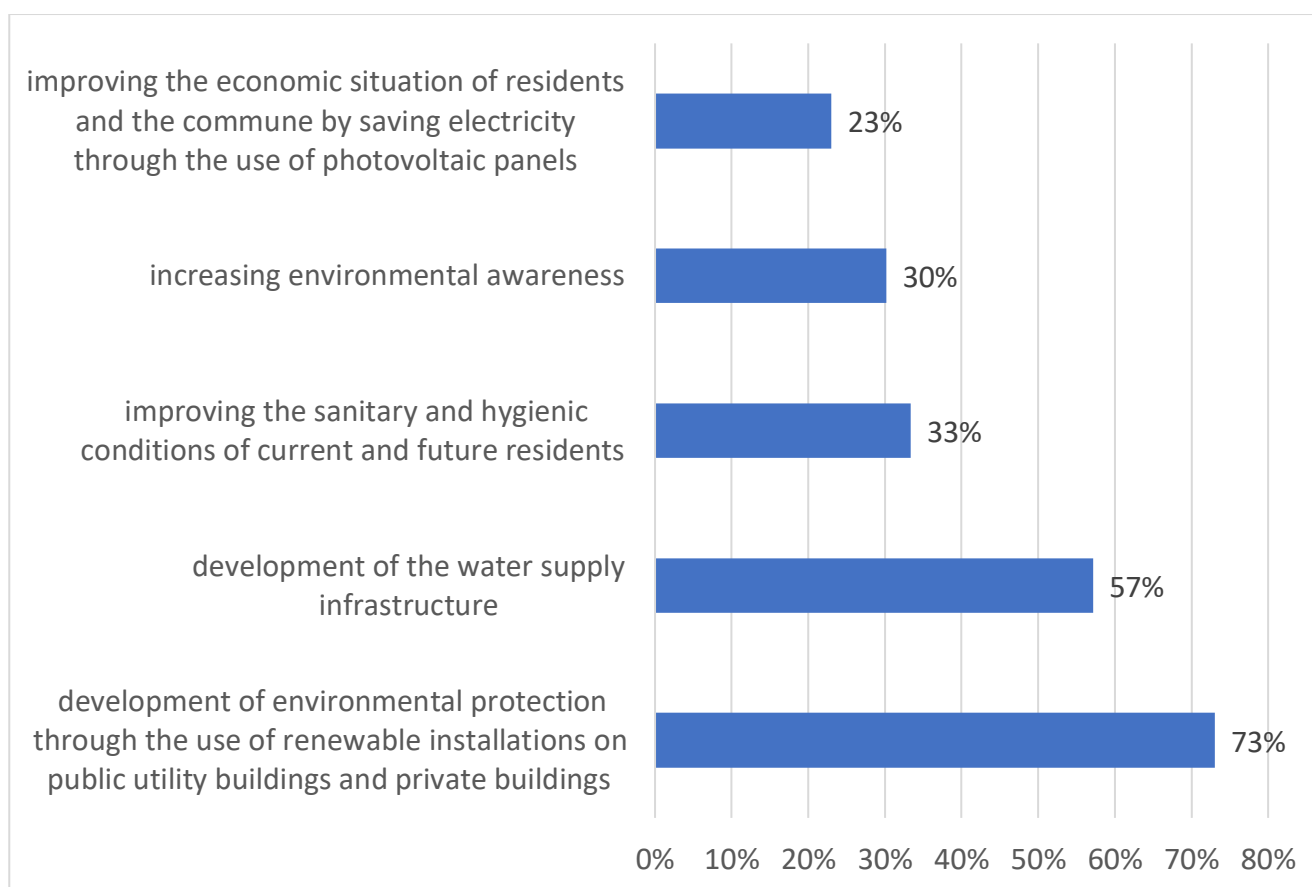
On the one hand, it creates a certain chance for the inhabitants to work in the capital. On the other hand, the distance is not sufficient for the inhabitants of Warsaw to regularly visit the commune and use the offer of local entrepreneurs. It can be said that Iłów is a slightly distant “bedroom” of Warsaw or the nearby city of Sochaczew, which is the most important city in the district.

The two most important projects implemented by the local government of Iłów in 2014-2020 concerned environmental issues. Among the respondents, 81 (65%) people were beneficiaries of the project entitled "Renewable energy sources for residents and public buildings in the communes of Iłów and Słubice", while 24 (19%) people were covered by the project entitled "Expansion of the water and sewage system along with the construction of home sewage treatment plants ”.

The vast majority of respondents considered that EU funds affect the development of the Iłów commune, 49% of which answered in the affirmative, while 47% said that "rather yes". A small number of people (2%) indicated that they did not know about the impact of EU funds. The same number of respondents, recognized the doubt of the impact of EU funds on the development of the commune. The results presented in the chart show that 96% of respondents notice the impact of the EU funds spent on the development of the municipality.

The most frequently selected result of the implementation of the projects financed by EU funds in 2014-2020 was the development of environmental protection through the use of renewable installations on public utility buildings and private buildings. This answer was indicated by 73% of the respondents. The effect of the development of the water supply infrastructure was selected by 57% of the respondents (see Figure 2).

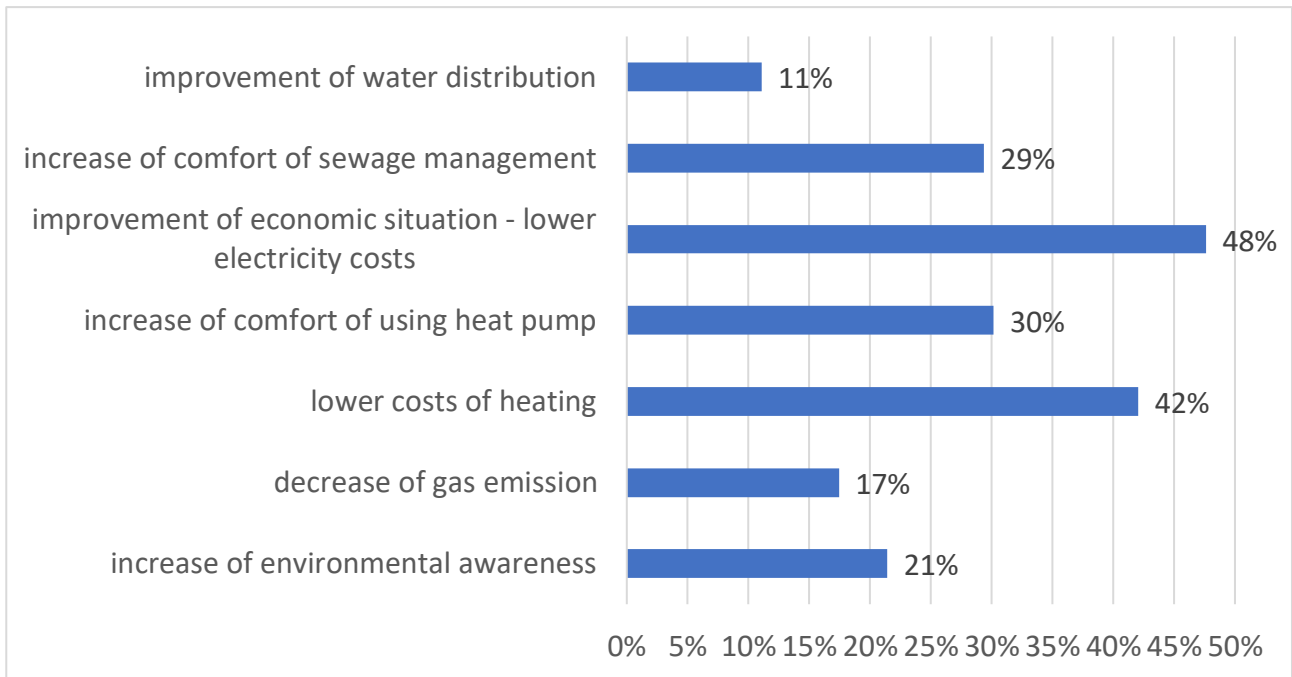
Figure 2. Positive impact of EU funds on the development of the municipality area (local development)



Source: Authors' research.

For the beneficiaries and their families, the most important effects of the projects were connected with their finance, including lower costs of electricity (48%) and heating (42%). Environmental effects such as decrease of gas emission, and increase of environmental awareness were listed, but they were much less significant (Figure 3).

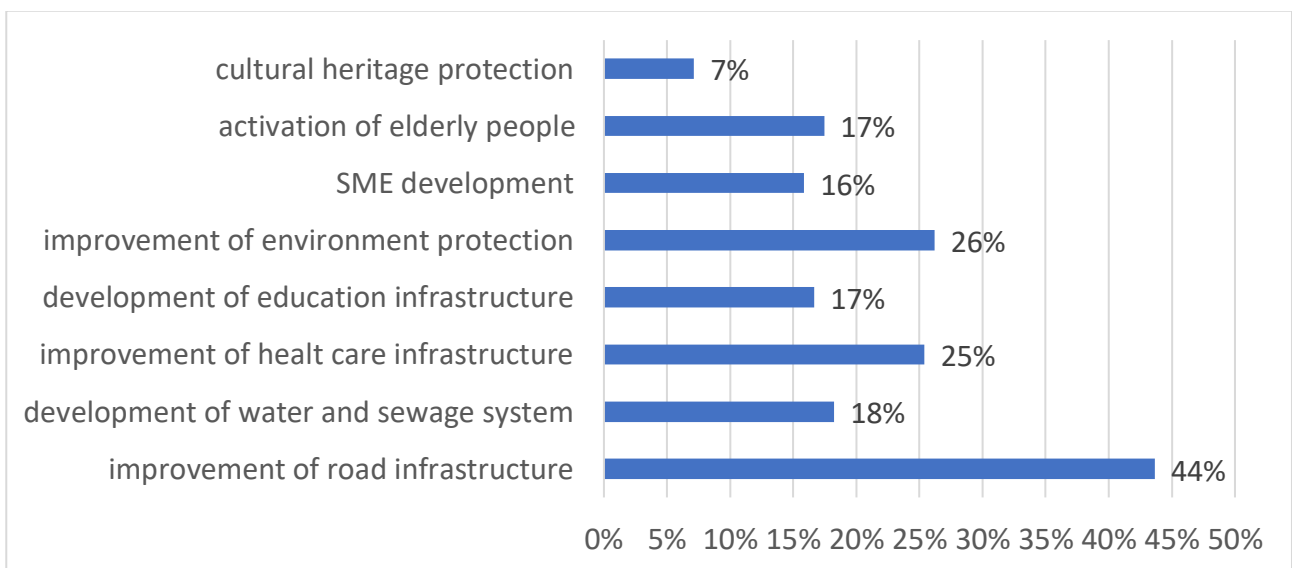
Figure 3. Positive effects of the projects for beneficiaries (respondents and their families) in everyday life



Source: Authors' research.

For the new financial perspective (2021-2027) the respondents suggested that the local government authorities should invest more in road infrastructure, but also in environment protection, health care infrastructure or education (Figure 4).

Figure 4. Expectations of respondents in the new financial perspective (2021-2027)



Source: Authors' research.

The conducted study showed that the inhabitants see a positive impact of the use of EU funds both on the development of the commune's area and on increasing the amenities of everyday life. Direct participants of the projects having, among others, home sewage treatment plants or renewable energy sources indicate an increase in the standard of living in terms of the convenience of using a maintenance-free heat pump, no need to remove sewage or lower costs for heating and electricity. Thus, hypotheses H1 and H2 were confirmed. As part of EU funds from the perspective of 2021-2027, respondents indicated the need to develop road infrastructure in the commune. Environmental protection, health protection and the expansion of the water supply and sewage systems are still an important issue.

Conclusions

As part of the EU funds for 2021-2027 and the amount of PLN 770 bln allocated to Poland, further development of the country is planned towards infrastructure, energy, innovation and entrepreneurship, environmental protection, health and education. The granted funds will bring the level of economic development closer to the largest European economies. In the previous financial perspective (2014-2020), Iłów, as a local government unit, also benefited from co-financing projects with the EU funds, which contributed to its development in the area of water supply infrastructure and environmental protection. Further plans to raise funds for the development of technical infrastructure, in particular roads, are planned for the coming years. An important element will also be investments in environmental protection and increasing the ecological awareness of residents through support for the creation, improvement or expansion of infrastructure towards renewable energy. It is planned to invest in education, including pre-school education and the opening of childcare institutions up to the age of 3. All investment activities will be aimed at increasing the standard of living of the inhabitants, and consequently local development.

References

1. Pomianek, I., & Hasiiec, A. (2022). Coherence of the spending of EU funds in the Szczeczeszyn municipality in Poland in 2014–2020: expectations of inhabitants for local development and improving the quality of life. *Acta Scientiarum Polonorum. Oeconomia*, 20(4), 49–61. <https://doi.org/10.22630/ASPE.2021.20.4.31>
2. Coffey, W.J., & Polèse, M. (1985). Local development: Conceptual bases and policy implications, *Regional Studies*, 19:2, 85-93, <https://doi.org/10.1080/09595238500185101>
3. Rakowska, J. (2019). Fundusze unijne jako czynnik rozwoju obszarów wiejskich w Polsce w świetle teorii rozwoju lokalnego (EU funds as a factor of rural development in Poland in the light of the theory of local development), Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
4. Stanny, M. (2013). Przestrzenne zroznicowanie rozwoju obszarow wiejskich w Polsce (Spatial Diversification of Rural Development in Poland). *Problemy Rozwoju Wsi i Rolnictwa*, IRWiR PAN, Warszawa.
5. Pomianek, I. (2017). Socio-economic development in Poland's Warsaw Metropolitan Area and the rest of Mazowieckie voivodeship. Rural development and entrepreneurship: bioeconomy production and co-operation in agriculture. *Proceedings of the International Scientific Conference, 27-28 April 2017, Jelgava* / [ed. Anita Auzina], 153-160.

JEL H7, Q 42

Rakowska J.

PhD hab., Associate professor at the Institute of Economics and Finance, Warsaw University of Life Sciences – SGGW, Poland

THE DEPLOYMENT OF SOLAR RENEWABLE ENERGY VS. INVESTMENT PRIORITIES OF LOCAL AUTHORITIES IN POLAND

The fast and effective deployment of renewable energy has become one of the highest priorities of European countries due to first environmental and economic and now also to political reasons [1-2]. The need to make our economies independent from fossil fuels has been recognised and acknowledged in many international and national agreements, which give legal and administrative framework to achieve this crucial aim

[3-6]. However, the process requires support from public funds and involvement of many stakeholders, of which local governments are of key importance [7-9].

Taking the above into consideration, the aim of the study was to look into the opinions of local governments in Poland on their capability to deploy renewable energy and finance such investments.

The analysis was based on the review of literature and legal acts, computer assisted telephone interviews (CATI) with 30 municipalities in Mazovian Voivodship, data from the National Information System SIMIK 07-13 [10], the Central Teleinformation System SL 2014 [11], the National Official Register of the Territorial Division of the Country (TERYT) [12]; Public Information Bulletin [13].

The data was processed using qualitative and quantitative analyses tools, including descriptive statistics and comparative analysis of local governments investments supporting the deployment of RE, co-financed by EU funds in 2007-2013 and 2014-2020 financial perspectives.

All respondents agreed that deployment of renewable energy is very important, but only 18% of them indicated renewable energy projects as the most urgent investments. This group of respondents listed investments in renewable energy together with other urgent projects, such as construction or modernisation of roads, sewage systems, water system, support for home sewage system plants, and less of them together with water treatment plants and landfills. The other group of 72% of respondents pointed the construction and/or modernisation of the technical and social infrastructure as their main investment priority. All respondents explained that due to their limited budgets they need to concentrate on the tasks listed by the Polish law as obligatory for local governments [14]. Deployment of renewable energy, although undeniably important, is not an obligatory task and requires additional funding. All respondents listed the European Union regional policy funds as the main source of non-budget public funds supporting the deployment of renewable energy at the local level. EU regional policy funds have been addressed in Poland to different groups of potential beneficiaries under operational programmes in the subsequent financial perspectives of 2007-2013 and 2014-2020, which were analysed in this study. The EU funding is

non-refundable, however, it covers up to 85% of eligible costs of investments and thus the investors need to cover the rest of the costs of their investments from the national sources. The necessity to contribute their own funds to EU supported investments was a barrier in obtaining this kind of public funds by many local governments.

The analysis of local governments participation in the deployment of solar renewable energy supported by EU funds showed that in 2014-2020 compared to 2007-2013 there was a nearly threefold increase in the number of municipalities in Poland that carried out investments in renewable energy. In 2007-2013 it was 9.2% out of all 2479 municipalities in Poland, while in 2014-2020 it was 25.6% of all municipalities in the country. More and more municipalities carried out more than only one project. The increasing activity of local governments in deploying renewable energy was reflected in much higher mean total value of renewable energy projects carried out in 2014-2020, proving their bigger extend. The behaviour of local authorities changed positively considering their collaboration in renewable energy projects with other local governments but also with numerous households, which were represented by local governments when applying for the EU funding under operational programmes. Households provided the financial contribution necessary to obtain EU funding for the renewable energy investments.

Summing up, local governments consider the deployment of renewable energy an important and urgent task, but due to the limited municipalities' budgets and the legal obligation to carry out other tasks, the deployment of renewable energy is not a priority for them. To overcome the financial barrier, local governments find other sources of funding for renewable energy investments and collaborate with other entities.

References:

1. European Commission (2014). A Policy Framework for Climate and Energy in the Period from 2020 to 2030; COM(2014) 15 Final; European Commission: Brussels, Belgium. Available at: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=celex%3A52014DC0015> (accessed on 30 September 2020).

2. Helm, D. (2014) The European framework for energy and climate policies. *Energy Policy*, 64, pp. 29–35.
3. UNFCCC (1994). United Nations Framework Convention on Climate Change. Available at: <https://unfccc.int/process-andmeetings/the-convention/what-is-the-united-nations-framework-convention-on-climate-change> (accessed on 15 February 2021).
4. UNFCCC (1997). Kyoto Protocol. Reference Manual on Accounting of Emissions and Assigned Amount. Available at: https://unfccc.int/sites/default/files/08_unfccc_kp_ref_manual.pdf (accessed on 15 December 2020).
5. United Nations (2015). Paris Agreement. Available at: https://unfccc.int/sites/default/files/english_paris_agreement.pdf (accessed on 30 September 2020).
6. European Council (2014). Climate and Energy Policy Framework 2030. Brussels, Belgium, 2014.
7. Comodi, G., Cioccolanti, L., Polonara, F., Brandoni, C. (2012). Local authorities in the context of energy and climate policy. *Energy Policy* 2012, 51, pp. 737–748.
8. Mey, F., Diesendorf, M., MacGill, I. (2016). Can local government play a greater role for community renewable energy? A case study from Australia. *Energy Res. Soc. Sci.* 2016, 21, pp. 33–43.
9. Rakowska, J., Ozimek, I. (2021). Renewable Energy Attitudes and Behaviour of Local Governments in Poland. *Energies*, 14(10), 2765. MDPI AG. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.3390/en14102765>
10. Database of Implemented EU Projects; Ministry of Development Funds and Regional Policy: Warsaw, Poland. Available at: <https://www.funduszeuropejskie.gov.pl/strony/o-funduszach/projekty/lista-projektow/lista-projektow-realizowanychfunduszy-europejskich-w-polsce-w-latach-2014-2020/> (accessed on 22 September 2020).
11. National Information System SIMIK. Available at: <https://archiwum.mir.gov.pl/strony/zadania/fundusze-europejskie/wykorzystanie-projekty-i-efekty-funduszy-europejskich/fundusze-europejskie-na-lata-2007-2013/projekty-zrealizowane-zfunduszy/> (accessed on 15 January 2016).
12. National Official Register of the Territorial Division of the Country (TERYT). Available at: https://eteryt.stat.gov.pl/eTeryt/rejestr_teryt/udostepnianie_danych/baza_teryt/uzytownicy_indywidualni/wyszukiwanie/wyszukiwanie.aspx?contrast=default (accessed on 10 January 2021).
13. Biuletyn Informacji Publicznej (BIP). Available at: <https://www.bip.gov.pl> (accessed on 21 January 2021).

14. The Act of March 8, 1990 on the Municipality Self-Government, JoL of 2020, Item 713. Available at: <https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp?id=WDU19900160095> (accessed on 30 September 2019).

JEL G23

Rahimov D. O.

Student of the Polotsk State University

ESSENCE OF RISK HEDGING STRATEGY

The article discusses the essence of the hedging method, its role in the management of foreign exchange risks of exporters (importers), provides theoretical definitions of hedging instruments and the hedging process.

In the context of the deepening process of internationalization of the world economy and the transition to globalization of the world economy, the problems of professional risk management and operational accounting of risk factors are of paramount importance for financial market participants.

Among the risks that have the most devastating impact on the financial performance of a country's economy, it is necessary to highlight currency risks associated with changes in exchange rates.

The result of an effective currency risk management is the reduction of losses due to changes in world currency rates, the reduction in the uncertainty of future financial flows, ensuring more efficient financial management and reducing profit fluctuations.

Solving the problem of minimizing the currency risks of non-financial organizations predetermines the need to solve the following tasks:

1. to review existing approaches and principles of currency risk management by non-financial organizations
2. to expand the use of currency risk hedging instruments in an expanding financial market.

Hedging in the world practice has long been used to optimize currency risks, the number and variety of methods and tools with which hedging is performed [2].

We will investigate the essence, mechanism, strategies and instruments of hedging foreign exchange risks on the basis of foreign experience. Hedging transactions (hedging) are forward transactions closed in order to prevent possible losses as a result of changes in prices and rates of commodity, currency, stock and exchange markets. They are closed not for speculative purposes, but in order to minimize the risk.

We emphasize that the hedging operation involves making two transactions. One transaction is a common forward transaction and the subject of the economy assumes the obligation to perform some actions in the future at a fixed price in the present. The other is a transaction with derivative financial instruments (DFIs), by means of which an economic entity protects itself from adverse price (exchange rate) changes of the financial asset, with respect to which it assumed forward liabilities.

Therefore, we can state that the derivative instruments, in addition to their stated above main purpose to fix the future price, there is one more additional purpose - to hedge the unfavorable development of the price situation (exchange rate volatility) in the derivatives market.

The main difference between hedging and other types of transactions is that its purpose is not to gain an additional profit, but to reduce the risk of potential losses. This difference reveals the main goal of hedging – to achieve the optimal risk structure, that is, the optimal balance between the advantages of hedging and its value.

The main DFIs of the derivatives market, designed to hedge currency risks, can be currency forwards, currency futures, currency options and swaps.

The unifying beginning of the whole variety of hedging tools for currency risks is their key properties: their value changes when the basic variable changes, no investments are required to purchase them, or minor initial investments are required, payments on these instruments are made in the future.

In the course of studying the characteristics of the main DFIs, the dual nature of market relations in a derivative financial instrument is specified [1-3].

Since any market instrument is an agreement of at least two parties, a market participant who tries to save his capital must be opposed by another market participant who agrees to risk his capital in the hope of earning income from this market instrument. As a result, the derivative tool is both an instrument for preserving capital, and an instrument for its multiplication. Otherwise, the derivative could not appear on the market.

Thus, the purpose of the hedge is to eliminate the uncertainty of future cash flows (both negative and positive), which will allow you to have a complete picture of future income and expenses arising in the course of financial or commercial activities.

We consider it expedient on the basis of the conducted research to give our own definition of the concept of “hedging instruments”.

The hedging instrument is a derivative financial instrument used to optimize the price risk of the underlying asset for the assumed and planned obligations with the greatest possible efficiency according to the developed hedging strategy and allowing it to receive additional profits when it is realized (under certain conditions).

Hedging, as a method of minimizing risks, has a number of obvious advantages in comparison with other methods:

- futures contracts on the basis of which hedging is performed, fix the price level of the underlying asset, and allow not to forecast the change in the value of the underlying asset, but to fix it at an acceptable level;

- on the basis of the information that futures contracts carry, it is easy to be guided by the demand and supply for these or other assets and thus insured against losses.

A new definition of hedging is proposed that hedging is an independent type of economic relations with respect to optimization of price risk for accepted and planned liabilities through the use of hedging instruments with the greatest possible efficiency.

References:

1. Galanov V. A. Derivative financial instruments: textbook / V. A. Galanov. - M.: INFRA-M, 2017. 221p.

2. Galitz, L. Financial engineering: tools and techniques of financial risk management / L. Galitz; translated from English under the editorship of A. M. Zubkov. M.: TVP, 1998. 576 p.

3. De Kovni, S. Hedging Strategies / S. De Kovni, K. Tuckey; transl. from English - M.: INFRA-M, 1996. 208 p.

Supervisor: Irina Stroganova Master of Economics, Senior Lecturer, Department of Accounting, Finance, Logistics and Management.

JEL G23

Shinkevich G.V.

Student of the Polotsk State University

SWAP MECHANISMS AND THEIR USE IN MARGIN LENDING TRANSACTIONS

In the course of studying the regulatory framework of the derivatives market, it was revealed that the national legislation does not clearly distinguish between the concepts that characterize certain types of derivative financial instruments, namely, SWAP transactions and REPO transactions. In particular, according to the Resolution of the National Bank of 29.12.2007 No. 414, a SWAP is a derivative instrument, which is a contract that allows its parties to temporarily exchange some assets or liabilities for other assets or liabilities [1].

The Instruction on the procedure for refinancing by the National Bank of the Republic of Belarus of banks of the Republic of Belarus in the form of SWAP transactions, approved by Resolution No. 76 of the Board of the National Bank of the Republic of Belarus dated 08.02.2013, regulates the procedure for refinancing by the National Bank of the Republic of Belarus (hereinafter referred to as the National Bank) of banks of the Republic of Belarus (hereinafter referred to as banks) in the form of SWAP transactions, including relations arising from their implementation. completion and execution.

For the purposes of these Instructions, a SWAP transaction is understood as the purchase by the National Bank of foreign currency from a bank for Belarusian rubles (direct transaction) with the obligation to sell foreign currency for Belarusian rubles after the period specified by the parties to the transaction (reverse transaction). At the same time, the amount of foreign currency does not change [2].

The scope of application of this financial instrument in foreign practice is quite wide.

A swap contract is an agreement between the parties aimed at exchanging monetary payments based on various interest rates, prices or exchange quotations calculated on the basis of the monetary amount specified in the contract [3]. Despite some similarities with non-deliverable forward contracts, swap contracts are a separate class of derivative financial instruments. Payments on swaps (similar in nature to variation margins) are calculated as the difference between floating and fixed interest rates, but there is no actual transfer of the principal amount.

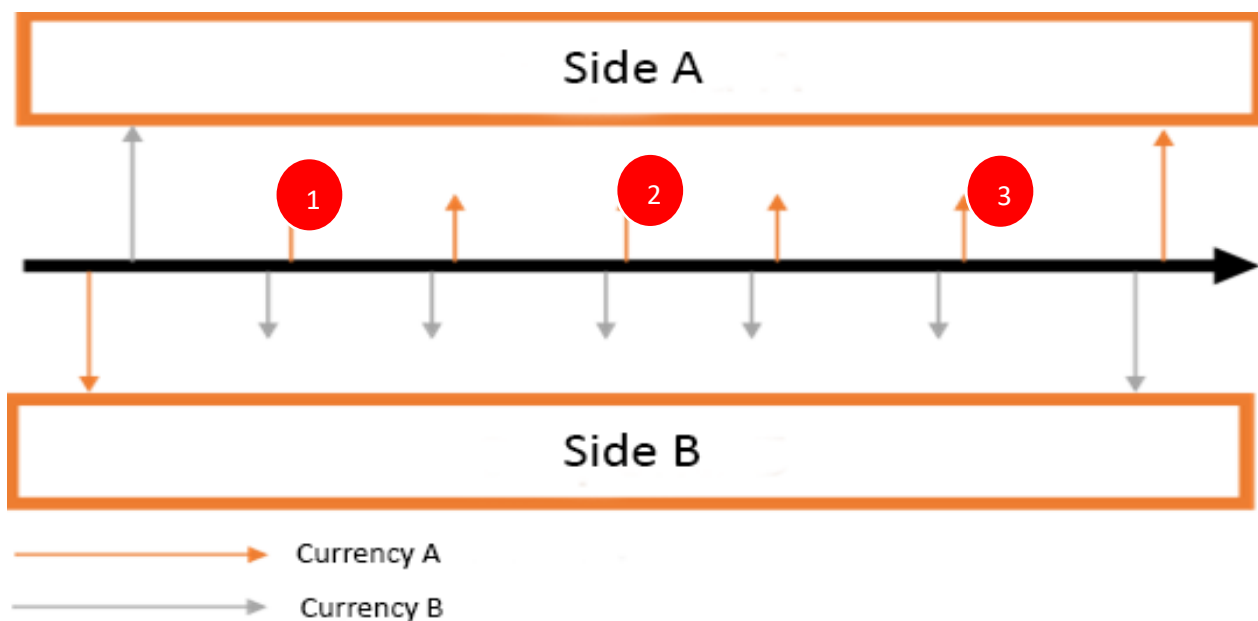


Figure 1. Currency and interest rate SWAP transaction structure
Source: in-house development based on specialized literature.

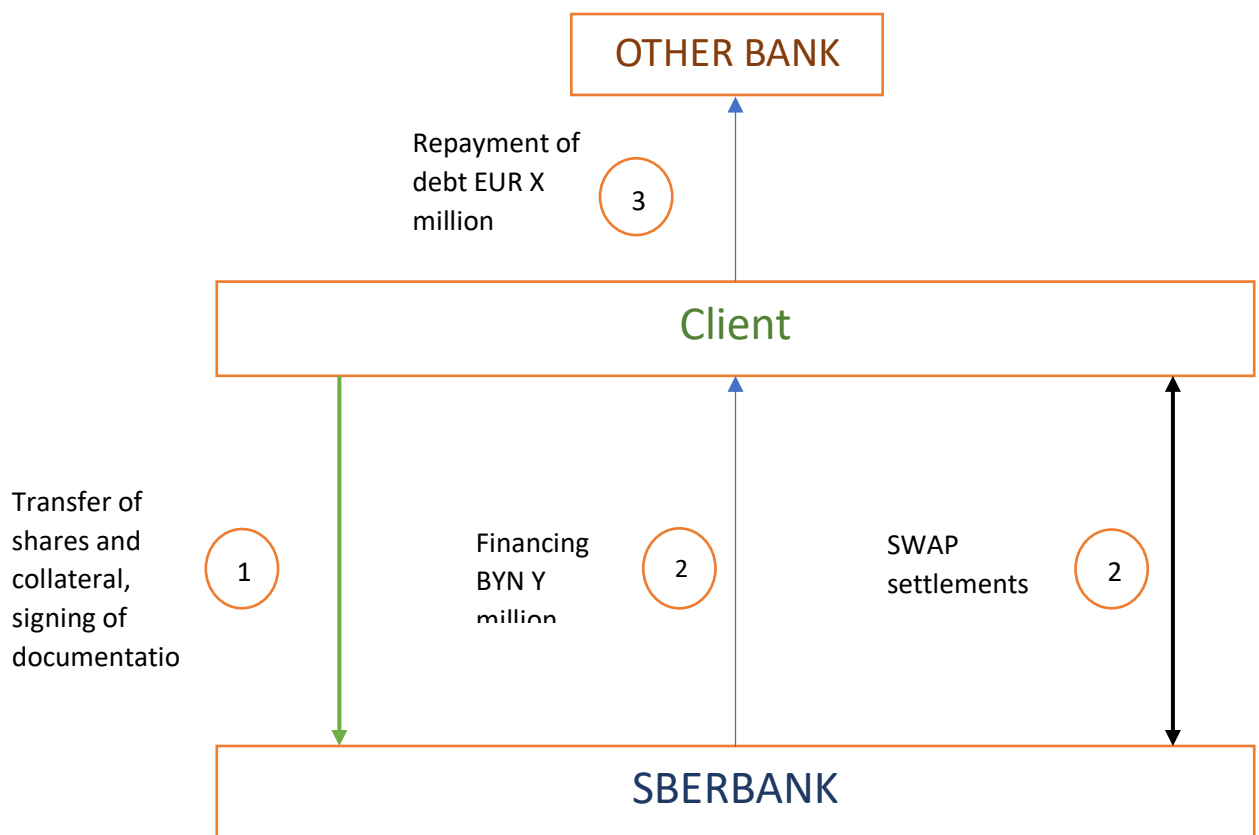
In step one, you give the swap counterparty the dollars that you received from the financing bank, and you receive another currency from the counterparty, for example, euros, which you can use for further needs of the organization.

In the second step, you pay interest in euros for the duration of the term in exchange for dollar interest paid by the swap counterparty. And further dollar interest is directed to the financing bank.

In the third step, you give the face value of the loan taken in euros, the counterparty receives the face value of the loan in dollars, and you pay off your lender.

The purpose of entering into a contract is to change the currency of the obligation with its effective use.

Let's analyze a margin financing transaction using a currency-interest rate swap made by BPS-Sberbank in 2021.



Rice. 2. Structure of the debt refinancing transaction by means of margin lending and currency and interest rate swap.

Source: in-house development based on specialized literature.

The transaction was carried out according to the needs of the client, namely: a European SPV company. It has an outstanding debt of EUR at the rate of X million. in another bank, secured by the security of shares in a European public company.

The essence of the transaction is to refinance debt in another bank using a margin loan and a currency and interest rate swap:

1. At the first stage, when the documentation is fully signed, the client transfers the shares to the bank's depository and mortgages them, that is, the bank has received collateral.

2. After receiving financial security in shares, the bank finances the client in BYN.

2. The client sends the money received from the bank back as part of the currency-interest rate swap transaction, and the bank, in turn, sends the client EUR currency in response to the client's payment EUR.

3. The client pays off debts at another bank. The client's debt has been refinanced.

After the transaction: the client attracted financing to pay off the debt in another bank. The Bank received an increased loan portfolio of EUR X million.

Swap contracts are used by banks, companies, and governments to reduce the cost of financing, obtain funds in the desired currencies, and protect against interest rate and exchange rate risks.

Interest rate swaps exchange flows of interest payments calculated at different interest rates against a specified notional denomination of the transaction. Contracts are concluded for periods ranging from a few days to dozens of years.

Currency and interest rate swaps combine the features of interest rate and currency contracts. This means that (as in interest rate swaps) there is a periodic exchange of payments calculated on the basis of different interest rates, and the contract denominations and interest payments are expressed in different currencies.

Thus, the currency-interest rate swap is a relatively simple and profitable tool for solving financial issues by various companies and financial institutions.

References:

1. On approval of Instructions on Accounting of Transactions with Derivative Instruments in Banks of the Republic of Belarus . Resolution Board of Directors of the National Bank of the Republic of Belarus December 29, 2007 No. 414 Available at: <url>
<https://etalonline.by/document/?regnum=b20817968> Date of access: 25.09.2021
2. On approval of the Instruction on the procedure for refinancing by the National Bank of the Republic of Belarus of banks of the Republic of Belarus in the form of SWAP transactions Resolution Board of the National Bank of the Republic of Belarus No. 76 February 8,

2013 Available at: <url> https://www.nbrb.by/legislation/documents/swap_depo-2013.pdf

Date of access: 25.09.2021

3. A. O. Tikhonov, S. L. Kisel Forward, futures, option on the financial market / A. O. Tikhonov, S. L. Kisel. Minsk : Misanta Publ., 2007, 120 p. (in Russian)

Supervisor: Irina Stroganova Master of Economics, Senior Lecturer, Department of Accounting, Finance, Logistics and Management.

УДК 336.02(477)

Варналії З. С.

д.е.н., професор кафедри фінансів

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ В СИСТЕМІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ВІЙНИ

Внутрішні загрози, глобалізаційні виклики зумовлюють необхідність розв'язання важливої науково-прикладної проблеми забезпечення національної, зокрема, фінансової безпеки України. Новим викликом для економічної безпеки України стала широкомасштабна війна Росії проти України, яка розпочалася 24 лютого 2022 року. З збільшенням масштабів та тривалості загарбницьких військових дій виникає все більша низка загроз, пов'язаних із забезпеченням фінансової безпеки держави. Країна зазнає великих втрат у вигляді людських жертв, матеріальних та фінансових збитків, руйнування довкілля та загрози екологічної катастрофи. Головною передумовою дотримання фінансової безпеки держави наразі є забезпечення військової безпеки країни, зміцнення могутності Збройних Сил України. Сьогодні економіка України, як і фінансова система, трансформується та адаптується до умов війни.

Не менш важливе значення фінансова безпека України має в системі сталого розвитку економіки. Концепція «сталого розвитку» є розвитком вчення В.І. Вернадського про ноосферу, яке виявилось науковою платформою для напрацювання триєдиної концепції сталого економічного, соціального та екологічного розвитку. Наукове узагальнення цієї концепції були зроблені на всесвітніх самітах ООН, за участі понад 180 країн світу, багаточисельних міжнародних організацій та провідних науковців, у 1992 році в Ріо де Жанейро та у 2002 році в Йоханесбургу. У нову концепцію системно поєдналися три головні компоненти сталого розвитку суспільства: економічна, соціальна та природоохоронна.

В сучасному розумінні поняття “сталий розвиток” вперше дала визначення прем’єр-міністр Норвегії Гру Харлем Брундланд у 1987 році у звіті Міжнародної комісії з навколишнього середовища і розвитку “Наше спільне майбутнє“. Яка стверджувала, що сталий розвиток задовольняє потреби сучасності, але не ставить під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольнити свої власні потреби. При цьому сталий розвиток являє собою не законсервований стан гармонії, а динамічний процес змін, у якому напрями капіталовкладень, орієнтація технічного розвитку та інституційні зміни узгоджуються із нинішніми і майбутніми потребами [1, с. 17].

Сьогодні концепція сталого розвитку є новою панівною парадигмою, концептуальним стрижнем ХХІ століття, що пояснюється усвідомленням світовою спільнотою щодо захисту інтересів сучасності та майбутнього на умовах економічного зростання на раціональних засадах, з обов’язковим балансом (гармонізацією) зв’язків між економічною, соціальною і природоохоронною системами. Особливого значення ця проблема набуває в умовах російської військової агресії.

Реалізація концепції сталого розвитку передбачає захист інтересів сучасності та майбутнього від реальних та потенційних загроз біосоціальної сфери. А це безпосередньо взаємопов’язано з проблемами безпеки та безпекологією, як науки про захист інтересів. Безпекологія, на нашу думку, це

наука, яка вивчає систему забезпечення безпеки в економічних, соціальних, біологічних, технічних та інших системах, котрі реалізуються за допомогою відповідних відносин у сфері безпеки. В залежності від сфери безпеки, безпекологія як наука має теж свої види (різновиди). Мова йде про безпекологію в політичній, військовій, екологічній, інформаційній, економічній та інших сферах. Економічна безпекологія – це наука, яка вивчає сутність та закономірності ефективного забезпечення безпеки економічних систем, своєчасного виявлення, запобігання та нейтралізації реальних і потенційних, внутрішніх та зовнішніх загроз економічним інтересам відповідних суб'єктів [2].

Однією з важливих складових національної безпеки України на сучасному етапі є фінансова безпека держави. Фактично немає жодної складової національної безпеки країни, яка б не залежала безпосередньо від рівня фінансової безпеки держави.

Першочерговою проблемою забезпечення економічної безпеки є проблема виявлення та оцінка рівня загроз у фінансовій сфері. Загрози фінансовій безпеці України – це сукупність умов та чинників, що створюють небезпеку життєво важливим фінансовим інтересам держави, ускладнюють саморегуляцію фінансової системи, спричиняють вихід фінансових індикаторів за межі їх граничних значень.

Крім «застарілих» загроз фінансовій безпеці Україні таких як: високий рівень тіньової економіки, корупція, рейдерство, офшорізація (непродуктивний відтік капіталу), тіньова парадержава, головною загрозою фінансовій безпеці України на сучасному етапі є російсько-українська війна. Завданням держави в контексті забезпечення необхідного рівня фінансової економічної є моніторинг та виявлення загроз, вимірювання їхнього рівня, реалізація адекватних заходів щодо запобігання та усунення загроз і негативних наслідків їхнього впливу.

Фінансова безпека забезпечується шляхом проведення виваженої державної фінансової політики відповідно до прийнятих в установленому порядку доктрин, концепцій, стратегій і програм у політичній, економічній, фінансовій, соціальній, інформаційній та інших сферах. Фінансова безпека не є

статичною, на систему безпеки впливає конкретна ситуація, що складається на певному етапі соціально-економічного і політичного розвитку суспільства, наприклад: пандемія, або у конкретному випадку - війна.

Важливе значення зміцнення системи фінансової безпеки є процес її інституціоналізації, який слід здійснювати за такими напрямками: створення інститутів, що підвищують фінансовий потенціал національної економіки та формують умови для його максимальної реалізації; реалізація заходів інституційного характеру з метою зниження ризикогенності, особливо в умовах війни тощо. Під інституціональними основами забезпечення фінансової безпеки держави слід розуміти сукупність інститутів, установ та організаційно-правових норм і правил, законів та процедур, що в сукупності цілеспрямовано формують інституційний механізм фінансової політики, який є дієвим інструментом у системі державного регулювання та позитивно впливає на фінансові процеси, які забезпечують впровадження фінансової політики щодо захисту фінансових інтересів України. Зокрема, мова йде про інституціонально-правове, інституціонально-організаційне та інституціонально-кадрове забезпечення фінансової безпеки держави.

З метою забезпечення фінансової безпеки України необхідно розробляти та реалізовувати комплекс заходів щодо активізації участі фінансових інститутів у сприянні захисту України, національних фінансових інтересів, макрофінансової стабільності, розвитку вітчизняного бізнесу тощо. Реалізація низки інституціонально-правових, організаційних та кадрових заходів сприятиме підвищенню ролі фінансових інститутів у системі зміцнення фінансової безпеки держави в умовах російсько-української війни.

Зокрема, під час війни в Україні, з метою підтримки української економіки, забезпечення фінансової безпеки, щоб бізнес працював і люди мали роботу там, де безпека це дозволяє, ухвалено пакет рішень щодо податкової реформи. Так, замість податку на додану вартість та податку на прибуток діятиме ставка 2% від обороту та спрощений облік. А для суб'єктів малого підприємництва, зокрема, перша й друга групи ФОПів, вводиться добровільна сплата єдиного податку.

Також вводиться максимальна дерегуляція бізнесу, будуть скасовані всі перевірки для всіх бізнесів тощо.

Військова агресія Росії проти України зруйнувала існуючу структуру не лише європейської, а й світової безпеки. Це свідчить про гостру потребу будувати нові міжнародні інститути системи безпеки, що безумовно вплине також і на формування нової системи національної, зокрема, фінансової безпеки України, яка є детермінантою забезпечення військової безпеки країни, зміцнення могутності Збройних Сил України, зокрема, важливим чинником сталою розвитку економіки країни.

Список використаних джерел:

1. Брундланд Г. Наше спільне майбутнє: Міжнародна комісія з навколишнього середовища і розвитку. Оксфорд : Оксфорд Юніверсіті Пресс, 1987. 125 с.
2. Варналій З. С. Економічна безпекологія в умовах глобалізаційних викликів і загроз. *Економічна безпека: держава, регіон, підприємство*: Матеріали VI Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції, 21 грудня 2020 р. - 21 січня 2021 р. Полтава: НУПД, 2021. С. 34-39.

УДК 336.1

Кічурчак М.В.

д.е.н., професор кафедри економіки України
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСУВАННЯ СУСПІЛЬНИХ БЛАГ В УМОВАХ РЕАЛІЗАЦІЇ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Одним з важливим напрямів, пов'язаним з досягненням цілей сталого розвитку в економіці України, є державне фінансування виробництва суспільних благ (СБ). Відкритість національної економіки та необхідність імплементації цих

цілей у регіональних стратегіях розвитку зумовлюють модернізацію підходів до надання СБ на підставі активізації процесів фіскальної децентралізації. Особливий інтерес становлять закономірності організації виробництва СБ на засадах фіскальної децентралізації в ЄС і Польщі. Її досвід є особливо корисним, бо стартові передумови для проведення реформ у сфері продукування СБ були подібними до українських [1, с. 21–24], ставши чинником дисгармонізації задоволення попиту на СБ у регіональному розрізі.

З огляду на сталий розвиток спільним для ЄС, Польщі та України є те, що зафіксовано однотипні принципи фіскальної децентралізації щодо специфікації характеру видатків державного і місцевого бюджетів на виробництво СБ за відповідними статтями, виняток становить лише охорона здоров'я (табл. 1). Головні відмінності пов'язані з диференціацією пропорцій функціональних повноважень національного і субнаціональних органів влади у сфері продукування СБ. В ЄС і Польщі порівняно з Україною передбачені вищі видатки державного бюджету на загальнодержавні функції, житлово-комунальне господарство, освіту, соціальний захист і соціальне забезпечення.

Таблиця 1

Видатки державного і місцевого бюджетів в Україні і країнах ЄС, % ВВП

Вид видатків	Країна	Вид бюджету *	2002	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Загально-державні функції	ЄС**	ДБ	7,2	7,2	7,3	7,8	7,6	7,8	8,3	8,2	8,3	8,2	7,7	7,3	7,7	7,4	7,2	7,0	8,2
		МБ	1,6	1,6	1,6	1,6	1,6	1,6	1,6	1,8	1,7	1,6	1,6	1,6	1,5	1,7	1,7	1,7	1,7
	Польща	ДБ	5,7	5,9	5,3	5,1	4,8	4,6	5,2	5,4	5,2	5,3	4,6	4,4	4,3	3,9	3,9	3,8	4,5
		МБ	1,4	1,4	1,3	1,3	1,2	1,3	1,3	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3
	Україна	ДБ	3,1	2,8	2,7	2,6	2,4	2,3	2,7	3,2	3,1	3,4	4,2	5,2	5,0	4,8	4,6	4,2	3,9
		МБ	0,8	0,8	0,8	1,1	1,0	1,0	0,9	0,9	0,8	0,8	0,7	0,7	0,7	0,8	0,8	0,9	1,0
Національна оборона	ЄС	ДБ	1,6	1,6	1,6	1,5	1,4	1,5	1,6	1,5	1,4	1,4	1,3	1,4	1,3	1,3	1,3	1,3	1,2
		МБ	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Польща	ДБ	1,6	1,6	1,6	1,8	2,0	1,9	1,5	1,7	1,5	1,7	1,5	1,6	1,6	1,7	1,6	1,6	1,7
		МБ	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Україна	ДБ	1,6	1,8	1,4	1,2	1,3	1,2	1,1	1,1	1,0	1,0	1,8	2,6	2,5	2,5	2,7	2,7	2,9
		МБ	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Громадський порядок, безпека та судова влада	ЄС	ДБ	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,3	1,3	1,2	1,2	1,2	1,2	1,1	1,1	1,1	1,1	1,2
		МБ	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3
	Польща	ДБ	1,9	2,0	2,1	2,2	2,1	2,2	2,2	2,2	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,0	2,0	2,0	2,2
		МБ	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3
	Україна	ДБ	2,1	2,2	2,3	2,3	2,5	2,6	2,7	2,6	2,6	2,7	2,9	2,8	3,0	2,9	3,3	3,6	3,8
		МБ	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Економічна діяльність	ЄС	ДБ	2,4	2,4	2,4	2,6	2,6	2,9	3,1	3,3	3,0	2,8	2,8	2,8	2,7	2,9	2,8	2,8	4,1
		МБ	1,4	1,4	1,4	1,5	1,4	1,5	1,7	1,6	1,5	1,5	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4	1,6
	Польща	ДБ	2,2	2,4	2,5	2,9	3,2	3,5	3,5	3,6	3,2	2,3	2,9	3,0	3,1	3,2	3,0	3,1	7,6
		МБ	1,6	1,4	1,6	2,0	2,0	2,3	2,5	2,8	2,0	2,0	2,2	2,0	1,6	1,8	2,3	2,1	2,0
	Україна	ДБ	2,6	4,1	3,2	3,8	4,1	4,1	3,7	3,3	3,5	2,8	2,2	1,9	1,3	1,6	1,8	1,8	4,0
		МБ	0,8	1,3	1,2	1,3	1,5	1,3	0,7	0,7	0,9	0,7	0,6	1,0	1,5	1,9	2,2	2,1	2,2

Вид видатків	Країна	Вид бюджету *	2002	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	
Охорона навколишнього прир. середовища	ЄС	ДБ	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2	0,2	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	
		МБ	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,5	0,6	0,6	0,6
	Польща	ДБ	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2
		МБ	0,6	0,5	0,6	0,6	0,5	0,5	0,6	0,6	0,5	0,6	0,7	0,5	0,3	0,3	0,4	0,4	0,4	0,4
	Україна	ДБ	0,2	0,3	0,2	0,2	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2
		МБ	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Житлово-комунальне господарство	ЄС	ДБ	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,5	0,5	0,5	0,4	0,4	0,4	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	
		МБ	0,7	0,8	0,8	0,6	0,6	0,6	0,7	0,6	0,7	0,5	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	
	Польща	ДБ	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	
		МБ	1,1	1,0	1,1	0,9	0,9	0,9	1,0	0,8	0,7	0,6	0,6	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	
	Україна	ДБ	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
		МБ	0,6	0,7	0,9	1,4	0,7	0,9	0,8	0,4	1,4	0,5	1,1	0,8	0,7	0,9	0,8	0,9	0,8	
Охорона здоров'я	ЄС	ДБ	2,1	2,2	2,2	1,9	2,2	2,2	2,5	2,6	2,3	2,3	2,5	2,5	1,5	1,5	1,5	1,5	2,0	
		МБ	1,4	1,5	1,4	1,4	1,4	1,5	1,6	1,6	1,5	1,6	1,5	1,5	1,7	1,7	1,7	1,7		
	Польща	ДБ	1,2	1,0	1,2	1,2	1,1	1,2	1,1	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,3	1,3	
		МБ	1,8	1,9	1,9	2,1	2,1	2,3	2,4	2,3	2,0	2,1	2,0	2,0	2,0	2,0	2,1	2,2	2,4	
	Україна	ДБ	0,7	1,0	0,8	0,8	0,9	0,8	0,8	0,8	0,8	0,9	0,7	0,6	0,5	0,6	0,6	1,0	3,0	
		МБ	2,6	2,5	2,7	2,9	2,8	2,8	3,2	3,3	3,4	3,3	3,3	3,0	2,7	2,9	2,6	2,3	1,2	
Духовний та фізичний розвиток	ЄС	ДБ	0,4	0,4	0,3	0,3	0,4	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4	0,4	0,4		
		МБ	0,7	0,7	0,7	0,6	0,6	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6		
	Польща	ДБ	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,3	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,3	0,4		
		МБ	0,9	0,8	0,8	0,8	0,9	1,0	1,1	1,1	0,9	0,9	0,9	0,9	0,8	0,9	1,0	1,0		
	Україна	ДБ	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,5	0,4	0,4	0,3	0,3	0,2	0,3	0,3	0,3		
		МБ	0,4	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,5	0,5	0,6	0,5	0,5		
Освіта	ЄС	ДБ	3,0	3,0	3,0	2,9	2,8	2,8	3,0	2,9	2,8	2,7	2,8	2,8	2,3	2,3	2,3	2,3		
		МБ	2,1	2,1	2,1	2,1	2,0	2,1	2,1	2,1	2,0	2,0	1,9	1,9	1,7	1,7	1,7	1,8		
	Польща	ДБ	5,3	5,1	5,1	5,2	4,9	4,9	4,0	4,1	4,1	4,0	4,0	4,0	3,8	3,6	3,5	3,6		
		МБ	4,5	4,1	4,0	3,9	3,8	3,8	3,8	3,9	3,8	3,7	3,7	3,6	3,6	3,5	3,6	3,6		
	Україна	ДБ	2,2	2,1	2,3	2,2	2,1	2,3	2,6	2,7	2,2	2,1	1,8	1,5	1,5	1,4	1,2	1,3		
		МБ	3,2	3,2	3,8	4,0	4,1	4,2	4,7	4,7	5,1	5,1	4,6	4,2	4,0	4,6	4,7	4,7		
Соціальний захист та соціальне забезпечення	ЄС	ДБ	7,0	7,0	7,0	6,9	6,8	6,7	7,4	7,7	7,6	7,4	7,4	7,4	6,1	6,0	5,7	5,8		
		МБ	2,2	2,3	2,3	2,3	2,3	2,3	2,5	2,6	2,6	2,6	2,7	2,7	2,5	2,5	2,5	2,4		
	Польща	ДБ	8,0	7,2	7,0	6,8	6,7	7,2	7,8	8,7	6,9	6,8	5,8	6,1	6,8	8,9	6,7	7,0		
		МБ	1,3	1,4	1,7	1,9	1,7	1,7	1,7	1,8	1,7	1,7	1,6	2,7	2,9	2,8	3,0	3,4		
	Україна	ДБ	3,2	3,5	7,2	5,6	4,1	5,4	5,6	6,4	5,4	6,0	5,1	5,2	6,4	4,8	4,6	5,5		
		МБ	2,4	2,1	1,9	2,1	2,7	2,5	3,0	3,3	3,6	3,9	3,7	3,7	4,5	4,7	4,1	2,6		

* ДБ – державний бюджет, МБ – місцевий бюджет; ** – 27 країн ЄС. Джерело: побудовано на підставі [2; 3].

В Україні на аналогічні види надання СБ припадала більша частка видатків місцевих бюджетів. Частку видатків державного бюджету на національну оборону в ЄС і Польщі залишали, по суті, без суттєвих змін, в Україні – тенденція до скорочення, яка тривала до 2014 р. Якщо структурно видатки на національну оборону в нашій країні до 2005 р. відповідали підходам, сформованим в ЄС і Польщі, то в 2006–2020 рр. вже фіксували відмінності.

За майже однакових кумулятивних часток видатків на громадський порядок, безпеку і судову владу в ЄС і Польщі вони були частково децентралізованими, в Україні – централізованими, що свідчить про бажання національного уряду краще контролювати ці силові органи. В Україні була чіткою тенденція до скорочення частки видатків на економічну діяльність на субнаціональному та її зростання на національному рівні; у ЄС і Польщі

збільшували ці частки видатків і в державному, і місцевому бюджетах. У перспективі в Україні менші частки видатків на економічну діяльність можуть стати чинником посилення відставання, як для інших видів надання СБ, так і суспільного добробуту загалом.

В ЄС і Польщі більшу увагу, ніж в Україні, на національному і субнаціональному рівнях приділяли охороні навколишнього природного середовища. Загальною закономірністю стало те, що в ЄС і Польщі за цією статтею більша частка ВВП припала на місцеві бюджети, коли в Україні перевагу надавали державному бюджету. Аналогічний підхід простежувався і для формування видатків на національному і субнаціональному рівнях на духовний та фізичний розвиток. Це пов'язане з тим, що в ЄС на субнаціональному рівні важливими є охорона здоров'я, освіта, транспорт, охорона навколишнього природного середовища, а для Польщі – реформування бюджетної системи та участь субнаціональних інститутів влади у програмах, фінансованих зі структурних фондів і Фонду Злагоди.

Отже, порівняльний аналіз виявив, що у зв'язку зі вступом Польщі до ЄС відбулася поступова гармонізація принципів розподілу акумульованих на виробництво СБ бюджетних ресурсів на національному і субнаціональному рівнях. У свою чергу це сприяє кращій реалізації цілей сталого розвитку на регіональному рівні через можливість кращого задоволення попиту на СБ. З огляду на дорожню карту інтеграції України до ЄС така узгодженість мала часткову природу, бо бюджетні видатки на безперервність надання таких благ не були достатньо децентралізованими. Для виробництва СБ у вітчизняній економіці такий стан справ спричинений багаторічними традиціями централізації та недостатньою політичною підтримкою процесів автономізації субнаціональних інститутів влади [4, с. 260; 5, с. 143–144]. Беручи до уваги досвід ЄС і Польщі та цілі сталого розвитку, під час структурування надання СБ між рівнями урядування потрібно чітко окреслити функціональні повноваження субнаціональних органів влади, створити умови для розбудови територіальної

демократії і запровадити прозорість у сфері просторової взаємодії із задоволення попиту на СБ.

Список використаних джерел:

1. Kołodko Gr.W. Instytucje i polityka a wzrost gospodarczy. *Strategia szybkiego wzrostu gospodarczego w Polsce* / red. nauk. Gr.W.Kołodko. Warszawa, 2004. S. 19–43.
2. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 02.03.2022).
3. Eurostat. URL: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database (Last accessed: 02.03.2022).
4. Кічурчак М.В. Напрями адаптації зарубіжного досвіду фіскальної децентралізації в систему відтворення суспільних благ в Україні. *Актуальні проблеми економіки*. 2016. № 8. С. 256–268.
5. Кічурчак М.В. Фіскальна децентралізація як чинник удосконалення відтворення суспільних благ в економіці України. *Регіональна економіка*. 2016. № 2. С. 141–148.

УДК 330.004

Крилов Д.В.,

д.е.н., Заслужений економіст України,
професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Запорізький національний університет

Якушко І.В.,

к.е.н., докторант кафедри менеджменту,
маркетингу та державного управління,
Міжнародний науково-технічний університет імені академіка Юрія Бугая

ОСОБЛИВОСТІ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Розвиток національної економіки в більшості розвинутих країн світу сьогодні відбувається в складних умовах цифровізації всіх сфер суспільства. Поступове використання потенціалу цифровізації дозволяє значно підвищити

ефективність функціонування різних суспільних систем, що підвищує попит на нові цифрові технології. Також використання таких технологій дозволяє підвищити якість надання послуг споживачам, спростити значну кількість рутинних процесів та вивільнити більше часу для розвитку індивідуальних, вроджених здібностей людини.

В економічній сфері використання цифрових технологій відбувається дуже активно, оскільки потенціал таких технологій для забезпечення ефективного розвитку різних економічних систем є колосальним [2]. Саме тому сьогодні значна кількість підприємств різних форм власності намагаються поступово впроваджувати у свою діяльність такі інновації. Особливого поширення такі технології набули у фінансовій сфері, і їх впровадження значно трансформувало цю сферу, сприяло виникненню нових можливостей для клієнтів фінансових установ, забезпечення зростання їх ефективності роботи [5].

Цифрові технології сьогодні також впроваджуються у сфери освіти, охорони здоров'я, надання адміністративних послуг і т.д., не кажучи вже про сферу торгівлі, ресторанний та туристичний бізнес. Окреслені технології вже використовують всюди, але ступінь використання їх потенціалу різна.

З наукової точки зору виникає питання, а що таке взагалі цифрова трансформація як об'єкт наукового дослідження? Доцільно допустити, що це певна сукупність змін, які відбуваються в суспільних системах на основі використання сучасних інформаційно-комунікаційних технологій [3; 4]. Такий підхід є цілком виправданий, оскільки саме окреслені технології і відіграють сьогодні провідну роль у розвитку економік розвинутих країн. Уряди таких країн намагаються стимулювати розвиток сфер господарства, в межах яких новітні технології розробляються. Фактично це нові інноваційні сектори економіки, яких п'ятнадцять-двадцять років тому взагалі не існувало [1; 6].

Таким чином, можна стверджувати, що цифрова трансформація це об'єктивний процес, який буде активно розвиватися в усьому світі, оскільки інших, альтернативних шляхів забезпечення ефективного розвитку економіки країн, підвищення рівня життя громадян не існує. Потенціал інформаційно-

комунікаційних технологій на сьогодні до кінця вченими не досліджений, оскільки досить часто нові технології та відкриття є причинами розробки ще кращих інновацій.

Наприклад, вже сьогодні розроблена значна кількість інновацій, які змінюють усталені підходи до організації роботи підприємств, забезпечення їх подальшого розвитку. Якщо розглянути чотири класичні економічні процеси та зміни, що в них відбулися, то можна зробити такі висновки:

1) *виробництво* – автоматизація виробництва товарів, послуг на основі використання штучного інтелекту, роботизація виробництва, створення надсучасних фабрик та заводів, які повністю управляються на основі штучного інтелекту за допомогою використання значної кількості різних інструментів, котрі допомагають отримувати великі масиви інформації про всі аспекти виробництва;

2) *розподіл* – підвищення доступності товарів послуг, надання можливостей отримувати окремі види послуг за допомогою використання інформаційно-комунікаційних послуг, здійснювати пошук необхідних ресурсів, комплектуючих, товарів у всьому світі за допомогою мережі інтернет. Цифрові технології значно прискорюють процеси розподілу засобів виробництва і продуктів між всіма економічними суб'єктами, та робочої сили між галузями та секторами національного господарства;

3) *обмін* – цифрові технології активно сприяють розвитку торгівлі у всьому світі, значно прискорили процеси оплати між виробниками та споживачами, активізували розвиток світової платіжної системи. Використання смартфона дозволяє сьогодні швидко проводити платежі за товари, послуги, обирати необхідну продукцію, замовляти доставку додому і при необхідності здійснювати оплату на місці;

4) *споживання* – сучасні цифрові технології здійснюють значний вплив на даний процес, підвищуючи рівень обслуговування клієнтів, надаючи їм можливість отримувати інформацію про товари, послуги, дізнаватися відгуки

інших споживачів, які їх використовували; значно прискорився та спростився процес отримання товарів, їх вибору, повернення та оплати.

Таким чином всі господарські процеси в межах національної економіки, діяльність окремих видів економічних суб'єктів сьогодні зазнають впливу сучасних інноваційно-інформаційних технологій. Цілком правильно стверджувати і про розвиток таких інновацій у подальшому. Це об'єктивно також вимагатиме трансформації економіки країн, виникнення нових сфер та галузей національного господарства і розвитку інших його складових з метою забезпечення можливостей розробки таких технологій, їх використання, впровадження та фінансування.

Список використаних джерел:

1. Гуренко А.В., Гашутіна О.Е. Напрями розвитку систем управління в умовах діджиталізації бізнесу в Україні. *Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка*. 2018. №19. С. 739-745.
2. Дульська І. В. Цифрові технології як каталізатор економічного зростання. *Економіка і прогнозування*. 2015. № 2. С. 119-133.
3. Дубина М.В., Козлянченко О.М. Концептуальні аспекти дослідження сутності діджиталізації та її ролі в розвитку сучасного суспільства. *Проблеми перспективи економіки та управління*. 2019. № 3 (19). С. 21-32.
4. Ляшенко В.І. Цифрова модернізація економіки України як можливість проривного розвитку: монографія / В.І. Ляшенко, О.С. Вишневський; НАН України, Ін-т економіки промисловості. Київ, 2018. 252 с.
5. Dubyna, M., Zhavoronok, A., Kudlaieva, N., Lopashchuk, I. Transformation of household credit behavior in the conditions of digitalization of the financial services market. *Journal of Optimization in Industrial Engineering*, 2021, 14(1), pp. 97–102.
6. Shkarlet S., Dubyna M., Shtyrhun K. Transformation of the Paradigm of the Economic Entities Development in Digital Economy. *WSEAS TRANSACTIONS on ENVIRONMENT and DEVELOPMENT*. 2020. Volume 16. P. 413-422.

Макогон В.Д.

д. е. н., ст. наук. співробітник,
професор кафедри фінансів

Київський національний торговельно-економічний університет

Адаменко І.П.

к. е. н., ст. дослідник

провідний науковий співробітник НДФІ

Київський національний торговельно-економічний університет

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ ПРОЦЕСІВ У СФЕРІ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ

Державна політика у сфері соціального захисту населення – це система заходів органів державного управління спрямованих на регулювання суспільних відносин, надання допомоги незахищеним групам населення та підвищення добробуту у суспільстві [1]. При цьому дана система заходів має виходити з основного положення Декларації прав людини – «Людське життя є найвищою цінністю для суспільства». У зв'язку з цим, в умовах посилення військової агресії проти України важливого значення набуває розробка стратегії у даній сфері, обґрунтування інструментарію забезпечення економічної самодостатності та суспільної стабільності. Для успішної реалізації стратегії у сфері соціального захисту населення необхідно розробити конкретні державні програми спрямовані на забезпечення досягнення поставленої мети, прийняти відповідні законодавчі норми та механізми.

Органи державного управління в умовах воєнного стану повинні проводити активну соціальну політику. Оскільки в таких умовах, з об'єктивних причин, немає рівних можливостей участі громадян у ринкової конкуренції. Тому неокласичний критерій ринкової розподільної справедливості, згідно з яким розподіл доходів здійснюється відповідно до граничної продуктивності праці, до них не застосовується. Також, в умовах воєнного стану актуалізується

завдання перерозподілу доходу, яке різною мірою та у різних формах вирішує держава проводячи відповідну фіскальну політику. При цьому необхідно враховувати, що структура споживчих витрат в даних умовах, кардинально змінюється.

Втрата роботи, відповідно заробітної плати внаслідок бойових дій, має бути певною мірою компенсована системою державних заходів. Шляхом проведення відповідної політики вагомим завданням органів державного управління постало забезпечити для людей необхідний рівень життя. В сучасних умовах при розробці державної політики у сфері соціального захисту населення необхідно враховувати такі основні засади: рівень державного втручання повинен відповідати вимогам що постають перед суспільством в умовах воєнного стану; механізм соціального захисту повинен формуватися як сукупність державних гарантій, що забезпечують дотримання прав людини; система соціального захисту населення має бути інтегрованою, багаторівневою та дієвою на всіх рівнях з чітко визначеною на законодавчому рівні відповідальністю.

Виходячи з зазначеного, формулюються сучасні пріоритетні завдання державної політики у сфері соціального захисту населення: здійснення соціального захисту людини, реалізація її основних соціально-економічних прав; забезпечення добробуту кожної людини та суспільства в цілому; підтримання певного статусу різних соціальних груп та відносин між ними, формування та відтворення оптимальної соціальної структури суспільства; розвиток соціальної інфраструктури, що забезпечує сприятливий життєвий простір та середовище для нормальних умов, життєдіяльності людини; формування економічних стимулів для активізації ділової активності та бізнес-діяльності населення.

Безумовно, існує взаємозв'язок між соціальною політикою та рівнем економічного розвитку суспільства. І про це яскраво свідчать наші економічні можливості у вирішенні нагальних соціальних проблем [2]. Адже економічний спад в умовах воєнного стану посилить рівень диференціації в доходах та збільшить кількість людей, які житимуть за межею бідності. Неодмінним є і те,

що вирішення багатьох завдань соціальної політики визначається економічними ресурсами, які може спрямовувати держава на їх здійснення, та заданими параметрами для досягнення певних цілей, з урахуванням економічного розвитку в часі, тобто з урахуванням стратегії розвитку країни. Але потрібне розуміння, що стратегічний реалізм – це розуміння реальності з урахуванням можливостей. Разом з цим, саме завдяки цілеспрямованій соціальної політики з'являються умови зростання та реалізації інноваційного потенціалу трудових ресурсів суспільства. Жодна система неспроможна забезпечити економічне зростання без використання творчого, інноваційного потенціалу людини, отже, людський чинник є вирішальним у соціально-економічному розвитку суспільства. При цьому, важливо дотримуватись наступних принципів: відкритість та публічність політичної влади, солідарність влади та громадянського суспільства, верховенство закону; ефективність, економічність, інноваційність та збалансованість економіки; соціальність, справедливість, консолідованість та свобода вибору в суспільстві.

Отже, обґрунтованість реалізації державної політики у сфері соціального захисту населення є ваговою умовою досягнення національних соціально-економічних інтересів. З метою підвищення дієвості даної політики, на даному етапі, доцільним є: здійснення заходів із зменшення рівня ризиків порушення бюджетної збалансованості; впровадження сучасного управлінського інструментарію у соціальній сфері.

Список використаних джерел

1. Chugunov I., Makohon V. Budgetary projection in the system of financial and economic regulation of social processes. *Baltic Journal of Economic Studies*, 2020. Vol. 6. № 1. P. 130-135.
2. Макогон В.Д. Бюджетна політика у країнах ЄС. *Вісник КНТЕУ*. 2011. № 6. С. 36-46.

Ставицький А.В.

д.е.н., професор кафедри економічної кібернетики
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Харламова Г.О.

д.е.н., доцент кафедри економічної кібернетики
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

РОЗРОБКА СУЧАСНОЇ НАУКОВО-ОБҐРУНТОВАНОЇ КОНЦЕПЦІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ: ПУБЛІЧНІ ФІНАНСИ

На сьогодні завдання забезпечення національної безпеки України, зокрема її соціально-економічних систем, набуває все більш важливого значення в умовах загострення сучасних геоекономічних викликів (непередбачувані пандемії, війни, боротьбу за ресурси, енергозалежність, вплив кліматичних змін, втрату людського капіталу, посилення соціальної нерівності тощо). Україна приєдналася до глобальної програми реалізації Цілей сталого розвитку (ЦСР) до 2030 року, що передбачає, що методологія оцінювання всіх складових господарської системи країни потребує інтеграції основних категорій сталого розвитку та людиноцентризму, зокрема в таких складових як економічна, інвестиційна, екологічна, енергетична та соціальна. Досі недостатньо уваги приділено теоретичним основам системного моделювання та прогнозування сфери публічних фінансів країни в інтересах забезпечення її сталого розвитку та в умовах сучасних геоекономічних викликів та потенційних загроз. Існуючі стратегічні документи мають точковий характер, не узгоджуючи необхідність забезпечення стійкості та надійності системи публічних фінансів із поточною реалізацією задекларованих цілей сталого розвитку. Наразі нагальною є питання оцінки резистентності, консистентності та ефективності існуючих механізмів реалізації ЦСР в країні.

В Україні існує вже ряд документів законодавчого та аналітичного характеру, які визначають розвиток економіки України в напрямі сталості та збалансованості, зокрема це Стратегія сталого розвитку 2020, Національна доповідь "Цілі сталого розвитку: Україна" [1, 2] тощо. Вітчизняні та закордонні вчені також розглядали цю проблематику (зокрема, за даними Google scholar за останні 5 років налічується більше 15 тис робіт за темою ЦСР у вітчизняних вчених), однак існує значний брак чи взагалі майже відсутність розгляду через призму публічних фінансів в аспекті моделювання та кількісного прогнозування [3].

В даному аспекті вкрай необхідною є розробка моделі, яка охопить такий логічний ланцюг: ЦСР та їх поточна реалізація → методика оцінки Індексу, який віддзеркалить успішність чи провал в реалізації ЦСР та волатильність ситуації від зовнішніх шоків → оцінка загроз та викликів, які можуть мати вплив на реалізацію ЦСР (зокрема, й на Індекс) → оцінка потенційного впливу шоків(зокрема, в публічних фінансах) на реалізацію ЦСР → розробка механізмів стійкості та адаптації реалізації ЦСР.

Поряд з цим, наступні завдання в аспекті публічних фінансів мають унеможливити досягнення ЦСР:

- впровадження моделі ефективного публічного управління та інституційної спроможності, що передбачає ефективний і прозорий процес вибору, моніторингу роботи уряду;

- розвиток прозорого інвестиційного та конкурентного середовища, захист прав власності та інвестицій; забезпечення рівного доступу бізнесу, у тому числі малих і середніх підприємств, до ресурсів, ринків і фінансів;

- забезпечення збалансованості та прозорості витрат державного і місцевих бюджетів, а також розвиток публічно-приватного партнерства задля фінансування інфраструктурних та високотехнологічних проектів; збереження незалежної політики Національного банку України, врівноваженої взаємодії ефективної банківської системи, пенсійної системи, страхової політики та фондового ринку;

- альтернативні інструменти PFM (наприклад, фінансування на основі результатів, інвестиції впливу, державно-приватне партнерство) можна використовувати як додатковий механізм реалізації ЦСР в соціально-економічній системі України. Використання цих інструментів разом із покращенням фіскальної політики, соціального забезпечення та управління на основі PFM (Public Finance management) може скоротити наявний фінансовий розрив для досягнення ЦСР в Україні.

Сталий розвиток України має базуватися на новій економіко-політичній парадигмі, що вимагає відповідного фінансового механізму та врівноваженої взаємодії ефективною банківської системи, пенсійної системи, страхової політики, бюджетно-фіскальної політики, фондового ринку, принципів ефективного PFM, проведення приватизації державного майна, запуску яке не може використовуватися ефективно.

Очевидно, що саме на сучасному етапі після завершення війни Україна має провести комплекс надзвичайно швидких реформ, гарантуючи створення нової системи забезпечення публічності фінансової системи, її відповідності для досягнення ЦСР.

Список використаних джерел:

1. Національна доповідь 2017 "Цілі сталого розвитку: Україна", 2017. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України : веб-сайт. URL: http://un.org.ua/images/SDGs_NationalReportUA_Web_1.pdf
2. Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine (2017) Sustainable Development Goals: Ukraine, Available at: http://un.org.ua/images/SDGs_NationalReportUA_Web_1.pdf
3. Іващенко О.А. Концепція сталості у фокусі цілей сталого розвитку. *Стратегія розвитку України: фінансово-економічний та гуманітарний аспекти*: матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції. К.: «Інформаційно-аналітичне агентство», 2019. С. 289 - 291.

Ткачук І. Я.

д. е. н., доцент

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича;

Науковий співробітник Інституту Яна-Урбана Сандаля, Норвегія;

Начальник управління освіти Чернівецької міської ради

ПЕРЕВАГИ ТА ТРУДНОЩІ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ФІНАНСОВОЇ АВТОНОМІЇ ЗАКЛАДІВ ЗАГАЛЬНОЇ СЕРЕДНЬОЇ ОСВІТИ (НА ПРИКЛАДІ ЧЕРНІВЕЦЬКОЇ МІСЬКОЇ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ГРОМАДИ)

Із прийняттям ЗУ “Про освіту” у 2017 р. та “Про повну загальну середню освіту” у 2020 р. заклади загальної середньої освіти в Україні отримали право на організаційну, кадрову, академічну та фінансову автономії [3; 4].

Сьогодні у багатьох обласних центрах України заклади загальної середньої освіти (далі — ЗЗСО) частково або повністю перейшли на фінансову автономію, однак до 2022 р. жоден із ЗЗСО Чернівецької міської територіальної громади не розпоряджався самостійно фінансовими ресурсами. Така ситуація не сприяє динамічному розвитку освіти в територіальній громаді та, зокрема, реалізації загальнодержавної реформи освіти. Тому 27 жовтня 2021 року Чернівецька міська рада [5] ухвалила рішення про надання фінансової автономії з 1 січня 2022 року 20 закладам комунальної власності: 18 ЗЗСО та 2 ДНЗ, а 22 лютого 2022 року - про надання фінансової автономії з 1 квітня 2022 року ще 16 ЗЗСО та 8 ДНЗ [6] (реалізація рішення була відтермінована, що пов’язано із початком повномасштабного вторгнення росії на територію України, яке зумовило відтік кадрів (в тому числі необхідних для самостійного ведення бухгалтерського обліку закладами освіти) у всіх територіальних громадах України, зокрема, в Чернівецькій міській територіальній громаді).

Надання фінансової автономії закладам освіти надає їм цілу низку переваг, основними з яких вважаємо є наступні: можливість самостійно розпоряджатися

наявними фінансовими ресурсами; швидкість та гнучкість ухвалюваних рішень; спрощення процедур публічних закупівель; підвищення відповідальності за ухвалення рішень; підвищення фінансової грамотності.

Розглянемо також основні перестороги та труднощі переходу на фінансову автономію, які вказують при опитуванні представники ЗЗСО, згруповані тематично. Розглянемо їх.

Кадрові питання (забезпечення фахівцями та їх навчання). В основному питання, що виникають у представників закладів освіти, стосуються підбору та навчання фахівців, які будуть безпосередньо відповідати за ведення бухгалтерського обліку та здійснення публічних закупівель. Для забезпечення ведення бухгалтерського обліку та проведення закупівель у штати закладів освіти вводяться посади головних бухгалтерів та уповноважених з публічних закупівель.

Варто зауважити, що ринок трудових ресурсів Чернівецької міської територіальної громади є обмеженим. Однак, автономізація ЗЗСО територіальної громади призводить до значного вивільнення фахівців централізованої бухгалтерії управління освіти, які можуть бути потенційно працевлаштовані безпосередньо у ЗЗСО. Водночас, у м. Чернівцях функціонує кілька вищих навчальних закладів, які здійснюють підготовку магістрів з бухгалтерського обліку та фінансів і кредиту, які можуть бути працевлаштовані на відповідні посади. Також, внаслідок російського вторгнення на територію України до Чернівецької області кожного дня прибуває велика кількість внутрішньо переміщених осіб, які потенційно можуть бути працевлаштовані на згадані посади.

Також з 1 січня 2022 року процедури всіх закупівель проводяться виключно уповноваженими особами (відповідно ч. 1 ст. 11 ЗУ “Про публічні закупівлі” [7]), що обов’язково повинні пройти тестування для підтвердження свого рівня володіння необхідними навичками та знаннями у сфері закупівель, а також мають пройти навчання з питань організації та здійсненні публічних закупівель. Проте законодавець запропонував вичерпний перелік питань, які

використовуються під час проходження тестування [8].

Фінансова грамотність. Організація навчання керівників для переходу на фінансову автономію. Цей блок питань в основному стосується набуття практичних навичок у веденні бухгалтерського обліку безпосередньо в бюджетній сфері, тому перехід на фінансову автономію повинен супроводжуватися проведенням низки зустрічей-навчань практичного спрямування за участі, як представників ЗЗСО, що переходять на фінансову автономію, так і фахівців управління освіти, казначейської служби, податкових органів. Також важливим інструментом, що здатен суттєво спростити перехід на фінансову автономію ЗЗСО, є створення “дорожньої карти” переходу на фінансову автономію як управлінням освіти, так і іншими організаціями, що безпосередньо залучені до процесу.

Упорядкування майнових питань. Йдеться про передавання з балансу управління освіти на баланс ЗЗСО, що отримує фінансову автономію, всього майна, що має приналежність до нього. Така робота здійснюється працівниками бухгалтерської служби, може зайняти кілька місяців і завершується затвердженням передавальних актів.

Організація роботи бухгалтерської служби в ЗЗСО. Йдеться про облаштування робочих місць головного бухгалтера та спеціаліста із публічних закупівель, придбання оргтехніки та програмного забезпечення для бухгалтерії («1 С: бухгалтерія», «1 С: Звіт», «М.Е.ДОС», «Соната», «МЕРЕЖА», «Клієнт — банк» та інших). Виділення простору для облаштування робочих місць працівників бухгалтерської служби є відповідальністю керівників закладів освіти, однак такі питання, як виділення коштів на придбання оргтехніки та програмного забезпечення, звичайно, є у компетенції управління освіти. Тому при плануванні переходу ЗЗСО на фінансову автономію потрібно враховувати і ці потреби та закладати на них кошти в кошторисах закладів.

Вказані труднощі та проблеми переходу на фінансову автономію закладів освіти в основному стосуються безпосередньо діяльності саме ЗЗСО, однак є і інша їх група, що є викликом для Управління освіти.

Труднощі і проблеми, з якими зіштовхується безпосередньо управління освіти Чернівецької міської ради:

- *скорочення працівників централізованої бухгалтерії*. Відповідно до ухваленого міською радою рішення, управління освіти повинне привести чисельність працівників централізованої бухгалтерії у відповідність до норм чинного законодавства. Тому кожен перехід закладів освіти на фінансову автономію буде призводити до скорочення штатної чисельності працівників централізованої бухгалтерії;

- *внесення змін до Статутів закладів освіти (за потреби), підготовка сесійних рішень*. Підготовка проектів рішень для розгляду міською радою, як і інші питання з юридичного супроводу, пов'язаних із наданням фінансової автономії закладам освіти, є в компетенції спеціалістів управління освіти, зокрема йдеться про внесення (за необхідності) змін до статутів закладів, які передбачають можливість самостійного ведення господарського обліку;

- *передача матеріальної бази на баланс ЗЗСО*. Документальне впорядкування передавання майна з балансу управління освіти безпосередньо на баланс ЗЗСО є компетенцією фахівців бухгалтерської служби управління освіти, що вимагає залучення значних трудових ресурсів.

Отже, надання закладам освіти фінансової автономії є важливим етапом реформування освіти в Україні, що вимагає кропіткої підготовки та врахування безлічі нюансів, пов'язаних із організацією роботи бухгалтерської служби, упорядкуванням юридичних підстав такого переходу, передачею майна на баланс закладів освіти і, звичайно, підбором та навчанням кадрів. Не зважаючи на велику кількість питань та пересторог, що виникають у зв'язку із здобуттям закладами освіти права самостійно розпоряджатися фінансовими ресурсами, цей процес дає їм можливість суттєво диверсифікувати джерела власних надходжень, підвищити фінансову грамотність причетних до процесу, посилити відповідальність керівників закладів освіти за ухвалені рішення, досягнути більшої гнучкості при їх ухваленні тощо.

Список використаних джерел:

1. Мархлевські В. К., Сейтосманов А., Фасоля О. Автономія як шлях до ефективного менеджменту школи. Методичні рекомендації. 2019. 47 с.
2. Омеляненко Н., Шевіч К. Фінансова автономія закладу освіти: перший крок. URL: <https://www.pedrada.com.ua/article/2703-fnansova-avtonomya-zakladu-osvti-pershiy-krok>.
3. Про освіту: Закон України № 2145-VIII від 05.09.2017. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145-19#Text>.
4. Про повну загальну середню освіту: Закон України № 463-IX від 16.01.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/463-20#Text>.
5. Про фінансову автономію закладів освіти комунальної форми власності Чернівецької міської територіальної громади. Рішення 11 сесії Чернівецької міської ради VIII скликання №542 від 28.10.2021 р. URL: <https://city.cv.ua/search/documents>.
6. Про фінансову автономію закладів освіти комунальної форми власності Чернівецької міської територіальної громади. Рішення 15 сесії Чернівецької міської ради VIII скликання №694 від 28.10.2021 р. URL: <https://city.cv.ua/search/documents>.
7. Про публічні закупівлі: Закон України № 922-VIII від 25.12.2015. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19#Text>.
8. Тестування уповноважених осіб. Міністерство економіки України. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=50dedb4b-1a74-4473-a1cf-ef37014cd584&title=TestuvanniaUповnovazhenikhOsib>.
9. Фінансова автономія — нові можливості для шкільних бюджетів. Портал Освіта.ua. URL: <https://osvita.ua/school/74192/>.

Шапошников К.С.,

д.е.н., професор, Заслужений діяч науки і техніки України,
начальник відділу науково-дослідної роботи та атестації наукових кадрів,
Державна наукова установа «Інститут модернізації змісту освіти»

Міністерства освіти і науки України

Котелевець Д.О.,

к.е.н., докторант кафедри менеджменту,
маркетингу та державного управління,
Міжнародний науково-технічний університет імені академіка Юрія Бугая

РОЛЬ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ У РОЗВИТКУ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Сучасні економічні трансформації, які в значній мірі обумовлюються впливом інформаційно-комунікаційних технологій, відіграють ключову роль у розвитку всіх господарських систем. Використання цифрових технологій сьогодні визначає рівень конкурентоспроможності підприємств, якість життя громадян та загалом ефективність розвитку національної економіки. Саме тому питання підтримки розвитку таких технологій, їх активного використання є важливими та потребують свого опрацювання і вирішення.

Активне використання цифрових технологій у всьому світі, їх позитивний вплив на функціонування всіх суспільних систем, залучення фактично всіх громадян в тій або іншій мірі до цифрового світу сприяло формуванню у світі цифрової економіки. Різні країни сьогодні перебувають на різних стадіях цифровізації власного національного господарства, проте уряди більшості з них створюють всі необхідні умови для створення нових індустрій, які пов'язані з розвитком, реалізацією та впровадженням інформаційно-комунікаційних технологій у всі сфери життєдіяльності людей [3]. Для цього використовується

весь спектр різних підходів, методів та стимулів державного регулювання окресленої сфери.

Державне регулювання за своїм змістом та природою є інструментом органів центральної та місцевої влади, за допомогою якого вони мають здатність впливати на різні процеси, які відбуваються в суспільстві, насамперед в межах національної економіки [1; 5].

На сьогодні принципи, методи, інструменти та важелі державного регулювання економіка активно використовуються всіма без винятками органами влади в усіх країнах. Цілком зрозумілим є те, що без такого регулювання забезпечити ефективний, стабільний розвиток країн не можливо. Саме така ситуація обумовлює об'єктивний характер державного регулювання та його необхідність для забезпечення становлення і розвитку суспільства.

Процеси становлення цифрової економіки, які сьогодні спостерігаємо у всьому світі, розвиваються досить стихійно, оскільки винайдення, розробка та впровадження нових цифрових технологій також є процесом складно формалізованим, оскільки йому притаманний високий рівень творчості та креативності. Саме тому досить часто від винайдення нових робочих ідей до їх практичного використання, отримання ефектів від їх впровадження проходить досить тривалий час. Відповідно у межах цифрової економіки у переважній більшості випадків відбувається масштабування відомих цифрових технологій у функціонування різних економічних суб'єктів. Така ситуація і визначає особливості побудови системи державного регулювання розвитку цифрової економіки загалом.

Система зазначеного виду регулювання є за своєю сутністю складною системою, оскільки вона повинна враховувати як особливості економічного розвитку держави загалом, так і специфічні риси функціонування економічних суб'єктів, які займаються сучасними цифровими технологіями. При цьому також необхідно забезпечувати та підтримувати використання окреслених технологій вже діючими суб'єктами господарювання. Лише у поєднанні всіх окреслених

аспектів можна дійсно забезпечити ефективно функціонуючу систему державного регулювання цифрової економіки.

Цифрова економіка – новий тип економіки, виникнення нової парадигми розвитку національної економіки, спричинене дією сучасних інформаційних технологій [2; 4]. Саме тому, на наше переконання, і система державного регулювання, яка була сформована у переважній більшості сучасних розвинутих країн, також повинна зазнавати змін, враховуючи нові тенденції у розвитку господарюючих суб'єктів та використанні цифрових технологій всіма економічними агентами.

Зауважимо, що роль державного регулювання у розвитку національної економіки є важливою, а тому не враховувати необхідність такого регулювання навіть у середовищі активного використання сучасних інформаційно-комунікаційних технологій не можна. Застосування таких технологій несе колосальний потенціал для підвищення ефективності функціонування економічних систем, забезпечення їх конкурентоспроможності. Проте, цифрові технології також можуть негативно впливати на функціонування таких систем [6]. У цифровому світі особливо актуальними стають питання захисту інтелектуальної власності, захисту персональних даних, боротьби з кіберзлочинністю, забезпечення прав споживачів при купівлі товарів, послуг онлайн і т.д. Зазначені питання однозначно потребують уваги держави, впровадження відповідних механізмів для стимулювання процесів боротьби з негативними наслідками становлення цифрової економіки.

Таким чином система державного регулювання розвитку цифрової економіки повинна враховувати наступне:

- 1) стимулювання розвитку інформаційно-інноваційних технологій в країні, забезпечення використання інтелектуального потенціалу;
- 2) сприяти активному використанню цифрових технологій суб'єктами підприємницької діяльності;
- 3) надавати можливість органам державної влади впроваджувати сучасні інформаційні технології, використовувати їх для підвищення якості їх роботи;

4) стимулювати та надавати можливість бюджетним установам, іншим державним інститутам використовувати можливості цифрової економіки для власного розвитку;

5) сприяти нівелюванню деструктивних наслідків від активного розвитку цифрової економіки у всьому світі та ін. аспекти.

Отже, у розвитку цифрової економіки, незважаючи на її досить турбулентний характер становлення, державне регулювання все одно відіграє важливу роль. За допомогою системи методів, інструментів та важелів такого регулювання у органів державної влади є ефективні та дієві засоби для активізації створення, впровадження та підтримки нових цифрових технологій у всіх сферах суспільства, особливо в межах національної економіки.

Список використаних джерел:

1. Адамівська В. С. Механізм державного регулювання економіки та вибір напрямку економічної політики в сучасних умовах господарювання. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2017. № 4. URL: <http://www.dy.nauka.com.ua/?op=1&z=1063>
2. Дубина М.В., Козлянченко О.М. Концептуальні аспекти дослідження сутності діджиталізації та її ролі в розвитку сучасного суспільства. *Проблеми перспективи економіки та управління*. 2019. № 3 (19).
3. Дубина М., Попело О., Тарасенко О. Інституційні трансформації фінансової системи України в умовах розвитку цифрової економіки. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2021. № 1 (25). С. 91-110.
4. Котелевець Д.О. Наукові підходи до трактування сутності цифрової економіки. Матеріали (м. Чернігів, 29 жовтня 2021 року). Науково-освітній інноваційний центр суспільних трансформацій, м. Чернігів. Суми: ТОВ НВП «Росток А. В.Т.». 2021. С.28-30.
5. Сенишин О. С., Горинь М. О., Кундицький О. О. Державне регулювання економіки : навч. посіб. Львів : Львівський національний університет імені Івана Франка, 2014. 334 с.
6. Shkarlet S., Dubyna M., Shtyrhun K. Transformation of the Paradigm of the Economic Entities Development in Digital Economy. WSEAS TRANSACTIONS on ENVIRONMENT and DEVELOPMENT. 2020. Volume 16. P. 413-422.

Антохова І.М.

канд. економ. наук, доцент
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича,

Биндю В.А.

канд. економ. наук, доцент
Вищий приватний навчальний заклад Буковинський університет

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Важливим загальнодержавним завданням в довоєнний період в Україні було створення фінансово спроможних територіальних громад. Необхідність їх створення тісно пов'язана з фінансовим забезпеченням, так як від його обсягів залежало функціонування та розвиток територіальних громад. Виконання власних повноважень органів місцевого самоврядування фінансово забезпечувалося місцевими бюджетними ресурсами. Делеговані повноваження фінансувалися коштами державного бюджету через трансфертний механізм.

Розвиток територіальних громад на пряму залежить від наявності фінансових ресурсів, які поступають в розпорядження місцевих органів влади. Сьогодні ці ресурси є досить обмеженими, а в окремих регіонах, де ведуться військові дії, взагалі відсутні.

Інвестиційна спроможність територіальних громад також залежить від обсягу інвестиційних ресурсів, які наповнюються із місцевого бюджету та через трансфертний механізм перерозподілу бюджетних ресурсів. В ситуації, яка склалася в Україні, ці кошти надзвичайно потрібні, адже зруйновані цілі міста та села, пошкоджена інфраструктура в багатьох населених пунктах.

Варто зазначити, що фінансова децентралізація та проведення адміністративної реформи в Україні дали позитивні результати та зміцнили

фінансові основи місцевого самоврядування. Саме фінансова децентралізація забезпечила не тільки зростання фінансових ресурсів, а й ефективне їх використання, сприяла інвестиційно-інноваційному розвитку території, розвитку підприємницької діяльності, підвищенню якості публічних послуг, скороченню рівня бідності, забезпеченню економічного зростання. Проте, війна все перекреслила, знищено багато населених пунктів, жертвами стало мирне населення, яке переселяється в західну Україну, або виїжджає за кордон, а це привело до великих людських втрат та фінансових ресурсів.

Ситуація, в якій сьогодні опинилась Україна, не дозволяє місцевому самоврядуванню сформувати достатню ресурсну базу та забезпечити інвестиційний розвиток територій, окремі з яких потрібно заново відбудувати.

Сьогодні особливо актуальним для територіальних громад є питання фінансового забезпечення. До початку воєнних дій територіальні громади забезпечували життєздатність свого функціонування зростаючими обсягами фінансових ресурсів, вирішуючи питання розвитку своїх територій. Провідне місце у вирішенні фінансових питань належить місцевим бюджетам. Саме в місцевих бюджетах акумулюються бюджетні ресурси необхідні для забезпечення функціонування територіальних громад. Відсутність бюджетних ресурсів не дозволяє забезпечити виконання як власних так і делегованих повноважень, забезпечити добробут населення, розвиток територій.

Бюджетний кодекс України (ст. 2) визначає: «бюджет - це план формування та використання фінансових ресурсів органів державної влади та органів місцевого самоврядування. Бюджети місцевого самоврядування - це бюджети територіальних громад та їх об'єднань, тобто це бюджети сіл, селищ, міст та об'єднаних територіальних громад» [1].

В дохідній частині місцевих бюджетів територіальних громад акумулюються фінансові ресурси призначені як для поточного фінансування так і для здійснення капітальних вкладень, це бюджетні інвестиційні ресурси, за рахунок яких здійснюється фінансування інвестиційних програм та проектів.

В частині бюджетного інвестування сьогодні існує ряд не вирішених проблем, які пов'язані з: веденням воєнних дій на території України; колосальними потребами в інвестиційних ресурсах; відсутністю інвестиційних ресурсів та джерел їх поповнення; недостатністю механізму державного фінансування місцевого розвитку територіальних громад; відсутністю коштів бюджету розвитку на рівні самоврядних одиниць, де бюджет розвитку взагалі не передбачений; не узгодженістю між обсягами та джерелами фінансування інвестиційного розвитку; не ефективним правовим регулюванням механізму бюджетного інвестування; не досконалістю методики оцінки результативності інвестиційних програм та проєктів; корупційністю при проведенні конкурсів інвестиційного відбору інвесторів та виконавців [2].

Функціональне призначення бюджетного інвестування - це забезпечення бюджетними коштами розвиток економіки та соціальної сфери певної території. Сьогодні інвестування коштів, в першу чергу, слід спрямовувати на відбудову зруйнованих населених пунктів та тих сфер, які забезпечують місцевий розвиток, покращення матеріального добробуту населення, забезпечують розвиток соціальної сфери, покращення її матеріально-технічного стану.

Таким чином, важливу роль в забезпеченні розвитку окремих територій відіграють місцеві бюджети, зокрема особлива роль відводиться їх інвестиційній складові. Інвестиційний місцевий розвиток забезпечує бюджет розвитку. Проте, місцеві бюджети характеризуються обмеженістю ресурсів інвестиційного характеру негативно позначається на інвестиційній діяльності місцевих органів влади.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України: Закон України від 08.07.2010 № 2456-VI, зі змінами та доповненнями. Відомості Верховної Ради України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
2. Кириленко О., Максимчук О. Капітальні інвестиції з місцевих бюджетів: сучасна практика та перспективи удосконалення. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 2. С. 5-11.

ДО ПИТАННЯ ПРО ПОВОЄННІ РЕАЛІЇ ДЕРЖАВНОГО КРЕДИТУ В УКРАЇНІ

Сьогодні наша країна, український народ переживають складні, жорстокі події. На часі боротьба за незалежність України та існування української нації. Ці суспільно вагомні завдання неможливо переоцінити; вони впливають на всі аспекти сучасного життя. Їх виконанню значною мірою сприяє віра в переможну силу духу українців і окреслення перспектив розвитку нашої держави після здобуття перемоги над ворогом. Уже зараз постають питання про організацію та механізм відбудови національної економіки, дієвість якого напряму залежить від можливостей її фінансування. Адже тільки за попередніми оцінками станом на кінець квітня 2022 року прямі втрати національної економіки складають понад 120 млрд. доларів США [1].

Покладатися на традиційні джерела фінансування занадто ризиковано. Війна зруйнувала податкову базу доходів бюджетної системи країни, створила непомірне навантаження на соціальну сферу та інфраструктуру територіальних громад. Це вже зумовило збільшення реального дефіциту коштів, якими можуть розпоряджатися органи влади різних рівнів. Прогнозовано такий розрив між їхніми фінансовими потребами й можливостями надалі тільки зростатиме. Сподівання на отримання репараційних платежів від країни-агресора швидко не зреалізуються, а розрахунок на міжнародну грантову допомогу вже зараз не відповідає реаліям. Вона складає тільки десятку частину отриманого українським урядом під час війни зовнішнього фінансування; решта - на кредитній основі, переважно під 1% річних терміном 15 років [2]. Тому вважаємо, що в найближче

десятиліття роль державного кредиту у фінансовій системі України тільки зростатиме.

Означений процес, на нашу думку, базуватиметься на виконанні державним кредитом, насамперед, функцій фіску та економічного розвитку як щодо вже отриманого, так і майбутнього позикового капіталу.

Безперечно, державні запозичення залишатимуться пріоритетним інструментом покриття бюджетного дефіциту. Потреба в них зростатиме, зокрема, і з метою рефінансування. Згідно з оприлюдненим прогнозом платежів за державним боргом [3], тільки в 2022 році українській владі потрібно віднайти 572,2 млрд. грн. на вказані потреби – еквівалент майже половини планового розміру доходів Державного бюджету України станом на дату його затвердження Законом України (грудень 2021 року). Незважаючи на критичні умови функціонування національної економіки, сьогодні органи влади використовують усі можливості, щоб не погіршити кредитний рейтинг країни через неякісне управління державним боргом, у тому числі шляхом емісії ОВДП «Військові» [4]. Тому й надалі обов'язковою умовою дієвості державного кредиту зберігатиметься висока ефективність управління державним боргом. Її дотримання вимагає збільшення частки державного боргу, номінованого в гривні; забезпечення рівномірності виконання кредитних зобов'язань органів влади, в тому числі шляхом подовження середнього строку до погашення облігацій; залучення довгострокових джерел пільгового фінансування державного бюджету [5]. Сукупно це дозволить звести до прийняттого рівня бюджетний, валютний, процентний та інші ризики, властиві державному кредиту.

Досягнення безпечного стану розвитку України в найближчому майбутньому, на наше переконання, потребує активізації стимулюючої функції, властивої державному кредиту. Тому варто посилити наголос на цільовому призначенні державних і місцевих позик, їхньому використанні саме з метою економічного розвитку. Для цього доцільно зреалізувати наступні заходи:

1) посилити співпрацю з існуючими кредиторами на предмет реструктуризації державного боргу, щоб зменшити фінансовий тягар на бюджетний ресурс країни, особливо протягом найближчих п'яти років, часткового його вивільнити для більш продуктивних потреб;

2) укласти угоди з урядами розвинутих країн світу про набуття ними статусу гарантів, щоб органи влади в Україні могли отримати державні позики інвестиційного характеру на пільгових умовах;

3) емітувати цільові державні та місцеві позики для фінансування пріоритетних напрямків відбудови й розвитку вітчизняної економіки. Серед них, вважаємо, особливої фінансової підтримки потребують суб'єкти, від яких залежить стабільність функціонування критичної інфраструктури, підприємства, які забезпечуватимуть обороноздатність країни, високий і одночасно незмінний рівень зайнятості, використання сучасних технологій, а також ті, що зорієнтовані на експорт. У цьому контексті доцільно конкретизувати цільові орієнтири місцевого економічного розвитку на рівні кожної територіальної громади;

4) стимулювати притік інвестиційного капіталу на користь промислово активних чи безумовно перспективних виробництв шляхом надання державних і місцевих гарантій за кредитами, отриманими суб'єктами корпоративного сектору національної економіки. Їхній перелік доцільно розширити за рахунок представників середнього та навіть малого бізнесу – драйверів місцевого економічного розвитку;

5) анулювати боргові зобов'язання перед російськими кредиторами, які виникли шляхом укладання угод. Разом з репараційними та іншими платежами агресора такий захід дозволить послабити фіскальне навантаження на національну економіку, яка потребуватиме інтенсивного фінансування процесу відновлення її потенціалу й подальшого розвитку;

6) урегулювати стан заборгованості (в тому числі тієї, що виникла на засадах умовності) органів місцевого самоврядування, які представляють інтереси громад територій, найбільш постраждалих під час війни.

Природно, повоєнні реалії розвитку України можуть суттєво відрізнятися від того, якими вони бачаться сьогодні. Проте необхідність профінансувати задоволення суспільних потреб, дотримуючись загальнонаціональних інтересів, не зменшиться. Відповідно, зросте роль усіх прийнятних методів фінансування діяльності органів державної влади та місцевого самоврядування, а отже, й державного кредиту.

Список використаних джерел:

1. Волков С. Чому замість глобального проекту відновлення краще розвивати тисячі маленьких громад. У Мінекономіки розповіли, який об'єм інвестицій знадобиться Україні для швидкого післявоєнного відновлення. *ZN,UA*. 2022. 22 квітня. URL : https://zn.ua/ukr/economics_of_regions/chomu-zamist-hlobalnoho-projektu-vidnovlennja-krashche-rozvivati-tisjachi-malenkikh-hromad.html (дата звернення: 26.04.2022).
2. Москаленко Ю. З отримуваної Україною фінансової допомоги гранти не перевищують 10% - міністр фінансів Марченко. *ZN,UA*. 2022. 20 квітня. URL : <https://zn.ua/ukr/ECONOMICS/z-otrimanoji-ukrajinoju-finansovoji-dopomohi-hranti-ne-perevishchujut-10-ministr-finansiv-marchenko.html> (дата звернення: 26.04.2022).
3. Боргові платежі та прогнози : Міністерство фінансів України : *веб-сайт*. URL : <https://www.mof.gov.ua/uk/borgovi-platezhi-ta-prognozi> (дата звернення: 26.04.2022).
4. Про випуск облігацій внутрішньої державної позики «Військові облігації» : постанова Кабінету Міністрів України від 25 лют. 2022 р. № 156. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/156-2022-%D0%BF#Text> (дата звернення: 26.04.2022).
5. Про затвердження Середньострокової стратегії управління державним боргом на 2021-2024 роки : постанова Кабінету Міністрів України від 9 груд. 2021 р. № 1291. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1291-2021-%D0%BF#Text> (дата звернення: 26.04.2022).

Волкова В.В.

к.е.н, доцент кафедри фінансів, банківської справи
Донецький національний університет імені Василя Стуса

Волкова Н.І.

к.е.н, доцент кафедри фінансів, банківської справи
Донецький національний університет імені Василя Стуса

МОНЕТАРНІ ІНСТРУМЕНТИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

Монетарна (грошово-кредитна) політика — це сукупність заходів, які вживає центральний банк для підтримки цінової стабільності в цілях сприяння сталому та збалансованому розвитку економіки. Кінцевою (основний) метою монетарної політики є забезпечення цінової стабільності [1].

Вибір інструмента для проведення монетарної політики залежить від багатьох чинників, зокрема, від історичних підходів до використання фінансових інструментів у державі, ступеня розвиненості фінансових ринків, методу проведення фіскальної політики, загального стану економіки та ін. Монетарні інструменти – це системи інструментів, що використовуються центральним банком країни для забезпечення керованості сталим розвитком банківської системи та досягнення цілей стабільного соціально-економічного розвитку держави.

Огляд економічної літератури [1;2;3;4;5] показав, що монетарна політика Національного банку України (далі – НБУ) реалізується через інструменти: облікової політики як основного інструменту, оперативних цілей, коридору процентних ставок за монетарними інструментами постійного доступу, інструментами інтервенції на валютному ринку, тендерами на підтримки ліквідності, іншими інструментами.

Зупинимось на кожному з зазначених інструментів монетарної політики НБУ більш детально.

Облікова ставка НБУ є основним інструментом, саме даний інструмент визначає ставки залучення та розміщення коштів по рефінансуванню від НБУ до комерційних банків. Облікова ставка НБУ — це відсоткова ставка, яка стягується з комерційних банків та інших фінансових установ за короткострокові позики, які вони беруть у НБУ. Ставка дисконтування відноситься до процентної ставки, яка використовується в аналізі дисконтованих грошових потоків для визначення теперішньої вартості майбутніх грошових потоків.

Оперативні цілі (інфляція, курс валюти) є також важливими бюджетоутворюючими як факторами, так і інструментами монетарного регулювання. Під час обговорення того, як монетарні органи справляються з обмінними курсами, дослідження монетарної політики зосереджуються на «кутових рішеннях»: або курс валюти фіксується НБУ або урядом, або його залишають визначати ринкові сили. Обмінний курс коригується НБУ подібно до використання процентної ставки як операційного інструменту. Більшість центральних банків мають своїм мандатом підтримувати низьку та стабільну інфляцію, уникаючи значних коливань реальної економіки (наприклад, безробіття та розриву виробництва). Для досягнення своєї мети вони використовують інструмент, в основному короткострокову номінальну процентну ставку, яку вони збільшують, коли економіка розвивається (як правило, коли інфляція вище цільового показника, а розрив виробництва є позитивним і великим) і знижується, коли економіка знаходиться на стадії зростання. в умовах спаду (як правило, коли інфляція нижча за цільовий показник, а розрив виробництва є негативним).

Коридор процентних ставок за монетарними інструментами постійного доступу визначає механізм та маржу розвитку банківського ринку для уникнення спекулятивних операцій та підтримки стабільності та ліквідності банківської системи. Для перевірки ефективності монетарної політики НБУ керує впливом монетарних інструментів на спред овернайт за коридором процентних ставок. Грошовий ринок овернайт відіграє важливу роль у здійсненні монетарної політики. Після впровадження коридору процентних ставок спред овернайт

може бути найбільшою мірою пояснений попитом на ліквідність, а численні монетарні інструменти НБУ мають значний вплив на скорочення спреду овернайт.

Інструменти інтервенції на валютному ринку є фінансовими інструментами проведення операцій з державними цінними паперами для покриття дефіциту державного бюджету та фінансування державного внутрішнього та зовнішнього боргу. Валютна інтервенція є важливим інструментом для центральних банків у багатьох країнах з ринковою економікою.

Центральні банки можуть різними способами використовувати валютні інтервенції для стабілізації потоків капіталу та помірною зростання внутрішнього кредиту. Наприклад, буферизація різкого знецінення обмежує негативний вплив балансу на внутрішніх позичальників та іноземних інвесторів. З цієї причини валютна інтервенція може мати переваги, які виходять за межі подальшого накопичення резервів. Ці ефекти балансу, у свою чергу, можуть призвести до великого відтоку капіталу та ефектів другого раунду. Аналогічно, коли пом'якшення монетарної політики ініціює розгортання керрі-трейдингу, валютна інтервенція може збільшити очікуваний надлишковий прибуток валюти та обмежити відтік капіталу). І навпаки, коли сплеск припливу капіталу загрожує внутрішній фінансовій стабільності, інтервенції можуть поглинути зайву ліквідність і допомогти компенсувати її вплив на зростання внутрішнього кредиту.

Тендери на підтримки ліквідності є оперативним інструментом монетарної політики, що дозволяє регулятору забезпечити оперативну ліквідність та дотримання банками економічних нормативів банківської діяльності в форматі день-в-день. Через тендери на підтримки ліквідності НБУ на регулярній основі надає кредит овернайт (аванси) банкам, які відчують тимчасову нестачу ліквідності через неочікувані суперечки щодо платежів.

Отже, під монетарною політикою, слід розуміти систему інструментів, методів та заходів, які вживає НБУ як ключовий державний регулятор в

банківській сфері для забезпечення стабільності фінансово-бюджетної системи держави в стратегічній перспективі. Монетарні інструменти – це системи інструментів, що використовуються центральним банком країни для забезпечення керованості сталим розвитком банківської системи та досягнення цілей стабільного соціально-економічного розвитку держави. Монетарні інструменти мають свої переваги та недоліки, визначальним чинником їх застосування має бути стан економічної ситуації в країні та визначення особливостей функціонування монетарного трансмісійного механізму з урахуванням дії його найбільш важливих каналів. Вплив монетарного регулювання на розвиток банківської системи можливо визначити шляхом аналізу динаміки основних показників, які характеризують її розвиток, що змінюється під впливом застосування різних монетарних інструментів.

Список використаних джерел:

1. Банківська система України на шляху євроінтеграції: кол. моногр. / за ред. С. А. Буковинського. Київ : ЦНД НБУ, 2015. 496 с.
2. Баріда Н. П. Роль Національного банку України у формуванні монетарних передумов розвитку економіки. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія : Економічні науки.* 2015. № 14(3). С. 122-125.
3. Голюк В. Я. Вплив монетарних і немонетарних факторів на динаміку ВВП України. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство.* 2017. № 14(1). С. 64-68.
4. Політило М. П. Особливості застосування монетарних інструментів Національним банком України в умовах невизначеності. *Економіка та держава.* 2020. № 10. С. 136-139.
5. Швець С. М. Теоретичний вимір фіскальних і монетарних важелів впливу на економічне зростання. *Формування ринкових відносин в Україні.* 2020. № 12. С. 27-33.

к.е.н., доцент кафедри публічних,
корпоративних фінансів та фінансового посередництва,
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ

Регуляторна політика визначає рівень ефективності функціонування економіки та суспільства, формуючи умови господарювання бізнесу, влади, громадян і суспільства. Регуляторна політика є комбінованою та систематизованою структура складових нормативно-правової, монетарної, бюджетної та інших ланок. Вона виступає дієвим драйвером зростання та розвитку економіки, досягнення суспільних цілей будь якої країни світу, ефективність якої відображає ділову активність в показниках зростання рівня зайнятості, продуктивності праці, стану та інноваційних змін на основі стійкої дієвої нормативно-правової бази.

Фінансові кризи, часті екологічні катастрофи та пандемічні умови господарювання 2020 року зумовили серйозні випробування і, як наслідок, посилили вимоги до ефективності регуляторного впливу. Сьогодні регулювання соціально-економічного розвитку стало предметом активних наукових дискусій. Аналізуючи публікації авторів за останні роки, відзначено тенденції модернізації регуляторної політики за векторами та новітніми інструментами державного управління, політика трудових ресурсів, а також провадження цифрового реформування публічних процесів з метою забезпечення економічного зростання [2].

Досліджені публікації з питань регуляторної політики європейських країн дають можливість визначити сильні сторони її оптимізації, зокрема: плановість та поступовість прийняття та провадження нового законодавства, а також існування єдиного центру щодо прийняття рішень у сфері регуляторного впливу.

Починаючи з початку 2000-х років, кількість наукових публікацій у сфері регуляторної політики активно зростає. Темпи збільшення таких публікацій в окресленій сфері також є високими.

Наукометрична база даних Scopus включає різні журнали та статті. Статистичні дані про країни приналежності авторів, можна використовувати, щоб зрозуміти, в яких країнах науковці зробили більший внесок у дослідженнях про регуляторну політику [1]. Щоб зробити наше дослідження більш відтвореним, ми додаємо пошуковий рядок, який ми використали. Якщо на кінець 2000 р. у базі даних Scopus було 16 зазначених публікацій, вже у 2006 р. – 42 робіт (темп приросту становить 162,5 %), у 2018 р. – 94 публікацій (темп приросту становить 487,5%, що в абсолютному значенні становить приріст 78 од.), а вже у 2021 р. – 85 од. зазначених робіт. Таким чином темп приросту наукових публікацій кожні п'ять - десять років у сфері регуляторної політики збільшується [3].

Пропонуємо розглянути докладно сучасні тенденції у дослідженні регуляторної політики шляхом аналізу наукових публікацій у цій галузі. Саме міждисциплінарний характер регуляторної політики пояснює існування наукових публікацій з дослідження даної економічної категорії в абсолютно різних галузях дослідження. Рисунок 1 графічно показує карту ключових слів у статтях, в назвах яких зустрічається слово «регуляторна політика».

Аналіз даних рис. 1 свідчить, що найбільше наукових робіт науковцями у сфері регуляторної політики було проведено в межах таких наук: «Social Sciences», «Medicine», «Environmental Science», «Economics», «Econometrics and Finance», «Engineering», «Business, Management and Accounting». Така ситуація дає можливість досягнути, що в цілому питання регуляторної політики на сьогодні стосуються, насамперед, покращення функціонування соціальної сфери. Ця ситуація є звичайною для регуляторної політики. Крім того, дані таблиці 1 дозволяють зробити висновок, що значна кількість наукових публікацій, що стосуються регуляторної політики, написана у сфері соціальних наук (568), медицини (286) та Environmental Science (266). Відповідно, частка наукових

публікацій, що вивчають регуляторну політику, у загальній кількості наукових праць у галузях знань становить: Економіка, економетрика та фінанси – 16,8 %; Бізнес, менеджмент та бухгалтерський облік – 13,2 %; Суспільні науки – 39,1 %; Medicine – 18,3 %; Environmental Science – 18,3 %.

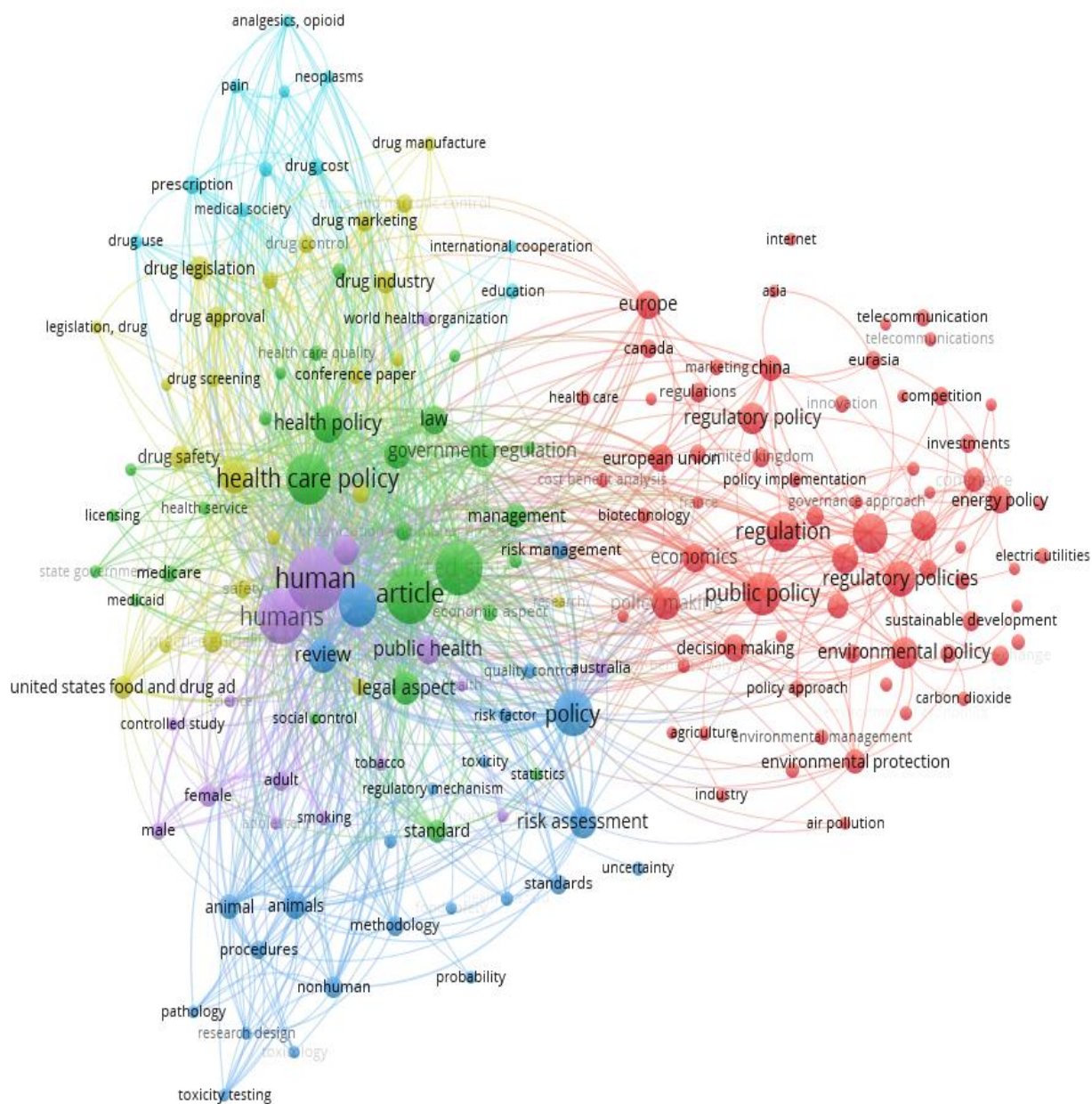


Рис. 1. Графічна карта ключових слів у статтях, в назвах яких зустрічається слово «регуляторна політика»

Джерело: складено автором на основі аналізу бази даних Scopus та з використанням інструментарію VOSviewer program

Окреслений аналіз також дає підстави стверджувати про наявність незначної кількості наукових робіт, в межах яких би більш системно та поглиблено вивчалися питання регуляторної політики в країнах. Однак, необхідність посилення регуляторного управління є. Модель регуляторної політики ОЕСР ґрунтується на тому, що забезпечення якості «правил гри» є динамічною та постійною роллю уряду. Уряди повинні активно брати участь у забезпеченні якості регулювання, а не реагувати на недоліки регулювання. У розвинених країнах ця концепція еволюціонує в регуляторне управління.

Подальші дослідження, повинні визначити сутність регуляторної політики як окремої категорії, опис її особливостей та факторів формування. Необхідно також розробити єдину концепцію того, що уряди повинні активно брати участь у забезпеченні якості регулювання, а не реагувати на недоліки регулювання, яка еволюціонує в регуляторне управління.

Список використаних джерел:

1. Abramova A., Chub A., Kotelevets D., Lozychenko O., Zaichenko K., & Kupchyshyna O. Regulatory policy on ensuring sustainability of tax revenues of EU-28 countries. *Laplage em Revista (International)*. 2021. 7(3B). P. 447-459. <https://doi.org/10.24115/S2446-6220202173B1571p.447-459>
2. Popelo, O. V. Methodological approaches to modernization processes of the productive forces in the conditions of Eurointegration. *Scientific Bulletin of Polissia*. 2017. 1(1(9)). P. 218-224.
3. Zhavoronok A., Chub A., Yakushko I., Kotelevets D., Lozychenko O., Kupchyshyna O. Regulatory Policy: Bibliometric Analysis Using the VOSviewer Program. *International Journal of Computer Science and Network Security*. 2022. 22(1). P. 39-48. <https://doi.org/10.22937/IJCSNS.2022.22.1.7>

Ігнатко М. І.

PhD, доцент кафедри
менеджменту, фінансів та інформаційних технологій
Карпатський університет імені Августина Волошина

Ігнатко Я. В.

старший викладач кафедри
менеджменту, фінансів та інформаційних технологій
Карпатський університет імені Августина Волошина

ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ МІСЦЕВИМИ ФІНАНСАМИ

Управління місцевими фінансами – це комплексний та складний процес, що складається із етапів планування, організації, контролю і нагляду. Особливістю публічного управління є вплив органів місцевого самоврядування, які утворюються територіальною громадою, на процеси перерозподілу місцевих фінансів. Ефективне залучення громадськості до цих процесів можливе шляхом діджиталізації.

Поняття «цифрова економіка» швидко набув поширення із 1995 року, коли термін «digital economy» з'явився у дослідженнях канадського науковця Д. Топскотта та американського інформатика Н. Негропonte.

Зараз діджиталізація набуває все ширшого розуміння, хоча спочатку під нею розуміли лише перетворення аналогових даних у цифровий формат. У таблиці 1 наведено тлумачення науковцями дефініції «діджиталізація».

Аналіз зазначених дефініцій дозволяє сформулювати власне визначення діджиталізації: це процес перетворення нецифрових даних у цифрові із метою прискорення досягнення різних цілей. Наприклад, використання різних сервісів

та онлайн платформ (ProZorro, DoZorro) значно підвищує прозорість влади, дозволяє громадянам брати участь в управлінні місцевими фінансами.

Таблиця 1

Дефініції поняття «діджиталізація»

Науковець	Дефініція
С. Бреннен	Процес з оцифрування, перетворення аналогових даних у цифрову форму [1].
Дж.-П. Клерек	Процес перетворення чогось нецифрового в цифровий формат, який у подальшому може бути використаний в обчислювальній системі для досягнення різноманітних цілей, зокрема одержання прибутку [2].
Р. Клінг, Р. Ламб	Цифрова економіка включає товари або послуги, розвиток, виробництво, продаж або надання яких перебуває в критичній залежності від цифрових технологій [4].
О. Гудзь	Процес застосування підприємствами сучасних інформаційно-комунікаційних технологій для досягнення своєї мети, зорієнтований на трансформацію існуючих бізнес-процесів [3].
К. Купріна	Способи приведення будь-якого різновиду інформації в цифрову форму [4].
С. Король	Створення системи збору, зберігання і аналізу даних, оптимізація пошуку інформації з використанням Інтернету, обробку великих масивів даних, застосування штучного інтелекту, Інтернет речей у виробництві та інші складові [5]
О. Халапсіс	Спосіб, пов'язаний із тенденцією приведення в електронний вигляд найрізноманітніших видів використовуваної людиною інформації процес, умовно названий дослідником «оцифруванням буття» [4].

Отже, діджиталізація є ефективним інноваційним механізмом управління місцевими фінансами на усіх його етапах. За умов децентралізації влади великого значення набуває розширення форм електронної демократії за допомогою технологічних можливостей та сучасних гаджетів, які значно спрощують та розширюють доступ громади до сервісів управління в режимі реального часу.

Список використаних джерел

1. Brennen S. Digitalization and Digitization. URL: <http://culturedigitally.org>
2. De Clerec J. -P. Digitization, digitalization and digital transformation: the differences. URL: <http://www.i-scoop.eu>
3. Гудзь О., Федюнін С., Щербина В. Діджиталізація, як конкурентна перевага підприємств. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2019. № 3(29). С.18–24. URL: <http://journals.dut.edu.ua/index.php/emb/article/view/2215>
4. Коробка С.В. Діджиталізація підприємницької діяльності. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна серія «Економіка»*. 2021. Випуск 100, С. 88-96. URL: <https://doi.org/10.26565/2311-2379-2021-100-09>
5. Король С. Польовик Є. Діджиталізація економіки як фактор професійного розвитку. *Modern Economics*. 2019. №18. С.67–73. URL: <http://217.77.213.157:8080/jspui/bitstream/123456789/6619/1/korol.pdf>.

УДК 336.6

Корбутяк А.Г.

к.е.н., доцент кафедри публічних, корпоративних фінансів та
фінансового посередництва
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Сокровольська Н.Я.

к.е.н., доцент кафедри публічних, корпоративних фінансів та
фінансового посередництва
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ОСОБЛИВОСТІ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕСУ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

В умовах військової агресії росією важливим є забезпечення своєчасного та оперативного, і безперервного виконання місцевих бюджетів. У період дії воєнного стану органами виконавчої та законодавчої влади прийнято ряд швидких, ефективних, оперативних рішень, що дали можливість забезпечити ефективне функціонування бюджетної сфери.

З метою забезпечення стабільності та ефективності бюджетного процесу ними передбачено наступні рішення: внесення змін до місцевого бюджету приймається виконавчими комітетами відповідних місцевих рад, військово-цивільними адміністраціями за поданням місцевих фінансових органів без ухвалення відповідного рішення відповідною місцевою радою; перерозподіл видатків бюджету і надання кредитів з бюджету за бюджетними програмами, включаючи резервний фонд бюджету, додаткові дотації та субвенції, у межах загального обсягу бюджетних призначень головного розпорядника бюджетних коштів, а також збільшення видатків розвитку за рахунок зменшення інших видатків здійснюється без погодження відповідною комісією місцевої ради; виконавчі комітети відповідних місцевих рад, місцеві військово-цивільні адміністрації можуть приймати рішення про перерахування коштів з місцевого бюджету державному бюджету з метою відсічі збройної агресії російської федерації проти України; передача коштів між місцевими бюджетами можлива без укладання договору; проекти місцевих бюджетів затверджуються рішеннями виконавчих комітетів відповідних місцевих рад чи розпорядженнями місцевих військово-цивільних адміністрацій або військових адміністрацій; перевірки Державною аудиторською службою щодо виконання місцевих бюджетів не проводяться, а розпочаті перевірки зупиняються.

Дозволено перевищення обсягу резервного фонду бюджету понад 1% обсягу видатків загального фонду відповідного бюджету; виділення коштів з резервного фонду бюджету здійснюється за рішенням місцевої військової адміністрації, виконавчого органу відповідної ради; перерахування реверсної дотації до державного бюджету з місцевих бюджетів територій, на яких введено воєнний стан Казначейством не здійснюється; платежі, які містять відомості, що становлять державну таємницю, незалежно від суми разового платежу здійснюються на підставі платіжних доручень без подання підтвердних документів; для покриття витрат місцевих бюджетів, понесених на оплату комунальних послуг, спожитих у будівлях (комунальної форми власності, у яких розміщено тимчасово переміщених осіб на безоплатній основі з резервного

фонду державного бюджету надається відповідна компенсація місцевим бюджетам; встановлена черговість в оплаті видатків бюджету де перша черга - видатки на національну безпеку і оборону та на здійснення заходів правового режиму воєнного стану.

Крім того, для підтримки бізнесу ФОП - платники єдиного податку першої та другої групи, мають право не сплачувати єдиний податок; платниками третьої групи єдиного податку тепер можуть бути ФОП та юридичні особи без обмеження щодо кількості осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах з розміром доходу до 10 мільярдів гривень. Відсоткова ставка єдиного податку для платників єдиного податку третьої групи, які використовують такі особливості оподаткування, встановлюється у розмірі 2 відсотків доходу; ФОП другої та третьої груп платників єдиного податку, а також юридичні особи, які належать до третьої групи платників єдиного податку, мають право за власним рішенням не сплачувати єдиний внесок за найманих працівників, призваних під час мобілізації на військову службу до Збройних Сил України; тимчасово на період дії правового режиму воєнного стану, а також протягом трьох місяців після припинення або скасування воєнного стану штрафні санкції та пеня щодо сплати ЄСВ не застосовуються.

Крім того, фактично, спрацював секвестр бюджету. Так, уже прийнято рішення на про скорочення бюджету на 107 млрд грн. спрямувавши аналогічну суму до Резервного фонду кошторису і скоротивши на відповідну суму видатки за окремими бюджетними програмами, зокрема на виплату субсидій та фінансування пенсій [2]. Вказані кошти будуть переважно використовувати на потреби оборони.

Зокрема, видатки на Офіс генпрокурора будуть скорочені на 1,5 млрд. грн. Міністерство внутрішніх справ недоотримає трохи більше 41 млн. грн.. Майже 4 млрд. грн. недоотримає Міністерство освіти. Зокрема, на 2,1 мільярдів гривень буде скорочено видатки на діяльність вишів та 514 мільйонів, які передбачалися на виплату стипендій. Найбільше буде скорочено видатки на міністерство соціальної політики, яке недоотримає трохи більше 32 млрд. грн.

За підрахунками KSE, у наступні місяці щонайменше половина державних витрат покриватиметься коштом зовнішніх запозичень і грантів.

За березень 2022 року видатки державного бюджету зросли до 184,4 млрд грн, що на 78,6 млрд грн більше видатків попереднього місяця. Міністерство фінансів не публікує наразі детальну інформацію про видаткову частину. Але можна зробити висновок, що частково збільшення видатків зумовлено необхідністю фінансово підтримувати внутрішньо переміщених осіб, військовослужбовців та їх сімей, а також проводити соціальні виплати як то єПідтримка. Так, Урядом передбачено додаткові виплати працівникам сектору безпеки та оборони від 30 до 100 тис. гривень, а також одноразова грошова допомога у розмірі 15 млн для сімей загиблих [1].

Дефіцит українського бюджету складає в умовах війни сім мільярдів євро щомісяця. Якщо внутрішніх та зовнішніх надходжень не вистачатиме, є "план Б"[3]. «Сьогодні сума збитків від війни оцінюється 270 млрд доларів — це стосується цивільної, а не військової інфраструктури. Якщо говорити про логістичну інфраструктуру, там буде близько 120 млрд доларів. Це дійсно шалені цифри. Якщо в цілому говорити про процес відновлення України, то це буде коштувати сотні мільярдів доларів» [3].

Планується компенсація цих збитків переважно це кошти країни-агресора. Щоб були репатріації, можливо, додаткові податки на нафту і газ після війни, які можуть бути спрямовані у бюджет України і т.д., а також, підтримка наших партнерів.

Отже, сьогодні першочергове завдання – зупинити російську агресію, змусити росію звільнити окуповані території. Головне завдання для України є інтенсифікація економічних процесів на територіях, де не ведуться бойові дії. Тут, потрібно зосередитись на підтримці виробництва, релокації його у відносно безпечні регіони. Крім того, держава повинна максимально стимулювати та підтримувати переорієнтацію економіки на підтримку армії, забезпечення оборони, відновлення і підтримання інфраструктури, забезпечення продуктової безпеки. Особливо важливу роль тут відводиться НБУ та державним

банкам, які повинні стати основою для кредитування переходу держави на воєнні рейки.

Список використаних джерел:

1. Питання деяких виплат військовослужбовцям, особам рядового і начальницького складу, поліцейським та їх сім'ям під час дії воєнного стану. Постанова Кабінету міністрів України від 28.02.2022 №168. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pitannya-deyakh-viplat-vijskovosluzhbovcyam-osobam-ryadovogo-i-nachalnickogo-skladu-policejskim-ta-yih-simyam-pid-chas-diyi-voennogo-stanu-168-280222>
2. Про спрямування коштів до резервного фонду державного бюджету. Постанова Кабінету міністрів України від 01.04.2022 №401. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-spryamuvannya-koshtiv-do-rezervnogo-fondu-derzhavnogo-byudzhetu-401>
3. Вінокуров Я. Що з державними фінансами та чи вистачить Україні грошей. Роз'яснення. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2022/04/5/685230/>

УДК 336.14:352

Королюк Т.О.

к.е.н., доцент кафедри національної економіки та публічного управління

ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»

Крижба Д.В.

здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти

ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»

ЗБАЛАНСУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УМОВАХ КРИЗИ ТА ВОЄННОГО ЧАСУ

Збалансування місцевих бюджетів передбачає забезпечення відповідності між видатками та надходженнями відповідних бюджетів, тобто повноваження на здійснення видатків бюджету мають відповідати надходженням на певний

бюджетний період. Зважаючи на реформу децентралізації та зростання повноважень органів місцевого самоврядування, потреба у додаткових фінансових ресурсах місцевої влади для забезпечення виконання делегованих функцій зростає. Водночас в умовах війни, економічного спаду (за різними прогнозними оцінками у 2022 році скорочення ВВП сягне 30-50%) і зменшення надходжень до місцевих бюджетів, з одного боку, та збільшення повноважень і потреб у фінансових ресурсах (на надання державних послуг, відновлення інфраструктури, житлових будинків, лікарень тощо), з іншого, бюджетні дисбаланси ще більше поглиблюються. Наприклад, місцеві бюджети Одеської області за березень недоотримали 374,8 млн. грн. [3]. Схожі ситуації спостерігаються у більшості регіонів України і дана проблема тільки загострюватиметься в умовах війни. Постає необхідність пошуку джерел фінансового забезпечення місцевого самоврядування та підтримки відновлення соціально-економічного розвитку територій в умовах війни.

Як демонструють світова практика та український досвід при впровадженні реформи бюджетної децентралізації, не зважаючи на позитивні аспекти змін, варто враховувати ризики, пов'язані із недостатнім рівнем фінансового забезпечення виконання функцій органами місцевої влади, превалюванням місцевих інтересів над загальнодержавними, «проїданням» та нераціональним використанням коштів місцевих бюджетів, неконтрольованими та неефективними позиками, безвідповідальністю та безнаказаністю державних службовців, недостатнім рівнем професійної кваліфікації кадрів та досвіду управління у вирішенні сучасних місцевих проблем публічної сфери.

В умовах бюджетної децентралізації ускладнюється реалізація державою функції стабілізації та перерозподілу доходів. Різниця в цілях та пріоритетах державних і місцевих органів влади знижують ефективність політики бюджетного вирівнювання. Економічно потужні території зацікавлені у самостійності проведення податкової політики, закріпленні податків за територіями їх стягнення, що поглиблює диспропорції розвитку регіонів. У сучасних умовах війни, зупинки роботи бізнесу, зростання безробіття та бідності

населення повноваження щодо соціального захисту та соціального забезпечення, у першу чергу, покладаються на державу. Більше того, місцева влада територій, на яких точаться важкі бойові дії, не в змозі забезпечити навіть найелементарнішими суспільними послугами мешканців громад, що змушує евакуацію населення в пошуках безпеки та можливостей виживання. Це, в свою чергу, обумовлює потребу у додаткових фінансових ресурсах в тих регіонах країни, які є відносно безпечні та приймають вимушених переселенців.

Поглиблення дисбалансів місцевих бюджетів стимулює органи влади до пошуку ефективних інструментів активізації підприємницької діяльності на відносно безпечних територіях, залучення коштів міжнародних грантів, структурних фондів ЄС, привертання уваги міжнародних громадських організацій та міжнародного бізнесу до вирішення місцевих питань, пошуку дешевих та вигідних внутрішніх і зовнішніх позик. З цього приводу варто відзначити роль вітчизняних банків та небанківських фінансових установ, які повинні стати локомотивом відновлення економічної та соціальної інфраструктури, спрямовуючи свою діяльність на реальний сектор економіки, здійснюючи акумулятивну, кредитну, інвестиційну, інформаційну, соціальну та стабілізаційну функції [2, с. 81-82].

Задля активізації бізнесу податкові пільги рекомендується запроваджувати із врахуванням чотирьох типів територій: тилкових, прифронтових, території бойових дій та окуповані [1]. Задля залучення коштів міжнародних фінансових організацій та зниження вартості кредитів (через формування позитивного кредитного рейтингу муніципалітетів) для відновлення українських міст і сіл уряду варто розглянути питання списання боргів (які утворилися до 2014 року) комунальних підприємств перед державою [1]. Також варто відзначити, що позитивно на місцеві бюджети шляхом зменшення навантаження на видатки впливає отримання гуманітарної допомоги з європейських країн.

Отже, в умовах кризи та воєнного часу дії влади щодо збалансування місцевих бюджетів повинні полягати у таких напрямках:

1) стимулювання підприємницької активності, створення робочих місць задля збільшення податкових надходжень та перегляд видатків з точки зору пріоритетності їх здійснення (тут варто бути обережними, зважаючи на те, що ощадливість призводить до зниження доходів та спаду виробництва);

2) призупинення на період дії воєнного стану сплати по боргах місцевими органами влади;

3) списання боргів комунальних підприємств, які утворилися до реформи бюджетної децентралізації задля формування позитивних кредитних рейтингів муніципалітетів та створення можливостей залучення міжнародних позик на сприятливих умовах;

4) стимулювання кредитної активності вітчизняних банків як одного із фінансових джерел відновлення інфраструктури, лікарень, житлових будинків, що постраждали під час бойових дій;

5) залучення коштів міжнародних грантів, структурних фондів ЄС та інших міжнародних фінансових донорів.

Список використаних джерел

1. Інформаційне агентство УНІАН. URL: <https://www.unian.ua/society/vtrati-miscevih-byudzhetiv-cherez-podatkovi-pilgi-na-chas-viyini-vtratili-50-60-mlrd-griven-ekspert-novini-ukrajini-11808453.html> (Дата звернення 03.05.2022)

2. Малий І.Й., Королюк Т. О. Макрорегулювання фінансового сектору : монографія. К. : КНЕУ, 2015. 312 с.

3. На Одещині зловживають податковими канікулами: бюджети недоотримали майже 400 млн. *Економічна правда*. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2022/04/12/685649/> (Дата звернення 03.05.2022)

Легкоступ І.І.

к.е.н., асистент кафедри фінансів і кредиту
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Ткач В.В.

здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича

ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСУВАННЯ МЕДИЦИНИ В УКРАЇНІ

Медична сфера набула популярності та привернула увагу громадськості та чиновників у 2020 році після початку епідемії коронавірусної хвороби. Надмірно зросла кількість хворих та госпіталізованих, внаслідок чого на медичних працівників лягло додаткове навантаження. Уже третій рік збільшується фінансування мережі закладів охорони здоров'я, зростають заробітні плати медичних працівників, закуповується сучасне обладнання та лікарські засоби. Проте, на тлі реформування медичної сфери, не всі заходи вдається здійснити в повній мірі, виникають нові проблеми, рішення яких потребує інших підходів та методів. Отже, обрана тема доповіді є актуальною і має на меті розглянути деякі існуючі проблеми фінансування медичної системи України та запропонувати шляхи їх вирішення, які покращать стан справ у цій галузі.

Проблеми фінансування медичної сфери досліджували вітчизняні та закордонні науковці, серед яких – У. Андрусів, Ю. Бережна, С. Брю, О. Гладкова, В. Зюзін, Є. Іваненко, Ю. Іванов, Л. Криничко, К. Макконнелл, Р. Масгрейв, О. Мотайло, Л. Пархета, О. Посилкіна, Т. Сабецька, П. Самуельсон та ін.

Кожній людині хочеться бути здоровою, і якщо вона хворіє, то звертається до лікарів за медичною допомогою, яка потребує фінансування з боку держави та інвесторів. Проте, інколи, профінансувати в повній мірі лікування людини

неможливо. Причиною цього може бути обмеженість бюджетних коштів, нераціональний розподіл фінансування на охорону здоров'я, затримки у фінансуванні, слабкий рівень фінансового менеджменту, стрімке зростання захворюваності в країні, коли доводиться обирати між первинними та вторинними пріоритетами у фінансуванні хворих.

Великою проблемою для України є застаріла медична техніка для обстеження та лікування. Це призводить до того, що деяким хворим потрібно їхати в інші держави, щоб зробити дорого вартісну операцію, оскільки рівень вітчизняних технологій не дозволяє це зробити [1].

Зростання захворюваності потребує збільшення ліків для її подолання. Виробництво ліків є трудомістким, високотехнологічним та фінансово затратним процесом. Оплати в цьому випадку потребує:

- праця медиків та фармацевтів;
- оренда або будівництво приміщень для виробництва;
- закупівля сировини та матеріалів;
- оплата комунальних витрат та енергоносіїв;
- маркетингові та транспортні витрати тощо.

Однією із причин проблем у фінансуванні медицини є незавершеність та довготривалість медичної реформи. Через часті зміни існує певна необізнаність фінансових працівників вторинної ланки, що призводить до неузгодженості дій між Національною службою охорони здоров'я та медичними закладами. Різні підходи до фінансування різнопрофільних установ, їх забезпечення одночасно з двох бюджетів, ставлять у нерівні умови ці заклади щодо якості послуг, ведуть до затримок у фінансуванні або його обмеженні.

Урядовцям потрібно виділяти більше фінансів на медицину, і одночасно, слідкувати за їх витрачанням. Але, збільшення фінансування не означає автоматичне покращення якості медичних послуг. Отже, потрібно удосконалювати підходи до стимулювання надання саме якісних послуг населенню, поставивши їх у пряму залежність від фінансових стимулів. Урядовцям потрібно покращити моніторинг суспільної думки громадян та

прислуховуватись до неї, щоб знати, що подобається їм в ході медичної реформи, а де потрібно вчасно реагувати та вносити зміни. При реформуванні потрібно дотримуватись однакових підходів до фінансування державних та приватних медичних закладів, оскільки малі приватні клініки та консультації потребують невеликих витрат у порівнянні з великими, а за якістю надання послуг не уступають їм. Завершення медичної реформи потребує додаткового фінансування та коригування для успішних результатів. Обов'язково потрібно враховувати досвід розвинених країн в умовах вітчизняних реалій [2].

Виділимо основні напрями покращення фінансового стану медичної системи України:

- збільшення заробітної плати основному та допоміжному медичному персоналу;
- прив'язування оплати плати до результатів надання медичних послуг (зменшення захворюваності, госпіталізацій, часу знаходження на лікарняному збільшення відсотку одужавших, тощо);
- якісний моніторинг використання медичних коштів, врахування суспільної думки при прийнятті рішень;
- дотримання однакових підходів до фінансування державних та приватних медичних закладів та спеціалістів;
- забезпечення фінансування медичних закладів з одного бюджету, оскільки використання коштів двох бюджетів веде до невизначеності та неузгодженості щодо розподілу відповідальності за неякісне та неповне фінансування;
- пріоритетність у фінансуванні профілактичних заходів, оскільки на цьому етапі можна попередити хворобу та зекономити кошти, які в подальшому були б витрачені на її лікування;
- виділення додаткових коштів на рекламу здорового способу життя, обізнаність та грамотність населення щодо збереження власного здоров'я;

- збільшення частки медичного консультування через програму Skype. Дистанційне консультування дозволить скоротити кількість особистих відвідин лікарень та поліклінік на третину і зекономить мільйони гривень. Цифрове консультування може стати нормою із запровадженням нового перспективного плану розвитку охорони здоров'я. Подібні заходи у Великій Британії дозволили зменшити кількість річних особистих візитів до лікарень на 30 мільйонів. На думку керівника Національної системи охорони здоров'я Англії Саймона Стівенса, дистанційне консультування покладе край застарілій та громіздкій системі медичних консультацій, яку запровадили 70 років тому. Ефективна медична допомога онлайн дасть змогу скоротити бюджет системи охорони здоров'я та покращити показники захворюваності онкологічними, кардіологічними та психіатричними захворюваннями [3].

- державна програма стимулювання збільшення послуг із медичного страхування. Зараз фінансова доступність медичних послуг в Україні вкрай обмежена: щороку близько 640 тисяч сімей потрапляють до фінансової скрути через те, що хтось у родині серйозно захворів. Максимальне залучення населення до страхової медицини покращить доступність дорогих лікарських послуг.

- запровадження широкого громадського контролю за витрачанням коштів із бюджету на фінансування медицини, створення громадських рад ОТГ, відповідальних за постійний моніторинг покращення якості надання медичних послуг [4]. Спільними зусиллями держави, лікарів та громадськості вдасться завершити медичну реформу та вивести медичну систему України на гідний рівень, достойний європейської країни.

Список використаних джерел:

1. Вахітова Г., Сологуб І., Шаповал М. Неефективні аспекти охорони здоров'я в Україні: чи справді якість відповідає ціні? *Вокс Україна*. URL: <https://voxukraine.org/neefektivni-aspekti-ohoroni-zdorov-ya-v-ukrayini-chi-spravdi-yakist-vidpovidaye-tsini/> (дата звернення 1.03.2022 р.)

2. Криничко Л., Мотайло О. Нові підходи до фінансування системи охорони здоров'я. *Аспекти публічного управління*. Том 9. 2021. № 2. С. 86-100.

3. Як покращити медицину? Рецепти з Британії та Польщі – в огляді ЗМІ. BBC NEWS. Україна. URL: <https://www.bbc.com/ukrainian/press-review-46791894> (дата звернення 1.03.2022р.)

4. Як розвиток сільської медицини може покращити здоров'я українців? Децентралізація дає можливості. URL: <https://decentralization.gov.ua/news/6999> (дата звернення 1.03.2022 р.)

УДК 336.143:338.1

Леонтович С.П.

к. е. н.,

Національний університет оборони України ім. Івана Черняхівського

Радченко О.Д.

к. е. н., доцент, с. н. с.,

п. н. с. відділу фінансово-кредитної та податкової політики

Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»

БЮДЖЕТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Національна безпека є найважливішою функцією держави, зокрема, як зазначено у ст. 17 Конституції України, це захист суверенітету і територіальної цілісності країни, забезпечення її економічної та інформаційної безпеки. Бюджетне регулювання національної безпеки включає питання безпеки в бюджетній сфері, у сфері управління державним боргом, гарантованим державою боргом та боргом корпоративного сектору, податковій сфері, сфері фінансів реального сектору економіки, банківській сфері, сфері валютного ринку та у сферах функціонування фондового ринку і небанківського фінансового сектору, які прямо чи опосередковано пов'язані з формуванням бюджету.

Механізми розбудови національної стійкості, як і необхідних для цього ресурсів держави, закріплені у Стратегії національної безпеки [5], відповідно до якої здійснюється формування державної політики у відповідній сфері. Удосконалення бюджетної політики у сфері забезпечення національної безпеки

передбачено п. 4.2 шляхом поетапного збільшення бюджетних видатків відповідно до практики держав - членів НАТО.

Бюджетна безпека визначається за рядом субіндикаторів, методика визначення яких закладена у Методрекомедаціях 2177 [4]. За станом на 2010-2020 роки окремі їх значення приведені у табл. 1.

Таблиця 1.

Динаміка абсолютних значень субіндикаторів бюджетної безпеки України за 2010-2020 рр.

Значення індикаторів за роками										
2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
<i>Відношення дефіциту державного бюджету до ВВП, % порогове значення – не більше -3)</i>										
-5,7	-1,7	-3,7	-4,4	-4,9	-2,3	-2,9	-1,6	-1,7	-2,0	-5,2
<i>Дефіцит/профіцит бюджетних та позабюджетних фондів сектору загальнодержавного управління, % до ВВП</i>										
-0,7	-0,9	-0,5	0,1	-0,2	-0,1	0,1	0,0	-0,2	-0,03	1,5
<i>Рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет, % порогове значення – не більше 30 (IPBВП)</i>										
28,1	30,7	31,7	30,2	28,7	32,8	32,8	34,1	33,3	32,4	32,8
<i>Відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу до доходів державного бюджету, %</i>										
18,0	22,7	27,7	33,5	47,7	93,7	33,6	59,7	37,7	46,5	47,0
Бюджетна безпека										
55	68	58	58	56	64	62	64	65	67	43

Джерело: [1].

З 2020 року стан бюджетної безпеки знизився на 21 в.п. у порівнянні з середнім значенням за період 2015-2019 рр. Причиною цього виступили негативні явища як економічних, так і політичних процесів, а також вади власне бюджетного планування. Відношення дефіциту державного бюджету до ВВП (порогове значення – не більше -3), у 2020 р. зійшло до рівня 2020 року та в двічі перевищує критичну норму. Відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу до доходів державного бюджету у 2020 р. складає 47% проти 17% рівня 2020 року тощо.

З часу введення воєнного стану в Україні завдані інфраструктурі та економіці руйнування уряд оцінює у понад \$1 трлн, з них \$270 млрд - прямі інфраструктурні збитки, \$290 млрд - втрати української економік, решта - втрати, яких зазнала держава внаслідок зменшення ВВП у перспективі [6]. Очевидно, що підходи до індикаторів бюджетної та національної безпеки в умовах воєнного

стану мають змінитися. За даними дослідження компанії Gradus Research, 86% бізнесів змушені були скоротити або зупинити свою діяльність після 24 лютого.

Таблиця 2.

Законодавче поле бюджетного регулювання на період воєнного стану

Нормативний документ	Правові норми
Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо вдосконалення законодавства на період дії воєнного стану» від 24.03.2022 р. № 2142-IX	визначає особливості адміністрування податків і зборів під час дії правового режиму воєнного стану, реалізації необхідних заходів щодо забезпечення прав і обов'язків платників податків
Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо особливостей оподаткування та подання звітності у період дії воєнного стану» від 03.03.2022 р. № 2118-IX	умови ведення господарської діяльності в період дії режиму воєнного стану на території України, зокрема такі, як подання звітності та сплата податків
Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо дії норм на період дії воєнного стану» від 15.03.2022 р. №2120-IX	розкриває ключові зміни в оподаткуванні щодо податку на прибуток, ПДВ, ПДФО та військового збору, земельного та екологічного податків
Закон України «Про внесення зміни до пункту 4-1 розділу VI "Прикінцеві та перехідні положення" Бюджетного кодексу України» від 15.03.2022 р. №2127-IX» (реєстр. №6384)	передбачає перерозподіл видатків між розпорядниками бюджетних коштів нижчого рівня у системі Державної судової адміністрації України
Закон України «Про внесення змін до розділу VI "Прикінцеві та перехідні положення" Бюджетного кодексу України та інших законодавчих актів України» від 15.03.2022 р. №2134-IX (реєстр. №7166)	визначає деякі особливості регулювання бюджетних відносин в умовах воєнного стану або для здійснення згідно із законом заходів загальної мобілізації
Закон України «Про внесення змін до Закону України "Про Державний бюджет України на 2022 рік"» від 15.03.2022 р. №2135-IX (реєстр. №7167)	передбачає збільшення фінансування Державного бюджету України за рахунок зовнішніх запозичень, додаткові видатки Міністерству оборони
Постанова КМУ «Про затвердження Порядку виконання повноважень Державною казначейською службою в особливому режимі в умовах воєнного стану» від 9.06. 2021 р. № 590	змінилась пріоритетність здійснення видатків Казначейством, в першу чергу фінансуються видатки на національну безпеку і оборону та на здійснення заходів правового режиму воєнного стану

Джерело: [3].

Для підвищення стійкості державних фінансів в умовах воєнного стану в Україні прийнята низка нормативних документів щодо фінансового забезпечення першочергових потреб держави із відсічі збройної агресії, забезпечення національної безпеки та соціального захисту громадян України

(табл. 2). Вони надають змогу оперативно перерозподіляти кошти з будь-якої статті Держбюджету на захист, національну безпеку та оборону.

Метою прийняття цих законів є те, що в умовах воєнного стану порядок та способи виконання повноважень учасників бюджетного процесу потребують удосконалення, оскільки наявні форс-мажорні обставини унеможливають виконання позичальниками своїх зобов'язань за кредитами (позиками), залученими державою або під державні гарантії; щодо державної допомоги та звітування про неї, то наразі важко оцінити результати витрачання коштів у зв'язку із необхідністю збору, аналізу інформації, можливою необхідністю зміни цільового використання бюджетних коштів, наявністю таємних витрат, які не можуть бути розголошеними [2], що вносить відповідні корективи у процес бюджетного регулювання.

Висновки. Таким чином, бюджетне регулювання національної безпеки та його обсяги багато в чому визначаються спроможністю бюджету, станом економіки, внутрішніх і зовнішніх зобов'язань країни. Але у період воєнного стану безумовну перевагу одержують розпорядники та одержувачі бюджетних коштів сектору національної безпеки і оборони, розпорядники та одержувачі бюджетних коштів, залучених до вирішення завдань, пов'язаних із запровадженням і здійсненням заходів правового режиму воєнного стану. Держава має гарантувати такий стан фінансової захищеності національних інтересів, який дасть змогу реформувати усі проблемні сфери суспільного життя, а відтак - подолати збройну агресію Росії.

Список використаних джерел:

1. Марко І.Ю., Радченко О.Д., Мельничук О.О. Фінансові ризики бюджетної безпеки та їх державне регулювання. *Економіка АПК*. 2021. № 8. С. 67-79.
2. Особливості бюджетного процесу в умовах воєнного стану. URL : <https://decentralization.gov.ua/news/14654>
3. Пояснювальна записка до проекту Закону України про внесення змін до розділу VI «Прикінцеві та перехідні положення» Бюджетного кодексу України та інших законодавчих актів України. URL : <https://itd.rada.gov.ua/billInfo/Bills/pubFile/1245566>

4. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 № 1277. URL : http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm

5. Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 14 вересня 2020 року «Про Стратегію національної безпеки України». URL : <https://www.president.gov.ua/documents/3922020-35037>

6. Економіка зникає до воєнного часу. URL : <http://surl.li/bqwjz>

УДК 336.02 : 338.2

Лиса О.В.

к. е. н, доцент, доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Кухарєва О.О.

к. е. н, доцент, доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

ОКРЕМІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Військові дії, які наразі відбуваються на території України, окрім гуманітарної катастрофи, спричинили руйнування різного роду інфраструктурних об'єктів, які є життєво необхідними для економіки та людського буття. Стан цієї інфраструктури й раніше не можна було вважати прийнятним, а наразі спостерігаємо її повне або часткове руйнування та неможливість її використання в такому вигляді для забезпечення життєдіяльності нашого суспільства. Відновлення цієї інфраструктури, особливо критичної, буде першочерговим завданням Уряду країни в післявоєнний період. Для цього Україні знадобиться значний обсяг фінансового ресурсу, залученого з різних джерел, включаючи допомогу та інвестиції з інших країн.

Слід зазначити, що економіка України за 30 років функціонування майже завжди перебувала в умовах нестабільності та нестійких тенденцій подальшого розвитку. Зважаючи на це, економічна безпека нашої країни постійно піддавалася різного роду загрозам, а її стан не завжди можна було вважати прийнятним. Державне регулювання стану економічної безпеки країни передбачає, перш за все, здійснення оцінки рівня економічної безпеки, визначення проблемних показників (індикаторів) та розробку заходів, спрямованих на відновлення її прийнятного рівня, який забезпечував би сталий економічний розвиток. Ці заходи мають забезпечити активізацію інвестиційно-інноваційного спрямування розвитку економіки, зміцнення її стійкості до викликів сучасності як внутрішнього, так і зовнішнього походження.

Особливої уваги в цьому сенсі потребує реформування податкової політики в частині забезпечення відповідності податкової моделі соціально-економічному стану країни. Розгляд практики застосування діючої в Україні системи оподаткування, нормативних актів, що її регулюють, підсумки їх практичного застосування показують, що створена система життєздатна лише в умовах розвинених ринкових відносин при стабільно функціонуючій економіці та відповідних доходах населення, тобто ми маємо майже механічно копійовану податкову систему, діючу в інших розвинених країнах, яка не зовсім придатна до застосування за монопольно-олігархічної, низькотехнологічної та сировинно-орієнтованої економічної моделі.

Об'єктивна оцінка рівня економічної безпеки України має критично важливе значення для подальшої розробки й запровадження заходів щодо його підвищення. Вперше методика оцінки економічної безпеки України була розроблена Національним інститутом проблем міжнародної безпеки РНБО й запроваджена в 2003 році, однак вона мала, скоріше, дослідницький характер, аніж регульовальний. Через 10 років, у 2013 році, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України затвердило свою методику оцінки, яку планувалося використовувати двічі на рік для обрахунку рівня економічної безпеки України. Ця методика є більш складною за механізмом розрахунків, включає більшу

кількість первинних показників, однак навіть вона не є обов'язковою для використання (має «інформаційний, рекомендаційний, роз'яснювальний характер», як це зазначено в п. 2 загальних положень цієї методики [1]). Наразі різні науковці навели певну кількість критичних зауважень до змісту цієї методики, основними з яких є: недостатня обґрунтованість і статичність вагових коефіцієнтів при розрахунку складових субіндексів та індексу економічної безпеки, дискусійність включення до вихідного переліку первинних показників та відсутність значень у відкритому доступі за деякими з них, недостатня кількість первинних показників для характеристики зведених (або комплексних) субіндексів економічної безпеки, певна складність розрахунків тощо. Критичний аналіз зазначеної методики доводить, що з часом її застосування може показувати не зовсім вірну оцінку економічної безпеки, зважаючи на динамічність змін у різних секторах національної економіки.

Загалом вважаємо, що для створення ефективної системи управління економічною безпекою в Україні доцільно: переглянути й доопрацювати методику розрахунку рівня економічної безпеки з урахуванням критичних зауважень, зроблених науковцями й практиками; надати доопрацьованій методиці статусу нормативного акту, обов'язкового до виконання; забезпечити збір і оприлюднення необхідних для розрахунку значень первинних показників; регулярно (двічі на рік, як це зазначено в методиці) здійснювати розрахунки за оновленою методикою з метою виявлення тенденцій зміни значень інтегрального показника і його складових субіндексів та ідентифікації проблемних аспектів; сформулювати основні засади управління економічною безпекою держави та визначати планові (програмні) значення інтегрального показника, виходячи з потреби підтримання стану економічної безпеки на прийнятному рівні.

Зрозуміло, що всі ці заходи доцільно реалізовувати за мирних післявоєнних часів, коли відновиться територіальна цілісність України, виробничий потенціал та інфраструктура, а система державного управління працюватиме в звичайному режимі.

Список використаних джерел:

1. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України [Електронний ресурс]: затверджені наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 р. № 1277. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=MetodichniRekomendatsii>.

УДК 330

Лозиченко О.М.

к.е.н., докторант кафедри менеджменту,
маркетингу та державного управління,

Міжнародний науково-технічний університет імені академіка Юрія Бугая

ЗАОЩАДЖЕННЯ ДОМОГОСПОДАРСТВ ТА ЇХ РОЛЬ У РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Домогосподарства як економічні суб'єкти відіграють одну з найважливіших ролей у розвитку національного господарства будь-якої сучасної країни. Саме провідна роль цих суб'єктів вимагає посиленої уваги до їх функціонування та розвитку. Насамперед, домогосподарства мають змогу формувати заощадження та передавати їх у тимчасове користування фінансовим установам різних видів.

Заощадження, потрапляючи до банківських і небанківських установ через функціонування ринку депозитних послуг, трансформуються вже в кредитні ресурси, інвестиції, які ці установи скеровують у національну економіку. Звичайно окреслений обіг фінансових ресурсів є спрощеною моделлю трансформаційних процесів, які відбуваються у межах фінансової системи країни. Проте, саме заощадження, тобто тимчасово вільні економічні ресурси домогосподарства, є об'єктивною умовою функціонування такої трансформації. Звичайно фінансові установи залучають вільні ресурси і інших економічних

суб'єктів, проте саме кошти домогосподарств є більш стабільними та більшими за обсягами.

Заощадження домогосподарств загалом являють собою залишок фінансових ресурсів, який залишається у них після споживання необхідних товарів, послуг для підтримки власної життєдіяльності, задоволення соціальних потреб і т.д. [1; 3]. При цьому ці економічні суб'єкти повинні планувати відкласти отримані вільні ресурси у вигляді заощаджень, а не витратити на придбання товарів, наприклад, у наступному місяці.

Схильність до заощаджень притаманна в переважній більшості випадків всім домогосподарствам. Проте, не всі ці економічні суб'єкти мають змогу стабільно відкладати кошти з метою їх споживання у майбутньому. Таким чином для зростання обсягів заощаджень домогосподарств в межах фінансової системи та, відповідно, національної економіки, важливими стають питання забезпечення стабільного зростання доходів цих суб'єктів при незначному підвищенні їх витрат. Саме над цими питаннями сьогодні працює переважна частина урядів, центральних банків всіх розвинутих країн.

Заощадження населення можуть бути організованими та неорганізованими [2]. Перша група цих фінансових ресурсів є найбільш важливою з позиції розвитку національної економіки. До організованих заощаджень відносять всі фінансові ресурси домогосподарств, які передані у тимчасове користування фінансовим установам та потрапили до фінансової системи країни. Такі процеси можуть відбуватися лише при сприятливих економічних, політичних умовах, стабільному розвитку економіки, впевненості домогосподарств у надійності банківської системи та комерційного банку, до якого вони бажають вкласти власні кошти [4; 5]. Виникнення деструктивних флуктуацій у розвитку банківської системи завжди деструктивно впливає на схильність домогосподарств здійснювати заощадження.

Неорганізовані заощадження це фінансові ресурси, які перебувають у власності домогосподарств, проте не залучені фінансовими установами, тобто зберігаються їх власниками вдома. Процес підрахунки обсягів таких заощаджень

в межах національних економік є доволі складним. Проте в країнах, де фінансова система розвивається стабільно, відсутні періодичні макроекономічні деструкції, обсяги неорганізованих заощаджень домогосподарств є незначними. В країнах, яким притаманний високий рівень турбулентності розвитку фінансової системи питання формування саме організованих заощаджень є вкрай складним.

Заощадження домогосподарств є важливою складовою розвитку не лише реального сектору економіки, але фактично є основою для функціонування фінансової системи, а саме фінансового ринку, ринку фінансових послуг, фінансових посередників. Саме тому, стимулюючи ці економічні суб'єкти передавати власні кошти у тимчасово користування фінансовим установам, держава стимулює розвиток значної кількості економічних суб'єктів і сприяє процесам активної трансформації пасивних коштів в кошти для розвитку господарства.

Важливою перевагою заощаджень домогосподарств є їх роль у забезпеченні фінансової та, відповідно, і економічної безпеки країни. Саме ці кошти формують внутрішній ресурс для забезпечення стабільного розвитку економіки. Різні флуктуації на світових ринках товарів, послуг, капіталу не одразу і не завжди прямо впливають на настрої домогосподарств здійснювати нові заощадження. Це робить фінансові ресурси цих суб'єктів більш стабільними для функціонування фінансових установ, що є вкрай важливим у період впливу різних несприятливих зовнішніх та внутрішніх чинників на розвиток економіки будь-якої країни.

Отже, створення умов для формування заощаджень домогосподарств в межах фінансової системи країни є одним з найбільш складних та важливих завдань для органів державної влади, яке потребує консолідованої роботи уряду, центрального банку та законодавчої гілки влади.

Список використаних джерел:

1. Дубина М.В., Гонта О.І. Оцінка рівня спроможності регіонів до мобілізації внутрішніх джерел інвестування. *Науковий вісник ЧДІЕУ. Серія 1, Економіка: збірник наукових праць*. Чернівці: ЧДІЕУ, 2010. № 3(7). С. 67-78.
2. Дубина М.В. Інвестиційний ресурс системи парабанківських посередників як фактор розвитку національної економіки. *Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту: Серія “Економіка і управління”*. Вип. 16. ДЕТУТ, 2010. С. 263-271.
3. Іваницька О.М., Борсук В.Г., Яковенко В.В. Заощадження населення як джерело розвитку інноваційної діяльності на мікрорівні. *Науковий вісник: економіка, право, політологія, туризм*. 2013. Том 1. № 1. <https://jrn1.nau.edu.ua/index.php/IMV/article/view/5894>
4. Федішин М.П., Жаворонок А.В., Ковальчук Н.О. Аналітична оцінка фінансової стійкості та стабільності банківської системи України на основі індикаторів. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2019. №6 (74). С. 83-88.
5. Zhavoronok A., Kholiavko N. Banking system of Ukraine: trends and prospects of development. *Modern Science – Moderní věda*. Praha. Česká republika, Nemoros. 2020. No 10. P. 129-142.

УДК 336.1

Марченко Т. В.

к.е.н., асистент кафедри міжнародної економіки
Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича

ДЕРЖАВНЕ ФІНАНСУВАННЯ МЕДІА В КОНТЕКСТІ ДОСЯГНЕННЯ “ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ 2030”

В рамках 70-ї сесії Генеральної Асамблеї ООН у вересні 2015 року відбувся Саміт ООН зі сталого розвитку, де було затверджено нові масштабні й амбітні орієнтири розвитку – так звані Глобальні Цілі сталого розвитку. Це 17 цілей та 169 конкретних завдань, які світове співтовариство прагне досягти до 2030 року [3]. Вони мають комплексний, універсальний та неподільний характер і

забезпечують врівноваження та реалізацію трьох вимірів сталого розвитку: економічного, екологічного та соціального.

Досягнення Цілей сталого розвитку – це уособлення своєрідного життєвого ідеалу для представників різних соціальних груп, які своїми цінностями вважають мир, справедливість та відкрите суспільство. З огляду на це, цілком очевидною є важлива роль медіа, адже доступ до інформації, безперечно, є основою ефективного управління, громадянської відповідальності та поліпшення життя людей. Якісні та незалежні медіа є запорукою захисту національного інформаційного простору, дотримання основних прав і свобод, розвитку медіаграмотності, задоволення інформаційних і культурних потреб місцевих громад, розвитку ідеологічної різноманітності у висвітленні як загальнодержавних процесів, так і життєдіяльності місцевих громад тощо.

Протягом останнього десятиліття моделі фінансування медіа зазнали значних змін. В країнах із вільною ринковою економікою до появи Інтернету модель фінансування медіа ґрунтувалася переважно на поєднанні комерційних доходів і державного фінансування. Комерційний дохід формується здебільшого з доходів від продажу реклами або спонсорства. Державне фінансування здійснюється у трьох основних формах: фінансування, отримане шляхом збору податків, державні субсидії (відрахування з державного бюджету засобам масової інформації) та державна реклама (контракти на надання послуг між медійними компаніями та державними органами).

Маріус Драгомір, консультант Спільного проекту Європейського Союзу та Ради Європи “ЄС та Рада Європи працюють разом для підтримки свободи медіа в Україні”, у своєму звіті “Державна фінансова підтримка місцевих друкованих медіа: стандарти Ради Європи та європейські практики”, опублікованому наприкінці жовтня 2021 р., дійшов висновку, що серед чотирьох основних типів моделей фінансування європейських друкованих медіа (прямі субсидії, податкові переваги, державна реклама, механізми підтримки на основі проєктів), два найбільш актуальних для України – це механізм підтримки на основі проєктів і фонд прямих державних субсидій.

Механізм підтримки на основі проєктів – фінансування, яке покриває конкретні потреби друкованих медіа, наприклад, навчання та розвиток навичок, модернізація технологій або обладнання, процеси реструктуризації. Ця система була б доцільнішою, оскільки вона також вимагала б участі медіа, заохочуючи їх розробляти свої власні операційні та бізнес-моделі, що могли б забезпечувати як їхню фінансову стійкість, так і редакційну незалежність. Такий досвід мають, наприклад, Нідерланди та Бельгія.

Як альтернатива, система державних субсидій у вигляді фонду підтримки медіа могла б допомогти місцевим друкованим медіа в Україні підвищити стійкість і виробляти якісний контент для місцевої аудиторії. Прямі субсидії в секторі друкованих медіа є відносно рідкісними в Європі. Проте така модель функціонує в Австрії, Фінляндії, Франції та Швеції. Важливо, що ці країни створили також надійний механізм контролю за її розподілом, нагляду за її використанням і звітування [1].

Третім варіантом можна запропонувати деякі гібридні форми державної підтримки, які можуть містити поєднання фонду державних субсидій та проєктної моделі або встановлення податкових пільг для медіа. Якщо фінансування допоможе медіа підвищити свою фінансову стійкість, з часом модель субсидування може поступово припинитись.

Експерт зазначає, що незалежно від того, яка форма державної фінансової допомоги реалізується, життєво важливо, щоб медіа залишались незалежними. На цьому наголошує і Рада Європи у своїй рекомендації. Отже, державна фінансова підтримка повинна базуватися на кількох ключових принципах: прозорість; схеми фінансування повинні відповідати чітким критеріям та економічним, соціокультурним і демократичним потребам; схеми державного фінансування медіа повинні розроблятися як коригувальний і додатковий захід, а не як переважна модель фінансування.

Основним джерелом публічного фінансування суспільного мовлення в європейських країнах є абонентська плата з власників радіоприймачів та телевізорів. Ця плата встановлена законодавством і сплачується в усіх країнах

Європи, за винятком Іспанії, Люксембургу, Нідерландів, Португалії, Латвії, Литви, Болгарії, Угорщини. Її розмір диференціюється залежно від країни, при цьому найнижча ставка абонентської плати встановлена в Румунії (12 євро на рік), найвища – в Ісландії – 346 євро на рік. У тих країнах, де не практикується встановлення абонентської плати, основним джерелом бюджетного фінансування організацій суспільного мовлення є субсидії з державного бюджету та позабюджетних фондів.

До основних рекомендацій Ради Європи в частині фінансування суспільного мовлення слід віднести наступні:

1) організації суспільного мовлення повинні мати право самостійно вирішувати питання управління власними фінансовими ресурсами, у тому числі – складати і забезпечувати виконання власних бюджетів; здійснювати господарські операції щодо набуття власності, права користування та розпоряджання товарами і послугами;

2) діяльність компаній суспільного мовлення (у тому числі фінансові аспекти цієї діяльності) має бути прозорою для суспільства, що передбачає публічне оприлюднення щорічних звітів про діяльність організацій суспільного мовлення, проведення зовнішніх та внутрішніх фінансових аудитів організацій суспільного мовлення;

3) фінансовий контроль, у тому числі аудиторські перевірки діяльності компаній суспільного мовлення повинні мати обмежений характер, стосуватись лише питань адекватності управління фінансовими ресурсами (менеджмент, бухгалтерський облік, звітність) і не передбачати втручання в програмну політику цих організацій (за винятком тих операцій, які передбачають значні витрати коштів);

4) жоден з можливих інструментів та механізмів фінансування суспільного мовлення для виконання покладених на нього завдань не має пріоритетного застосування і не забороняється;

5) режим державного фінансування суспільного мовлення повинен надавати організаціям суспільного мовлення можливість здійснювати

довгострокове фінансове планування, забезпечувати безперебійність і достатність фінансування [2].

Державна підтримка медіа – це завжди втручання у ринок, відтак, воно має бути обґрунтованим і виправданим гідною метою. Для України, яка на початку ХХІ століття остаточно визначилася відносно власного геополітичного вибору, адаптація до нових умов конкуренції на зовнішньополітичній арені, інтеграція в світовий інформаційний простір, інформаційне забезпечення національних інтересів, зокрема протистояння загрозам власній безпеці в інформаційній галузі набули особливої ваги.

Список використаних джерел:

1. Драгомір М. Державна фінансова підтримка місцевих друкованих медіа: стандарти Ради Європи та європейські практики. *Експертний звіт*. Страсбург, 2021. 30 с. URL: <https://rm.coe.int/state-financial-support-to-local-print-media-council-of-europestandar/1680a44d27> (дата звернення: 30.04.2022).
2. Ковриженко Д. С. Стандарти Ради Європи та Європейського Союзу в контексті фінансування суспільного мовлення. *Лабораторія законодавчих ініціатив*, 2008. 39 с. URL: <https://parlament.org.ua/upload/docs/Chernikov.pdf> (дата звернення: 24.04.2022).
3. Перетворення нашого світу: Порядок денний у сфері сталого розвитку до 2030 року. *Резолюція Генеральної Асамблеї Організації Об'єднаних Націй*, 21 жовтня 2015 р. 38 с. URL: <https://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/library/sustainable-development-report/the-2030-agenda-for-sustainable-development.html> (дата звернення: 30.04.2022).

СТРАТЕГІЧНІ ПІДХОДИ ДО БЮДЖЕТНОЇ ПІДТРИМКИ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА

Випереджальний сталий розвиток агропромислового сектору економіки виступає в якості стратегічного пріоритету переважної більшості країн, оскільки є базовою складовою національної економіки і характеризується високим мультиплікативним ефектом у забезпеченні соціально-економічного зростання країни та її регіонів, а також формуванні гідних умов розвитку сільських територій і життя населення. Стратегічне науково обґрунтоване державне регулювання аграрного розвитку дозволяє вирішувати такі важливі загальнодержавні завдання як забезпечення продовольчої безпеки країни у довгостроковій перспективі і сприяння вирішенню питань досягнення світової продовольчої безпеки, стимулювання сталого соціально-економічного зростання країни та збалансування його територіального розвитку шляхом максимального використання аграрного потенціалу регіонів, зменшення нерівномірності і диференціації у соціально-економічному становищі територій країни, усунення значного розриву між рівнем життя міського і сільського населення, забезпечення комфортних умов проживання і життєдіяльності у регіонах та сільських місцевостях, економного і екологічно безпечного використання природно-ресурсного потенціалу країни тощо. Достатньо актуальними на сьогодні залишаються питання удосконалення державного управління розвитком агропромислового виробництва та його бюджетної підтримки на засадах стратегічного, системного і програмно-цільового підходів з метою оцінки результативності і соціально-економічної ефективності заходів аграрної

політики з точки зору отримання конкретних вагомих економічних і соціально-демографічних результатів.

Бюджетна підтримка аграрного сектору економіки країни може здійснюватися у формі прямого бюджетного фінансування пріоритетних галузевих напрямів, фундаментальних та прикладних досліджень і розробок у сферах сільського господарства, лісового господарства і мисливства, рибного господарства, виробництва і переробки харчових продуктів, а також бюджетного кредитування та здешевлення кредитування агропромислових підприємств і господарств. Планування, виконання і контроль бюджетних видатків на аграрний сектор економіки у більшості країн з розвинутою і перехідною економікою здійснюється на засадах програмно-цільового методу у розрізі бюджетних програм органів державного управління, що відповідають за формування і реалізацію аграрної політики держави. Сутність програмно-цільового підходу передбачає перехід від планування галузевих бюджетних видатків до планування галузевих результатів від витрачання бюджетних коштів, що передбачає здійснення процесів формування і виконання видаткової частини бюджету у розрізі бюджетних програм розпорядників бюджетних коштів з чітко визначеними цілями і очікуваними результатами від їх реалізації у вигляді результативних показників продукту, якості, затрат, ефективності, визначених відповідно до галузевої специфіки. Оцінка результативності бюджетних програм має на меті здійснення систематичного аналізу фактично досягнутого рівня результативності бюджетної програми та його порівняння із запланованим рівнем, визначеним у паспорті бюджетної програми, для виявлення недостатньо результативних бюджетних програм, на цій основі можливостей економії і перерозподілу бюджетних коштів на користь інших ефективних та пріоритетних бюджетних програм [1, 2].

Слід зауважити, що протягом останніх років відбувається процес реформування системи управління державними фінансами шляхом запровадження середньострокового бюджетного планування у бюджетний процес України, що передбачає формування обсягів фінансування бюджетних

програм і головних розпорядників бюджетних коштів, стратегічних цілей і результативних показників їх діяльності на трирічну перспективу, а також ковзний метод планування річного бюджету в межах визначених середньострокових планових показників [3]. Перехід до стратегічного управління бюджетними ресурсами актуалізує потребу у розробці та затвердженні науково обґрунтованої стратегії соціально-економічного розвитку країни, відповідних галузевих стратегій, в тому числі у сфері аграрної економіки.

Враховуючи демографічні, історичні, побутові чинники, сприятливі територіальні і природно-кліматичні умови, агропромисловий комплекс економіки України залишається провідною і перспективною галуззю національної економіки з великим стратегічним потенціалом. Аграрна сфера є однією з основних ВВП формуючих галузей економіки України, яка за підсумками минулого року створила майже 20% ВВП, в структурі українського експорту 43% належить аграрно-продовольчій продукції [4]. Однак, незважаючи на позитивну динаміку розвитку вітчизняного агропромислового виробництва, стійке зростання обсягів валового випуску сільськогосподарської продукції, зазначене поки що не сприяло суттєвому поліпшенню соціально-економічного становища більшості сільських територій та істотному підвищенню рівня життя і економічного благополуччя сільського населення. Крім того, існуюче інституційне середовище функціонування аграрного сектору економіки України, що характеризується системою організаційних, правових, фінансових та інфраструктурних передумов розвитку, все ще не дозволяє подолати відставання рівня продуктивності і рентабельності вітчизняного агропромислового виробництва від передових світових показників внаслідок недостатньо ефективного використання виробничих ресурсів, повільного оновлення технологічної і матеріально-технічної бази виробництва, недостатньої фінансової стійкості аграрних підприємств і господарств [5, 6].

На забезпеченні пріоритетного і випереджального розвитку аграрного сектору економіки, досягненні продовольчої безпеки, поліпшенні харчування і сприянні сталому розвитку сільського господарства наголошується у

стратегічних програмних документах розвитку країни, зокрема, положеннях Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України» від 20.10.2020 року; Програми діяльності Кабінету Міністрів України, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 12.06.2020 року №471; Цілей сталого розвитку України на період до 2030 року, затверджених Указом Президента України від 30.09.2019 року №722; Стратегії економічної безпеки України на період до 2025 року, затвердженої Указом Президента України від 11.08.2021 року №347.

Довгострокові пріоритети розвитку агропромислового комплексу України, механізми їх практичної реалізації та очікувані галузеві результати визначено у Національній економічній стратегії на період до 2030 року, затвердженій постановою Кабінету Міністрів України від 03.03.2021 року №179. Стратегією передбачаються заходи щодо підвищення ефективності аграрної політики та інституційної спроможності органів державного управління галуззю; забезпечення доступу агровиробників до фінансових і освітніх ресурсів; зростання рівня технологічності виробництва; розвитку елеваторної, транспортної та зрошувальної інфраструктури; регулювання структури агропромислового виробництва у напрямках стимулювання розвитку тваринництва та його диверсифікації, виробництва високомаржинальних культур; підвищення частки переробної ланки в складі агропромислового сектору для переорієнтації на продукцію з високою доданою вартістю; посилення контролю за дотриманням гігієнічних і санітарних вимог для виробництва безпечних харчових продуктів; сприяння розвитку українського фермерства через реалізацію програм здешевлення кредитування і механізмів гарантування кредитів, програм технологічного супроводу та дорадництва; вжиття дієвих заходів щодо покращення якості стану земельних ресурсів тощо [7].

Аналіз чинної нормативно-правової бази з питань державної підтримки пріоритетів розвитку аграрного сектору економіки України свідчить про недосконалість та вибіркковість державного стратегічного і бюджетного регулювання галузі. Нормативно-правовими актами визначено певний перелік

пріоритетних напрямів бюджетної підтримки сільгосптоваровиробників, розвитку тваринництва та зберігання і переробки агропродовольчої продукції, фермерських господарств, однак вони виступають стратегічно та взаємно неузгодженими, не містять індикативних результативних показників розвитку галузі, яких необхідно досягти у середньо та довгостроковій перспективі, не обґрунтована оцінка обсягу фінансових ресурсів, у тому числі бюджетних, необхідних для досягнення визначених цілей і завдань. Зазначене призводить до низької інституційної спроможності розпорядників бюджетних коштів розробляти плани своєї діяльності на період більше одного року, недостатності зв'язку між бюджетним плануванням аграрних видатків та пріоритетними стратегічними напрямами аграрного розвитку.

Ефективна реалізація пріоритетів розвитку агропромислового виробництва країни у поточній та середньо і довгостроковій перспективі повинна забезпечуватися в рамках державного стратегічного управління розвитком галузі із використанням механізму середньострокового програмно-цільового планування бюджетних програм підтримки аграрних галузей економіки. Важливими є розробка і затвердження науково обґрунтованої довгострокової (середньострокової) стратегії розвитку агропромислового комплексу України, як фундаментальної складової національної економіки, з чітко визначеними пріоритетними цілями, завданнями, механізмами їх реалізації і очікуваними результатами у різних секторах аграрної економіки, які повинні бути взаємоузгоджені у фінансово-економічному і часовому аспектах, ієрархічно упорядкованими, передбачати системність і послідовність заходів аграрної та бюджетної політики держави. Вагому практичну цінність мають дослідження теоретико-методологічних засад моніторингу результативності і кінцевої соціально-економічної ефективності аграрних бюджетних програм, що передбачає дослідження впливу аграрних видатків бюджету на показники функціонування аграрних галузей, тенденції їх розвитку, рівень продуктивності, рентабельності і конкурентоспроможності вітчизняного агропромислового

виробництва, а також показники розвитку сільських територій, економічного і соціально-демографічного зростання регіонів та країни в цілому.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 року №2456-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (дата звернення: 20.02.2022).
2. Чугунов І., Самошкіна О. Видатки бюджету в системі соціально-економічного розвитку країни. *Вісник КНТЕУ*. 2019. № 2. С. 103–121.
3. Про схвалення Бюджетної декларації на 2022-2024 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 31.05.2021 року №548. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1652-20> (дата звернення: 20.02.2022).
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 22.02.2022).
5. Фінансове забезпечення аграрного сектору: вітчизняний та зарубіжний досвід: монографія / Пасічник Ю.В., Радченко О.Д., інші. НУБіП України, 2017. 456 с.
6. Тулуш Л.Д., Радченко О.Д. Стратегічні напрями бюджетного регулювання розвитку агропромислового виробництва. *Економіка АПК*. 2012. № 10. С. 81-90.
7. Національна економічна стратегія на період до 2030 року: Постанова Кабінету Міністрів України від 03.03.2021 року №179. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/179-2021> (дата звернення: 22.02.2022).

Сторошук Б. Д.

к.е.н., доцент кафедри економічної теорії,

менеджменту і адміністрування

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ДІАЛЕКТИКА ПРИЙНЯТТЯ ФІСКАЛЬНИХ РІШЕНЬ В УМОВАХ КРИЗОВИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ ЕКОНОМІЧНОЇ ВЛАДИ

Значні масштаби сучасної економічної кризи, яка за часовою тривалістю ще минулого року уже перевищила Велику депресію 1929-1933 років [5], і волатильність її динаміки для все більшої кількості країн постійно поширюють

усвідомлення неминучості всебічних фундаментальних змін у всіх сферах сучасних соціально-економічних систем. З одного боку ми отримали цілий ряд “чорних лебедів” Насіма Талеба [6], але явно неекономічного характеру: пандемія коронавірусу і запроваджені внаслідок неї карантин, агресія Росії проти України, безпрецедентне єднання країн світу навколо захисту інтересів постраждалої України і тотальна ампутація економіки агресора зі світових ринків, які зумовили і далі зумовлюватимуть помітне скорочення темпів росту світової економіки, а також в цьому році – буквально обвал української економіки як мінімум на третину внаслідок, по-перше, втрати значної частини виробничих потужностей, і, по-друге, повного розриву з економікою країни агресора. В той же час, дані неекономічні форс-мажори наклалися на нагромаджуваний тривалий час потенціал “перегріву” і чисто ринкової структурної кризи світової економіки, яку вже прогнозували декілька років [5].

З іншої сторони, згідно з поглядами Іноземцева [7], позаекономічна сутність даних форс-мажорів передбачає неринковий характер зумовлених ними криз, на відміну від зумовлених функціонуванням ринкового механізму структурних криз. Таким чином, процес відновлення після неструктурних криз очікується значно швидшим і легшим внаслідок відсутності необхідності в структурній перебудові економіки.

На сьогоднішній день пандемія коронавірусу та війна внесла значні корективи в роботу багатьох українських підприємств, які спочатку були змушені дотримуватися правил всеукраїнського карантину, а зараз – взагалі перемістили бізнес в інші регіони або й втратили його. Крім цього, дані обмеження діятимуть в ситуації зумовленої масштабним скороченням попиту та зупинкою багатьох фірм внаслідок спровокованої коронавірусом та війною швидко наростаючої економічної кризи

З однієї сторони, обмежувальні заходи, а з іншої – наростаюча економічна криза заподіюють збитки бізнесу, у багатьох людей падає рівень доходів, хтось зовсім позбувається роботи і заробітку.

Очевидно, що в цих умовах держава об'єктивно змушена здійснювати ряд заходів для соціально-економічної підтримки як бізнесу, так і окремих людей. На додачу до запроваджених заходів безпеки держави використовують стандартні економічні політики для підтримки людей і економіки. Більшість країн, зокрема й Україна, вже підготували пакети фінансової та податкової допомоги. У розвинених країнах цей обсяг — від 5% до 10% ВВП. Наприклад, 10% у США, 4,5% у Німеччині, 9,7% у Австралії і 6% у Канаді. В Україні 5% — 10% ВВП становлять, відповідно, 200 — 400 млрд грн.

Пакет підтримки зазвичай має фіскальні (податки і субсидії) і монетарні (процентні ставки, вимоги щодо резервів і застав для банків) зміни. Монетарні дії спрямовані на ослаблення монетарної політики: зниження ставок, наповнення ринку ліквідністю, м'якші вимоги до банківської системи, кредитні канікули, заборони підвищувати процентні ставки кредитів тощо. Такі ж дії здійснює й Нацбанк. НБУ дозволяє гривні трохи девальвувати, згладжуючи коливання і запобігаючи паніці на ринку.

Фіскальна частина підтримки у більшості розвинених країн фокусується на малому і середньому бізнесі, а також на ринку праці. Держави скасовують адміністративні обмеження і штрафи за порушення, продовжують терміни здачі звітності, надають податкові канікули. Типовою політикою на ринку праці є оплата 60–80% зарплати тим співробітникам, яких звільнили або відправили в тимчасову відпустку. Уряди, зокрема, підтримують самозайнятих, що залишилися без доходу (малих підприємців і ФОП). В цілому ряді розвинутих країн дана підтримка набуває небачених масштабів. Уряд США планує надати американським родинам одноразовий платіж у розмірі 3 тисячі доларів через кризу, викликану пандемією коронавірусу. Якщо ж ситуація з коронавірусом не покращиться в найближчі місяці, уряд зможе надати додаткову фінансову підтримку.

На превеликий жаль, під час кризи 2008-2009 р.р. Україна була чи не єдиною державою Європи, яка не зменшила податкове навантаження на бізнес [8, с.4].

Ряд поступок бізнесу з боку держави в Україні в сучасних умовах передбачені законопроектом №3219 "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19)". За час вимушеного карантину держава також може оплатити громадянам частину комунальних послуг. Національна комісія з державного регулювання у сферах енергетики і комунальних послуг (НКРЕКП) прийняла рішення, яким рекомендує всім компаніям не нараховувати пеню та штрафи, а також не відключати споживачів за несплату рахунків під час карантину.

Пізніше парламент прийняв, а вже Зеленський оперативно підписав Закон № 540-ІХ "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України, спрямованих на забезпечення додаткових соціальних і економічних гарантій у зв'язку з поширенням коронавірусу". Документ гарантує на період карантину продовження виплат державної допомоги малозабезпеченим сім'ям, а також інших видів державної допомоги, зокрема, пенсій по інвалідності. Також закон передбачає, що Кабмін встановить доплату в розмірі до 300% зарплати медикам та іншим працівникам, які безпосередньо зайняті на роботах по боротьбі з коронавірусом. Крім того, документ передбачає доплати до 100% від окладу працівникам соцслужб, які надають послуги громадянам, які знаходяться вдома. Закон скасовує ПДВ для ввезення медичних товарів і звільняє бізнес від сплати земельного податку та податку на майно, орендної плати за земельні ділянки, що перебувають у державній та комунальній власності.

На час війни та для післявоєнного стану розбудови країни потрібна нова податкова модель і Президент України підписав Закон України від 15.03.2022 № 2120-ІХ (законопроект 7137-Д) для підтримки українського бізнесу в умовах війни. Закон містить кардинальні зміни щодо єдиного податку, зменшення ПДВ та акцизу на пальне, податкові стимули для великого бізнесу та благодійності.

Проте дані заходи містять в собі цілий ряд складних, неоднозначних і важкорозв'язуваних суперечностей. Перш за все, за чий рахунок держава збирається все це зробити? Адже ж у уряду немає своїх грошей. Є тільки ті, які

вони зберуть ... саме з тих людей, яким збираються допомогти на час кризи. За рахунок підприємців? Але їм теж знижують податки, так як вони несуть страшні збитки.

Крім того, через карантин та війну багато компаній змушені скорочувати співробітників, відправляти їх у відпустку (часто неоплачувану) або зменшувати зарплати. А це натомість ще більше збавляє попит і вражає економіку. І так далі по колу. Криза жорстко ставить питання про баланс між безпекою людською й економічною.

З точки зору обґрунтованих як теоретично, так і практично положень економічної науки підтримка виробництва, тобто, неоконсервативна модель економічної політики, або рейганоміка, дає ефективний результат лише під час економічного зростання в умовах повної зайнятості, а в умовах економічного спаду більш доцільно спрямувати зусилля на підтримку споживання, тобто реалізовувати кейнсіанську модель економічної політики, як з економічної (стимулювання сукупного попиту), так і з соціальної (уникнення масового зубожіння) точок зору.

Тобто, з економічного погляду, підтримку економіки і населення доцільно здійснювати через скасування податків на оплату праці, прибуток і торгівлю. Призупинення ж податків на активи допомагає насамперед багатим, а не бідним, і безпосередньо не стимулює економічну активність.

Також за даних умов можливо варто було б зосередити зусилля не на наданні додаткової допомоги різноманітним економічним суб'єктам, а на створенні для них додаткових можливостей [1;2;3;4]. Перш за все це стосується проблеми, яку всі закордонні інвестори вважають у нас головною перепоною нарощення ділової активності: суттєве спрощення державного адміністрування економічної діяльності. Проте скасування багатьох необґрунтованих обмежень економічної діяльності логічно означатиме відповідне скорочення державного апарату та суттєве зменшення як корупційних так і некорупційних доходів державних чиновників, депутатів, політиків. Крім того, такі закони є значно

важчими в розробці. І, найголовніше, – для цього перш за все потрібна відповідна політична воля.

Список використаних джерел:

1. Finn E. Kydland Monetary Policy, Taxes and the Business Cycle (2004)
2. Finn E. Kydland, Edward C. Prescott "Time to Build and Aggregate Fluctuations" (1982)
3. Gunnar Myrdal Monetary Equilibrium (1939)
4. F.A. Hayek Monetary Theory and the Trade Cycle (1929)
5. Нуріель Рубіні Ще більша Велика депресія? Новое время. URL: <http://nv.ua/ukr/opinion/svitova-kriza-2020-roku-chomu-cogo-razu-vse-nabagato-girshe-nizh-u-2008-roci-ostanni-novini-50077940.html>
6. Нассім Ніколас Талеб. Чорний лебідь: Про (не)ймовірне в реальному житті. Київ: Наш Формат, 2017. 392 с.
7. Иноземцев В.Л. Расколота цивилизация. Наличествующие предпосылки и возможные последствия постэкономической революции. М.: Academia, 1999. 724 с.

УДК 336.13:336.64

Шулюк Б. С.

к.е.н., докторант кафедри фінансів ім. С.І. Юрія
Західноукраїнського національного університету

ПРОЄКТНІ ОБЛІГАЦІЇ ЯК АЛЬТЕРНАТИВА БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ПРОЄКТІВ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Проектне фінансування державно-приватного партнерства (далі – ДПП) в Україні є доволі ризикованим видом банківської діяльності. Для проектної компанії альтернативою банківського кредитування є проектні облігації – боргові цінні папери, які випускає проектна компанія задля фінансування проекту ДПП. При цьому джерелом погашення боргу за такими облігаціями є дохід від реалізації проекту. Порівняно із синдикованими кредитами проектні

облігації мають певні особливості, що робить їх привабливішими для інвесторів, зокрема: мають цільове спрямування, адже призначені для фінансування проєктів ДПП в певній сфері інфраструктури; володіють більш низькою ціною позикового капіталу; можуть бути випущені на довший термін (від 17 до 20 років).

Враховуючи зазначені характеристики, у міжнародній практиці поряд з банківськими кредитами значне місце посідають проєктні облігації – боргові цінні папери, випуск яких здійснюється спеціально створеною проєктною компанією для будівництва чи модернізації об’єкта інфраструктури, що реалізується на засадах ДПП. З рис. 1 видно, що обсяг таких облігацій впродовж 2011–2021 рр. збільшився з 14233,7 млн дол. до 55033,0 млн дол.

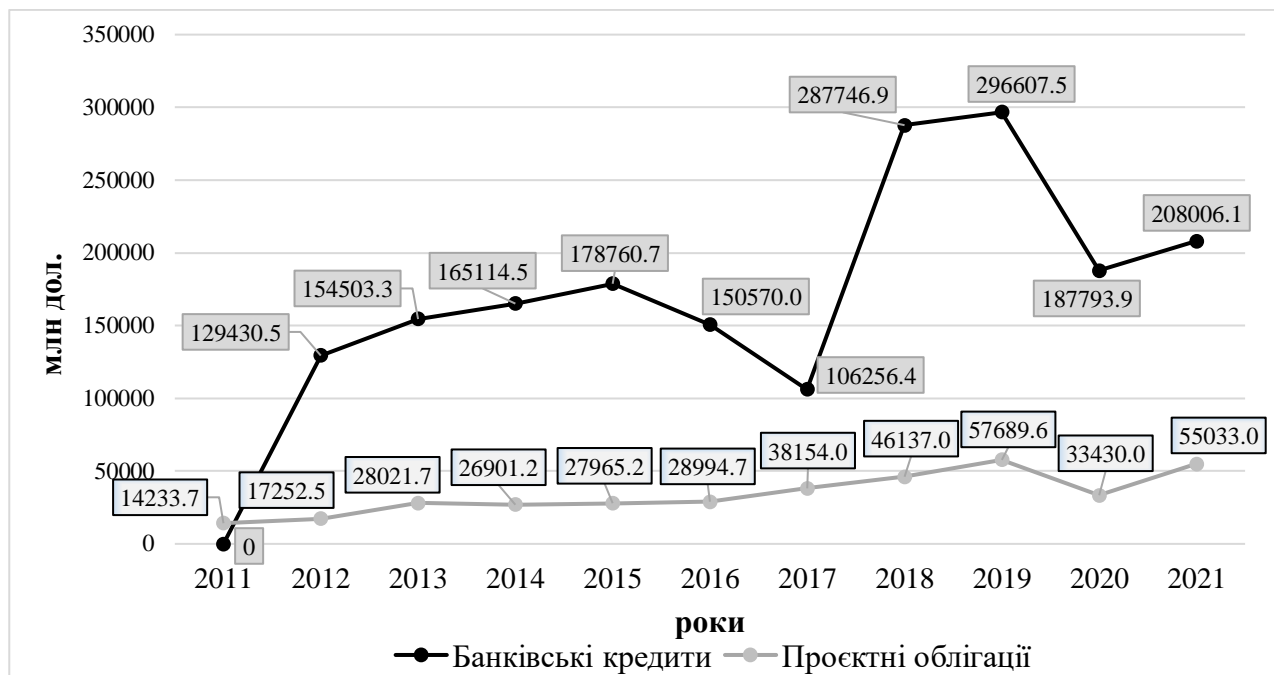


Рис. 1. Динаміка обсягу банківських кредитів та проєктних облігацій в глобальному проєктному фінансуванні ДПП впродовж 2011–2021 рр.*

**Побудовано автором на основі джерела [1]*

В Україні процес випуску і розміщення проєктних облігацій законодавчо нерегульований. Проте такі облігації можуть відігравати вагомий роль в диверсифікації інвестиційних портфелів підприємств, банків, страхових

компаній, зважаючи на те, що саме вони є потенційними інвесторами в сфері державно-приватного партнерства.

Натомість у світовій практиці банки та страхові компанії є активними емітентами на ринку проєктних облігацій. Зокрема, в Індії такими емітентами є в основному банки. У цій країні поширені облігації двох видів: «податкозберігаючі облігації» (дозволяють одержати відрахування з оподаткованої бази податку на прибуток в розмірі 20% від вкладеної суми) і облігації регулярного доходу (пенсійні облігації, освітні облігації тощо). Проте розмір відсотків по облігаціях не залежить від рівня інфляції, а тому в довгостроковій перспективі ці цінні папери можуть виявитися не дуже прибутковими.

В Україні значний потенціал здійснення проєктних облігацій в процесі реалізації проєктів ДПП є у підприємств. Разом з тим виникає необхідність у державному сприянні їх розвитку шляхом створення законодавчого підґрунтя для випуску й розміщення таких облігацій, надання державної підтримки (у формі кредиту чи гарантій по погашенню боргу) у випадку неспроможності проєктної компанії обслуговувати свої боргові зобов'язання внаслідок недостатності коштів від експлуатації об'єкту.

Все більшої популярності у світі набувають «зелені» облігації, тобто боргові папери, надходження від розміщення яких спрямовуються виключно на різні проєкти захисту навколишнього середовища. Лідируючими емітентами цих облігацій є Всесвітній банк (World Bank) та Міжнародна фінансова корпорація (IFC). Залучені кошти спрямовуються на проєкти ДПП у сфері екологічного транспорту, альтернативних джерел енергії, адаптації до кліматичних змін, переробки відходів, запобігання забрудненню навколишнього середовища, економного використання земельних, водних та лісових ресурсів тощо.

Підвищення інтересу до «зелених» облігацій, як до нового інструменту проєктного фінансування ДПП, зумовлено стимулюванням їх використання державами для реалізації екологічних проєктів. Адже це дає змогу зекономити

бюджетні кошти на реалізацію проєктів «чистої» енергетики завдяки мобілізації необхідних інвестиційних ресурсів.

В Україні ринок «зелених» облігацій знаходиться на етапі становлення. Адже його створення ініційовано у 2018 р. з подальшою реалізацією двох етапів: I-й (2020–2021 рр.) передбачає введення в обіг стандартних «зелених» облігацій, II-й (2021–2022 рр.) – створення інституційно-правових умов для введення різних видів «зелених» облігацій (проєктних, сек'юритизованих, дохідних). Згідно прогнозу International Finance Company, функціонування ринку «зелених» облігацій дасть можливість Україні до 2030 року залучити 73 млрд дол. [2]. Разом з тим для ефективного його впровадження та привернення уваги до нього інвесторів, доцільно проаналізувати кращі здобутки світової практики використання «зелених» облігацій, принципи та правила їх випуску та обігу, які регламентовано міжнародним правом, відтак забезпечити законодавче підґрунтя розвитку таких облігацій в Україні, що сприятиме цілеспрямованості та прозорості залучення інвестицій в проєкти ДПП.

На відміну від міжнародної практики, в якій функціонує дієвий механізм випуску облігацій задля фінансування проєктів ДПП, в Україні цей процес супроводжується певними проблемами, зокрема: недосконалим й застарілим законодавством щодо цінних паперів загалом, його нестабільністю, недостатнім рівнем гарантій та правового захисту інвесторів, нерозвинутістю різних видів облігацій, переважанню короткострокових ринків капіталів тощо.

Таким чином, необхідним є здійснення державою комплексу заходів, в першу чергу стосовно визначення порядку взаємодії учасників випуску, розміщення і погашення облігацій, що дасть змогу підвищити їх рейтинг в процесі фінансування проєктів ДПП. Незважаючи на те, що вирішення існуючих проблем потребує тривалого терміну, в подальшому це дасть змогу покращити не тільки ринок облігацій загалом, але й сприятиме залученню інших джерел фінансових ресурсів учасниками державно-приватного партнерства. Окрім того, важливе значення для розвитку проєктного фінансування має вивчення й

можливість застосування у вітчизняній практиці світових методик його здійснення з врахуванням особливостей національної економіки.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт «IJGlobal». URL: <https://ijglobal.com/league-tables>.
2. В Україні схвалили концепцію розвитку ринку зелених облігацій / Укрінформ. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3410457-v-ukraini-shvalili-koncepciu-rozvitku-rinku-zelenih-obligacij.html>.

УДК 336.13

Юрій Е.О.

к.е.н., доцент, завідувач кафедри публічних, корпоративних фінансів та
фінансового посередництва

Грубляк О.М.

к.е.н., доцент кафедри публічних, корпоративних фінансів та фінансового
посередництва

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ В УКРАЇНІ

Одним із інструментів реалізації економічної політики в нашій країні виступають публічні закупівлі. Функціонування системи публічних закупівель передбачає необхідність забезпечення ефективного використання державних коштів сприяючи розвитку конкуренції, прозорості та відкритості процесу закупівель.

Основною метою здійснення публічних закупівель є задоволення суспільних потреб через економію бюджетних коштів і недопущення корупції, що може бути досягнуто тільки за умов централізації закупівель у сукупності з прогресивними методами їх здійснення.

Сьогодні Україна продовжує захищатися від повномасштабного російського військового вторгнення. І хоча війна ще не завершена, але вже розпочато процес відновлення країни. Саме від нього та його ефективності буде залежати, чи буде гідним життя у повоєнній Україні.

Беручи до уваги роки незалежності, протягом яких мали місце постійні політичні протистояння, Україна може опинитися перед роздоріжжям: з однієї сторони може бути важке повоєнне виживання та постійні політичні чвари, а з іншого — шлях динамічних та розвинених економік, що породжені війною.

Провідні економісти світу переконують, що саме така відбудова дає нам унікальну можливість радикально наблизити нашу країну до передових технологій та ще тісніше її інтегрувати у світову економіку.

Те, яку саме країну буде відбудовано, багато в чому залежить від ефективності розподілу коштів на таку відбудову, тобто — від публічних закупівель. Зрозуміло, що ця сфера вже не буде такою, якою була до початку війни. В сьогоднішніх реаліях на перший план виходить швидкість і повнота задоволення потреб, і цей орієнтир ще надовго залишиться ключовим пріоритетом. Наразі відійшло на другий план питання прозорості закупівель. Однак є переконання, що вже найближчим часом необхідність повернути прозорість закупівель (окрім оборонних) стоятиме дуже гостро. Пояснення цьому просте - закритість інформації дає дуже багато простору для зловживань та проведення закупівель за завищеними цінами.

Від повномасштабного вторгнення російської армії зазнав серйозного удару і український бізнес. Повернення конкурентних закупівель — принаймні у регіонах, що віддалені від зони бойових дій — може пожвавити бізнес і підвищити ефективність витрачання коштів.

Для того, щоб допомогти державі швидко закрити свої нагальні потреби в критично необхідних товарах — продуктах харчування, пальному, одязі, гігієнічних товарах тощо було запущено платформу Prozorro+ [1].

До ключових стратегічних принципів функціонування публічних закупівель в Україні в повоєнний час необхідно віднести:

1. Перемагає не "свій", а найкращий.
2. Нецінових критеріїв оцінювання має бути більше.
3. Прозорість має залишатися.
4. Максимально прості, швидкі та дерегульовані закупівлі.
5. Співпраця держави з бізнесом.

В цей час, за таких умов неабияке значення має здійснення контролю за законністю та цільовим використанням коштів бюджету. Контролем у сфері закупівель можуть займатися різні органи, кожен з яких має свої повноваження. Проте особливе місце серед них посідає Державна аудиторська служба України. Сьогодні ця структура є єдиним центральним органом виконавчої влади, що уповноважений здійснювати державний фінансовий контроль за дотриманням законодавства при здійсненні закупівель шляхом моніторингу їх процедур.

У 2020 році Україна посіла перше місце у міжнародному Рейтингу прозорості публічних закупівель, який формується Інститутом розвитку та свободи інформації спільно з іншими організаціями. При оцінюванні серед позитивних змін експертами окремо відмічено проведення моніторингу закупівель Держаудитслужбою.

Порушення законодавства у сфері закупівель встановлюється в середньому у 90% охоплених моніторингом закупівель. Перелік порушень різноманітний. Поряд із цим, внесеними до Закону України «Про публічні закупівлі» змінами, які вступили в дію з 19 квітня 2020 року, з-під моніторингу виведено спрощені закупівлі. Існують, також, й інші прогалини у законодавстві у сфері публічних закупівель, які створюють труднощі у здійсненні контролю за ними. Розповсюдженою є думка про виявлення аудиторями так званих «несуттєвих порушень» у сфері закупівель, які не впливають на результат закупівлі та є формальними. Але ж Держаудитслужба діє відповідно до законодавства, а норми законів не поділяються на формальні або неформальні, суттєві або несуттєві. Закон є єдиним для всіх, а його незнання чи не виконання не звільняє від юридичної відповідальності [2].

В сьогоденнішніх реаліях України моніторинг публічних закупівель як

форма контролю є, безумовно, необхідним, ефективним і не має альтернативи. А прогалини та проблеми з реалізацією контрольних функцій при здійсненні публічних закупівель вимагають негайного їх врегулювання в законодавчому порядку.

Беручи до уваги сучасні особливості закупівель в Україні в умовах війни, прогалини у законодавстві, що створюють труднощі у здійсненні їх моніторингу, усвідомлюючи об'єктивну та нагальну необхідність визначення основних напрямів їх удосконалення, актуальним є досвід системи публічних закупівель (в тому числі організаційно-технічні можливості електронних систем) зарубіжних країн.

Таким чином, опираючись на результати проведеного дослідження, можемо стверджувати, що об'єктивно зумовлена подальша оптимізація системи публічних закупівель й їх моніторингу має базуватись на передовому зарубіжному досвіді та сприяти швидкій відбудові України, реалізації масштабних інфраструктурних проектів, відновленню її економіки та створенню нових робочих місць. Самі по собі закупівлі — це лише частинка процесу відбудови. Однак від того, наскільки ефективно будуть використані спрямовані на неї кошти, залежить багато чого. В першу чергу — чи вдасться скористатися шансом не просто відбудуватися, але й одразу перестрибнути на зовсім інший рівень розвитку нашої країни.

Список використаних джерел:

1. Задворний В. Якими мають бути держзакупівлі для відбудови країни. *Економічна правда*. 2022. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/04/18/685914/>
2. Кроляк Р. Моніторинг публічних закупівель: проблеми і перспективи. *Гал-Інфо*. 2021. URL: https://galinfo.com.ua/news/monitoryng_publichnyh_zakupivel_problemy_i_perspektyvy_372003.html

3. Кулак О. Механізми забезпечення розвитку системи державних закупівель в Україні : дис. ... канд. наук з держ. управління : 25.00.02 - механізми державного управління. Класичний приватний університет. - Запоріжжя, 2013. 205 с.

УДК 336.02(477)

Мацур С. М.

аспірант 1 курсу

спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ДІЛОВА МЕТА ТА ЕКОНОМІЧНИЙ ЕФЕКТ КОНТРОЛЬОВАНИХ ОПЕРАЦІЙ ЯК РИЗИКИ ФІСКАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

До 2020 року в податковому законодавстві України поняття «ділової мети» обмежувалося коротким визначенням, як наміри компанії одержати економічний ефект у результаті господарської діяльності. Тим не менш, господарські операції платників податків не підлягали обов'язковому тестуванню щодо наявності ділової мети, а сама ділова мета лише інколи аналізувалася під час судових процесів [1].

Починаючи із 23 травня 2020, разом із внесенням змін до Податкового Кодексу України, було значно розширено сферу застосування ділової мети, як критерія оцінки наявності позитивного економічного ефекту господарських операцій платників податків із нерезидентами: в таких операціях немає ділової мети у випадку, якщо основною або однією із основних цілей є несплата податків або зменшення бази оподаткування чи у випадку, якщо ця операція не відповідає «ринковій» поведінці незалежних осіб (тобто незалежні особи в зіставних умовах не здійснювали би таку операцію). Кодекс тепер містить спеціальну норму, що дозволяє «зняти з витрат» суму операцій із нерезидентами, що не мають ділової мети. Обов'язок доведення відсутності ділової мети було покладено на

контролюючий орган, проте платники податків могли провести самостійний аналіз та відповідні коригування фінансового результату до оподаткування [3].

Із 1 січня 2021 року об'єктом контролю для ділової мети залишилися тільки контрольовані операції платників податків, а відповідний аналіз та обґрунтування наявності ділової мети стало обов'язковою частиною документації з трансфертного ціноутворення.

Розумна економічна причина (ділова мета) - причина, яка може бути наявна лише за умови, що платник податків має намір одержати економічний ефект у результаті господарської діяльності.

Економічний ефект, зокрема, але не виключно, передбачає приріст (збереження) активів платника податків та/або їх вартості, а так само створення умов для такого приросту (збереження) в майбутньому.

Для цілей оподаткування вважається, що операція, здійснена з нерезидентами, не має ділової мети, якщо: головною ціллю або однією з головних цілей операції є несплата (неповна сплата) суми податків та/або зменшення обсягу оподаткованого прибутку платника податків; у зіставних умовах особа не була б готова придбати (продати) такі товари, роботи (послуги), нематеріальні активи, інші предмети господарських операцій, відмінні від товарів, у непов'язаних осіб.

Традиційно «ризиковими» операціями з точки зору обґрунтування ділової мети залишаються наступні операції: внутрішньогрупові послуги та збиткові операції.

Внутрішньогрупові послуги. Відповідно до Настанов ОЕСР, існує два питання при аналізі трансфертного ціноутворення щодо внутрішньогрупових послуг. Одне питання полягає в тому, чи насправді були внутрішньогрупові послуги. Інше питання полягає в тому, якою повинна бути внутрішньогрупова плата за такі послуги відповідно до принципу "витягнутої руки". [2] Відповідно до принципу "витягнутої руки", питання в тому, чи дійсно була надана внутрішньогрупова послуга, коли діяльність здійснюється для одного або кількох членів групи іншим членом групи та має залежати від того, чи забезпечує

ця діяльність відповідному члену групи економічну чи комерційну цінність для покращення чи збереження його ділової позиції. Це може бути визначено шляхом розгляду готовності незалежного підприємства у зіставних обставинах заплатити за такі послуги, якби вони здійснювалися для нього незалежним підприємством або здійснювалися власними силами. Якщо діяльність не є такою, за яку незалежне підприємство було б готове заплатити або виконати самостійно, то така діяльність не повинна розглядатися як внутрішньогрупова послуга відповідно до принципу "витагнутої руки". Тим не менш, описаний підхід залежить від фактичних обставин і фактів, і в абстрактному вигляді неможливо категорично визначити види діяльності, які є або не є внутрішньогруповими послугами. Типовими внутрішньогруповими послугами, що містять маркер сумнівної наявності ділової мети є:

1. Послуги, що надаються кільком підприємствам групи одночасно або централізоване надання послуг. Такі послуги часто носять загальний характер, та є економічно доцільними лише для материнської чи регіональної холдингової компанії, в той час як розподіл витрат може здійснюватися на всіх учасників групи (підготовка консолідованої фінансової звітності, консалтингіві, управлінські послуги, маркетингові, фінансові, послуги тощо).

2. Дублювання послуг. В цілому, внутрішньогрупова послуга не повинна бути визнана для діяльності яка здійснюється одним членом групи та просто дублює послугу, яку інший член групи виконує для себе або виконується для такого іншого члена групи третьою стороною. Винятком можуть бути випадки, коли дублювання послуг носить лише тимчасовий характер, наприклад, коли група реорганізується з метою централізації своїх управлінських функцій. Інший виняток можливий, якщо дублювання здійснюється для зниження ризику прийняття невірною ділового рішення (наприклад, шляхом отримання другого юридичного висновку з будь-якого питання).

3. Випадкові вигоди. Існують деякі випадки, коли внутрішньогрупова послуга, що надається членом групи, наприклад, акціонером або

координаційним центром, належить лише до деяких членів групи, але випадково надає переваги іншим членам групи членам.

4. Форма винагороди. Під час розгляду питання про те, чи стягуватиметься плата за надання послуг між незалежними підприємствами також доречно розглянути «ринкову» форму винагороди. Наприклад, щодо фінансових послуг, таких як кредити, обмін валюти та хеджування, вся винагорода має бути вбудована в спред, і було б недоцільно стягнення додаткової плати за такі послуги.

Збиткові операції. Збиткові контрольовані операції однозначно мають негативний економічний ефект, що виражається в отриманих збитках, які в свою чергу є прямим критерієм відносності ділової мети. Для цілей демонстрації ситуації, в якій збиткова операція має ділову мету нижче описуємо гіпотетичну ситуацію з якою може стикнутися будь-яке підприємство:

1. Підприємство А, яке є оптовим дистриб'ютором пального продало дизельне паливо Підприємству Б, яке є виробником сільськогосподарської продукції на умовах відтермінування платежу.

2. В зв'язку з несприятливою ринковою кон'юнктурою та неочікувано поганим врожаєм Підприємство А не може оплатити придбане пальне та планує початок ліквідації. Проте Підприємство А запропонувало в рахунок заборгованості прийняти пшеницю 6-го класу (кормову) об'ємом вартістю 80% вартості пального.

3. Розуміючи високу ймовірність відсутності компенсації вартості пального в результаті ліквідації Підприємства Б, Підприємство А погодилося прийняти в якості оплати за пальне пшеницю.

4. У Підприємства А, як у неспеціалізованої для торгівлі сільськогосподарською продукцією компанії відсутні зв'язки з оптовими покупцями такої продукції, що ускладнило процес її реалізації за максимально можливою ціною. Зважаючи на відсутність необхідних складських приміщень, Підприємство А здійснило продаж всього обсягу пшениці на експорт оптовому дистриб'ютору сільськогосподарської продукції резиденту Республіки Кіпр.

5. Таким чином, у Підприємства А виникла збиткова контрольована операція із нерезидентом, що зареєстрований в низькоподатковій юрисдикції. Проте, не можна вважати, що така операція не має ділової мети, адже вона була здійснена у зв'язку з несприятливими бізнес обставинами, що склалися незалежно від Підприємства А, та в результаті здійснення контрольованої операції Підприємство А керувалося метою збереження актив.

Таким чином, можна зробити узагальнюючий висновок, що у кожному окремому випадку потрібно детально аналізувати економічний ефект, що зокрема, передбачає приріст (збереження) активів платника податків та/або їх вартості, а так само створення умов для такого приросту (збереження) в майбутньому.

Список використаних джерел:

1. Варналій З.С., Мендрик Д.В. Офшорні зони як виклик та загроза фінансовій безпеці України. *Науково-практичний збірник Журнал фінансові послуги*. 2018. №1. С.21.
2. Настанови ОЕСР щодо трансфертного ціноутворення для ТНК та податкових служб 2022 (20 січня 2022 року) / OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2022. URL: <http://sfs.gov.ua/data/material/000/021/80820/o.pdf>
3. Податковий Кодекс України № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

УДК 330.3

Васькевич Є.Ю.

здобувачка першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
ДВНЗ «Київський національний університет імені Вадима Гетьмана»

ЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ КРАЇНИ У КОНТЕКСТІ СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Фінансовий потенціал – це вартісна категорія, яка дозволяє виміряти в абсолютних обсягах та визначити у відносних показниках наявні фінансові

активи економічних суб'єктів, змодельовати їх потенційні можливості до нарощування та реалізації у майбутньому [1, с. 51].

Фінансовий потенціал регіону доцільно розглядати як важливий показник його соціального, економічного та екологічного розвитку, що має використовуватися при формуванні стратегії розвитку регіону. Він формується суб'єктами економіки і населенням, що розташовані та проживають на його території. Крім цього, фінансовий потенціал регіону може формуватися за рахунок залучення зовнішніх джерел, включаючи трансферти з державного бюджету, інвестиційні надходження з інших регіонів, іноземні інвестиції тощо. Це забезпечує фінансову стабільність і виконання стратегічно важливих для регіону завдань.

Фінансовий потенціал відображає можливість отримання доходів різними економічними суб'єктами на конкретній території за умови мобілізації і використання фінансових ресурсів у необхідній кількості в певний період часу. Тому державні територіальні органи та органи місцевого самоврядування повинні не тільки декларувати, а реально створювати максимально сприятливі умови для діяльності суб'єктів господарювання усіх форм власності, що функціонують у межах відповідної території. Ініціація органами місцевої влади процесів надання пільгових умов залучення фінансових ресурсів для розвитку підприємств пріоритетних галузей економіки дозволить створювати умови не лише сприятливого інвестиційного клімату, а й є підґрунтя для активізації діяльності малого та середнього бізнесу [2, с. 65].

Важливою складовою фінансового потенціалу регіонів і держави в цілому є фінансовий потенціал домогосподарств, який сприяє формуванню інвестиційної привабливості регіональної економіки та її розвитку. Населення за рахунок власних коштів, через механізм суспільного попиту, забезпечує зростання виробництва та задовольняє попит на фінансово-інвестиційні ресурси, необхідні для інноваційного розвитку регіону. Фінансовий потенціал домогосподарств є резервом інвестиційних ресурсів для розвитку економіки та наповнення бюджетів різного рівня. Населення акумулює та використовує

грошові кошти, які поступають з різних джерел: від трудової діяльності (заробітна плата та дохід від підприємницької діяльності), поточних соціальних трансфертів, власності. Грошові кошти використовуються на споживання та заощадження. Таким чином відбувається процес взаємодії населення з виробничою та фінансовою сферами. Результати економічної та виробничої діяльності домогосподарств впливають на добробут окремого домогосподарства та його членів, регіону та всієї держави, а розширене споживання та інвестиційний характер заощаджень формують вектор сталого людського розвитку [3, с. 80].

фінансовий потенціал домогосподарств можна визначити як сукупність наявних і тимчасово незадіяних фінансових ресурсів, які характеризують фінансові можливості домогосподарства, тобто здатність здійснювати у повному обсязі всі необхідні витрати та формувати заощадження. Таким чином, населення не тільки стимулює зростання виробництва через механізм сукупного попиту, але й задовольняє попит на фінансово-інвестиційні ресурси, необхідні для інноваційного розвитку регіону.

Фінансовий потенціал держави перебуває в інфраструктурній взаємодії з фінансовим потенціалом регіонів, суб'єктів господарювання та домогосподарств. Фінансовий потенціал, з одного боку, є джерелом забезпечення належного функціонування держави та її сталого розвитку, а з іншого – результатом попередньої фінансової діяльності. У цьому контексті простежується взаємозв'язок між фінансовими ресурсами і фінансовим потенціалом.

Фінансовий потенціал держави є сукупністю наявних і потенційних фінансових ресурсів та людських властивостей, що мобілізуються й спрямовуються на забезпечення сталого розвитку

Фінансовий потенціал сприяє визначенню результативності використання фінансових активів, досягненню індикативних, планових та прогнозних показників, у тому числі ліквідності, стійкості, прибутковості, платоспроможності тощо. У сучасних умовах політичної, економічної та

соціальної нестабільності на передній план висувається проблема вивчення фінансового потенціалу сталого розвитку країни. Для забезпечення соціально-економічного розвитку країни важливим є розробка виваженої, реалістичної фінансової політики з урахуванням стратегічних пріоритетів та забезпечення ефективного управління наявним фінансовим потенціалом.

Список використаних джерел:

1. Кучер Г. Фінансовий потенціал економічного розвитку: теоретичний аспект. *Вісник КНТЕУ*, 2014. № 4. С.92-103.
2. Алексеенко І. І. Прогнозування розвитку фінансового потенціалу адміністративно-територіальної одиниці. *Фінансовий простір*. 2012. 4 (8). С. 57-65 URL: <https://fp.cibs.ubs.edu.ua/files/1204/12aiipod.pdf>
3. Портна О. В. Теоретичні підходи до визначення сукупного фінансового потенціалу країни. *Проблеми економіки*. 2013. №3. С. 128-133.

Науковий керівник: Бороденко Т.М., к.е.н., асистент кафедри фінансів імені В.Федосова ДВНЗ «Київський національний університет імені Вадима Гетьмана».

Греян А.А.

здобувачка другого (магістерського) рівня вищої освіти
Державний податковий університет

Марченко М.О.

здобувачка другого (магістерського) рівня вищої освіти
Державний податковий університет

ДОСВІД УПРАВЛІННЯ ПУБЛІЧНИМИ ФІНАНСАМИ СЛОВАЧЧИНИ: УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Податкова політика виступає основним інструментом управління публічними фінансами. Постійно відбувається запозичення успішного досвіду,

усуваються існуючі недоліки та суперечності. Сучасний етап розвитку та реформування податкової системи слід охарактеризувати як найпрогресивніший з часів незалежності України, проте на шляху відходу від попередньої системи виникає маса практичних питань і нормативно-правових колізій.

Звернемося до успішного досвіду колишньої соціалістичної країни, яка на сьогоднішній день, після проведення діючих, можливо не завжди з наявністю популярності реформування сформувався найбільш конкурентоспроможний податковий простір у Центрально-Східній Європі, мова йде про Словаччину. На даний момент теперішні українські проблеми сектору публічних фінансів загалом і податкової політики зокрема не відрізняються своєю унікальністю. Але, як показує практичний досвід, дані проблеми цілком вирішувані, якщо застосувати ефективні економічні механізми [1, с. 15].

Вітчизняні фахівці розуміють той факт, що законодавство України має надмірну кількість норм, які в свою чергу регулюють порядок визначення бази оподаткування, яке потребує розширення штату контролюючих органів, в повноваження яких входить слідкувати за правильністю, повнотою і достовірністю розрахунків. При цьому податкова ефективність податку залишається на низькому рівні в результаті поширеної практики зменшення оподаткування.

Так, законодавці зі Словаччини вчинили більш простіше. Так як, вони для початку зробили аналіз умов, що спонукають підприємців мінімізувати податок на прибуток, а то й взагалі ліквідували їх. Тож зараз питанню визначення бази оподаткування присвячено кілька базових пунктів, а податкова звітність залишилась простою і зрозумілою [2, с. 214].

Доречно також зазначити, що система корпоративних відносин у Словаччині побудована таким чином, що функції контролюючих органів у організаційних питаннях правильності, повноти та достовірності декларування прибутку виконують акціонери, які зацікавлені в його легалізації, так як тільки прибуткові надходження виступають джерелом їхніх доходів. Прибуток із

капіталовкладень оподатковується нині лише один раз — на рівні прибутків корпорацій [3, с. 49].

Виходячи з того, що доходи від дивідендів не оподатковуються після сплати податку на прибуток, то акціонерам немає сенсу уникати оподаткування. Можливо, дещо дивно для України, але менеджери словацьких компаній під тиском акціонерів демонструють дива винахідливості, для збільшення прибутку і, відповідно, бази оподаткування податку на прибуток [1, с. 17].

Оподаткування доходів для населення побудовано таким чином, аби мінімізувати податкове навантаження на доходи незабезпечених громадян. Населення з загальним доходом до 3440 євро на рік звільняється від податку на доходи. Для заможних людей діє прогресивна ставка оподаткування нерухомості. Незаможне населення не сплачує податку на нерухомість, на відміну від власників гаражів і дачних будинків, котрі отримують додаткові податки [2, с. 215].

Практичний досвід Словаччини показує, що доречно для України запровадити залучення інвесторів шляхом зниження рівня оподаткування капіталу. Адже з практики видно, що коли країна прагне отримати зовнішні інвестиції, то слід запропонувати не просто сприятливі умови, а запропонувати кращі ніж сусідні країни. Також надання ширших фінансових повноважень місцевим органам влади та відповідного процесу децентралізації державних фінансів. Саме місцеві органи влади несуть повну відповідальність за соціально-економічну ситуацію відповідної територіальної одиниці, ними здійснюється економічна політика, пошуку та залучення інвесторів [4, с. 10].

Цілком доречно також запровадити прозорий механізм публічних фінансів для відстеження загального обсягу пільг, напрямку спрямування коштів і досягнутих результатів. Не менш важливим є застосування якісного наповнення дохідної частини бюджету шляхом упровадження більшої ефективності податків і платежів, які наразі не використовуються або не досконало адмініструються на території України [2, с. 216].

Отже, можна дійти висновку, що досвід Словаччини, котра, як і Україна, розпочинала перебудову економіки в непростих умовах, є надзвичайно важливим. Більше десяти років тому країна мала надскладну систему оподаткування, місцевий бізнес шматував бюджет через лобіювання численних податкових пільг, а компанії виводили прибутки в офшори та уникали оподаткування, що істотно гальмувало економічний розвиток та інвестиційне середовище. Наведений у дослідженні матеріал наочно відображає конкретні моменти, що будуть корисні для обміркованого запозичення та подальшого запровадження в Україні.

Список використаних джерел:

1. Федосов Т.С., Бабич Т.С. Сутність і проблематика бюджетування: українські реалії. *Фінанси України*. 2009. № 1. С. 3-23.
2. Буряченко А.Є. Реформа управління публічними фінансами Словацької республіки: дохідна частина. *Вчені записки*. 2015. № 16. С. 212-217.
3. Гайданка Є.І. Транскордонна співпраця у процесах модернізації державного управління (досвід Трнавського краю Словаччини). *Аспекти публічного управління*. 2016. № 6. С. 47-53.
4. Xin D., Koliada T., Muzychenko G. Assessment of the impact of budget decentralization on sustainable development of territorial communities in Ukraine. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2021. Vol 7, No 4. P. 8-17.

Науковий керівник: Коляда Т.А., к.е.н., с.н.с., доцент, в.о. завідувача кафедри публічних фінансів Державного податкового університету (м. Ірпінь).

ДЕРЖАВНІ ПРОГРАМИ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ ТА ЇХ РОЛЬ У РОЗВИТКУ ІПОТЕЧНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Одним із ефективних механізмів трансформації приватних заощаджень в інвестиційні ресурси національної економіки є іпотечне кредитування, на розвиток якого впливає низка чинників: рівень інфляції, платоспроможність населення, наявна законодавча база, а також стабільність курсу національної валюти. Потужним інструментом поживлення активності на іпотечному ринку є реалізація державної політики через спеціалізовані інститути.

В Україні державна підтримка іпотечного кредитування реалізується у вигляді компенсаційних програм, ініційованих Урядом задля поживлення іпотечного ринку та вирішення соціальної проблеми забезпечення населення житлом. Відповідно до Постанови КМУ від 25.04.2012 р. № 343 «Про затвердження Порядку здешевлення вартості іпотечних кредитів для забезпечення доступним житлом громадян, які потребують поліпшення житлових умов» органом реалізації державної політики у сфері забезпечення доступного іпотечного кредитування є державна спеціалізована фінансова установа «Державний фонд сприяння молодіжному житловому будівництву» (далі – Держмолодьжитло), уповноваженим органом управління якої є Міністерство розвитку громад та територій України [2]. У межах Держмолодьжитла в Україні функціонували декілька програм, за якими було передбачено відшкодування за іпотечними кредитами (табл.1).

Державні програми іпотечного кредитування в межах Державного фонду сприяння молодіжному житловому будівництву

Назва програми	Державна підтримка в напрямку програми	Результат реалізації програми
Кредит з статутного капіталу (до 2021 р.)	Відсоткова ставка за кредитом дорівнює обліковій ставці НБУ.	Надано 1 270 кредитів на суму 611,1 млн. грн. (проінвестовано 73,4 тис. кв. м)
Кредит для ВПО та АТО (до 2019 року)	Відсоткова ставка за кредитом – 3 %.	Загальна кількість договорів ВПО – 116 (сума наданих кредитів – 117,5 млн. грн). Загальна кількість договорів АТО – 121 (сума наданих кредитів – 114,7 млн. грн.)
Доступне житло (до 2021 року)	Держава сплачує від 30 до 50 % вартості іпотечного кредиту.	Кількість квартир, що були здані в межах програми – 5 130. Фінансування відбувалося з державного бюджету – 897 млн. грн, з місцевих бюджетів – 56,5 млн. грн.
Пільгове молодіжне кредитування (до 2015 року)	Для позичальників, які не мають дітей – 3% річних. Позичальник, який має 1 дитину – звільняється від сплати відсотків за користування кредитом. Позичальникові, який має 2 дітей, за - 25 % суми зобов'язань за кредитом. Позичальникові, який має 3 і більше дітей, - 50% суми зобов'язань за кредитом.	Надано 13 589 кредитів. Фінансування відбувалося з державного бюджету – 955,8 тис. грн, з місцевих бюджетів – 1 352,1 тис. грн. Проінвестовано 931, 3 тис. кв. м.
Здешевлення іпотеки (до 2014 р.)	Відсоткова ставка за кредитом – 3 %.	Укладено 3 557 договорів, виплачено компенсацій на суму 498,7 млн. грн.
Кредитування ОСББ (не введена в дію)	Держава забезпечує пільгове кредитування ОСББ для проведення реконструкції, капітального та поточного ремонту об'єктів ЖКГ.	Програма нереалізована

Джерело: складено автором на основі [4].

Крім того, до фінансових послуг Держмолодьжитла відноситься надання коштів у позику (в тому числі і на умовах фінансового кредиту) та управління майном для фінансування об'єктів будівництва та/або здійснення операцій з нерухомістю [4].

На початку 2020 року було внесено зміни до Постанови КМУ від 24.01.2020 р. № 28, відповідно до яких був прийнятий Порядок здешевлення вартості іпотечних кредитів. Цим Порядком визначено умови, критерії та механізм здешевлення вартості іпотечних кредитів за рахунок фінансової державної підтримки позичальників іпотечних кредитів у межах програми «Доступна іпотека 7%». Згідно з прийнятим нормативно-правовим актом

надання фінансової державної підтримки суб'єктам іпотечного ринку здійснюється Фондом розвитку підприємництва (далі – Фонд) у межах програми «Доступна іпотека 7%» з метою здешевлення вартості іпотечних кредитів на придбання предмету іпотеки. За умовами такої програми позичальник сплачує лише 7 % компенсаційної процентної ставки за кредитом, враховуючи що реальна ставка кредитування становить від 9,1% до 9,5%. За рік функціонування програми 22 уповноваженими українськими банками було укладено 1 614 кредитних договорів на суму 1 385 млн. грн., а середній термін кредитування серед банків склав 14,9 років [3].

Відповідно до Постанови КМУ від 21.10.2021 року № 1106 «Про внесення змін до постанов Кабінету Міністрів України від 24.01.2020 р. № 28 і 29» було прийнято рішення, що Порядок здешевлення вартості іпотечних кредитів для забезпечення доступним житлом громадян, які потребують поліпшення житлових умов, не застосовується до тих програм, що реалізуються в межах Фонду [1]. Таким чином, на законодавчому рівні в Україні можливе функціонування відразу декількох державних програм здешевлення іпотечного кредиту: як у межах Держмолодьжитла, так і в межах Фонду розвитку підприємництва.

Отже, станом на 2022 рік в Україні функціонує одна державна програма пільгового іпотечного кредитування, яка є дієвою та ефективною – державна програма «Доступна іпотека 7%». Серед причин, що стримують більш активний розвиток вітчизняного іпотечного ринку, можна виділити надвисокі відсоткові ставки за кредитами, значну доларизацію економіки, непрозорий первинний ринок нерухомості тощо. У зв'язку з такою тенденцією очевидною стає необхідність підвищення рівня фінансування програм пільгового іпотечного кредитування в межах державних програм, адже їх реалізація дає можливість вирішити соціальну проблему забезпечення населення житлом та сприяє стабільному зростанню доходів у різних галузях економіки завдяки інвестуванню в реальний сектор економіки.

Список використаних джерел:

1. Деякі питання здешевлення вартості іпотечних кредитів Постанова Кабінету Міністрів України від 27.01.2021 № 63. Кабінет Міністрів України. Оф. вид. К.: Урядовий кур'єр, 2021. № 21.
2. Про внесення змін до постанов Кабінету Міністрів України від 24 січня 2020 р. № 28 і 29. Постанова Кабінету Міністрів України від 21.10.2021 № 1106. Кабінет Міністрів України . Оф. вид. К.: Урядовий кур'єр, 2021. № 207.
3. Інформація про результати державної програми «Доступна іпотека 7 %» URL: <https://bdf.gov.ua/uk/informaciya-pro-rezultati-derzhavnoji-programi-dostupna-ipoteka-7>.
4. Офіційний сайт Державної спеціалізованої фінансової установи «Державний фонд сприяння молодіжному житловому будівництву». URL: <https://www.molod-kredit.gov.ua/zhytlovi-prohramy/dostupne-zhytlo/statystyka> (дата звернення 07.03.2022).

Науковий керівник: Балицька М.В. к.е.н, доцент, Київський національний університет імені Тараса Шевченка.

УДК 338.24.

Іщук Д.

здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
Державний податковий університет

ПРІОРИТЕТИ ПОДАТКОВИХ ВЕКТОРІВ МОДЕРНІЗАЦІЇ ПУБЛІЧНИХ ФІНАНСІВ УКРАЇНИ

Соціально-економічні і політичні трансформації, які відбуваються в українському суспільстві протягом останніх десятиліть, сприяли докорінній зміні поглядів на сутність і значення інституту місцевого самоврядування в державотворчих процесах. На даний момент часу вони зумовлюють продовження широкомасштабних реформ, пов'язаних з удосконаленням організаційних, правових та економічних засад функціонування місцевого самоврядування, зміцнення матеріальної-фінансової бази територіальних громад

та місцевих рад, що вкрай необхідно для успішного виконання покладених на них життєво важливих і складних завдань.

Ці проблеми суттєво актуалізуються в умовах сучасних кризових явищ, які спочатку виникли у фінансовому секторі, але поступово поширюються на усі інші аспекти суспільного життя, зокрема на державні та місцеві фінанси.

Публічні фінанси – це суспільні відносини, які пов'язані із задоволенням усіх видів публічного інтересу і виникають у процесі утворення, управління, розподілу (перерозподілу) та використання фондів коштів держави, місцевого самоврядування та фондів коштів, за рахунок яких задовольняються суспільні інтереси, визнані державою або органами місцевого самоврядування, незалежно від форми власності таких фондів [1].

Такі відносини регулюються шляхом встановлення владних приписів держави або органів місцевого самоврядування щодо утворення, розподілу (перерозподілу) та використання зазначених фондів коштів, а також щодо контролю за цими процесами. На основі цього можемо зазначити, що держава мусить будувати власну фінансову політику з огляду на визначення рівень свого втручання у господарську діяльність виробничих підприємств і соціального забезпечення населення [2].

Головною метою існування публічних фінансів – забезпечення стабільності та розвитку країни, а також задоволення суспільних благ та запитів, відтак публічні фінанси мають своє відображення у податковій системі та податковій політиці держави. Саме від того яку податкову політику та стратегію обирає держава визначається ефективність адміністрування публічних фінансів, а відтак і рівень благ населення країни.

Гармонізація податкового кодексу України та ЄС у майбутньому може забезпечити країні членство у союзі. Проте, виникає необхідність у підготовці економіки країни до податкової реформи, оскільки перехідний період коли держава буде недотримувати сплачені податки складатиме від 1 до 3 років.

Для України цікавим досвідом є аналіз балтійських країн, особливо Естонії. Запровадження податку на виведений капітал на основі балтійської

моделі (замість податку на прибуток підприємств) стане стимулом для залучення інвестицій, зменшить адміністративне навантаження, спричинить структурні зміни, зокрема щодо надходжень до державного бюджету країни у перші роки його запровадження, а також дозволить замінити податок з встановлення більш точних та суворих правил, що має стимулювати розвиток бізнесу в Україні [3].

Ще одним шляхом до вдосконалення оподаткування публічних фінансів належить впровадження податку на кінцеве споживання замість ПДВ, це сприятиме: більш простому методу адміністрування, фінансовій децентралізації регіонів, а також збільшенню загального обсягу податкових надходжень до зведеного бюджету. Проте наявні кілька недоліків, а саме висока ймовірність недоотримати значних сум коштів на бюджетах різних рівнів у перші роки, та виникнення необхідності внесення змін до багатьох нормативно-правових актів, що за умов політичної нестабільності в Україні є надзвичайно проблемним питанням [4].

Наступним, є створення належних умов для забезпечення ефективності державних видатків шляхом проведення поглибленого аналізу доцільності й ефективності усіх державних видатків та перегляду підходів до їх проведення у процесі переходу від фінансового утримання окремих установ до надання конкретних якісних державних послуг усім суб'єктам суспільства.

Варто зауважити, що при впровадженні податку на кінцеве споживання можлива інфляційна хвиля, проте за короткий період часу ціни повинні вирівнятись та має відбутися збільшення реального рівня заробітної плати громадян, відтак держава зможе напряму та з регулярною періодичністю отримувати податкові надходження, що може вирішити проблему по-перше, дефіциту Пенсійного фонду, а по-друге дефіциту зведеного бюджету України, відтак адміністрування публічних фінансів буде відбуватись ефективно та держава буде у змозі забезпечувати свій сталий розвиток і надавати соціальні блага своїм громадянам.

Вважаємо, що стратегічною метою удосконалення системи публічних фінансів є забезпечення побудови ефективної фінансової системи України,

здатної здійснювати надання усіма ланками якісних державних послуг усім суб'єктам суспільства у процесі розподілу і перерозподілу ВВП. Це сприятиме завершенню реформи фінансової децентралізації, ухваленню програми дій по вдосконаленню Податкового кодексу України та руху у напрямку модернізації та оптимізації.

Список використаних джерел:

1. Бардаш С.В. Поняття і склад публічних фінансів як об'єкта державного фінансового аудита. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2016. Вип. 6 (1). С. 34-37. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2016_6\(1\)__10](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2016_6(1)__10) (дата звернення 28.04.2022).

2. Дем'янишин В. Сучасні вектори реформування управління державними фінансами в умовах модернізації фінансового механізму та фінансової системи України. *Світ фінансів*. 2021. Вип. 2. С. 51-65. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/handle/316497/43460> (дата звернення 28.04.2022).

3. Податок на прибуток підприємств чи податок на виведений капітал: аналіз та рекомендації. Веб-сайт. *Інститут економічних досліджень та політичних консультацій* URL: http://pravoisuspilstvo.org.ua/archive/2017/2_2017/part_1/27.pdf (дата звернення 28.04.2022).

4. Швець Ю.О., Завальнюк А.О. Податкові реформи в країнах ЄС: переваги, недоліки їх впровадження в податкову систему України. *Європейський вектор економічного розвитку*. 2016. № 2 (21). С. 126-134. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64 (дата звернення 28.04.2022).

Науковий керівник: Коляда Т.А., к.е.н., с.н.с., доцент, в.о. завідувача кафедри публічних фінансів Державного податкового університету (м. Ірпінь).

здобувачка другого (магістерського) рівня вищої освіти
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВИЙ МЕТОД У БЮДЖЕТНОМУ ПРОЦЕСІ ТА ЙОГО ПЕРЕВАГИ

Після Революції Гідності в Україні розпочався стрімкий процес реформування багатьох сфер соціально-економічного життя, покликаний вирішити значні структурні проблеми та дисбаланси, спричинені застарілими та неякісними підходами до державного управління. Окрім цього, з 2016 року розпочато роботу з реформування системи державного управління, одним із ключових завдань якої є побудова дієвої системи стратегічного планування та пов'язаного із ним середньострокового бюджетного планування.

Одним із елементів якісного бюджетного планування відповідно до міжнародних стандартів та підходів є програмне бюджетування. Це інструмент взаємозв'язку між стратегічними цілями уряду, що мають розроблятися ним, та розподілом бюджетного фінансування у коротко- та середньостроковій перспективі.

Теоретичні та практичні питання бюджетного розвитку та програмно-цільового методу в Україні досліджувалися такими вітчизняними вченими, як: І. Запатріна [3], І. Чугунов [3], Т. Приходько, Т. Бабич, Ю. Пасічник та ін.

Хоча в науковій літературі немає консенсусу щодо точного визначення програмного бюджетування, дослідники погоджуються, що його суть - забезпечити надання бюджетного фінансування органам влади не на «утримання» (як, зазвичай, відбувається в рамках традиційного підходу до бюджетування), а на досягнення конкретних цілей.

Базова ідея програмного бюджетування дуже проста: інформування та рішення про бюджет мають бути структуровані відповідно до цілей уряду.

Відповідно, ключовою рисою бюджетних програм є наявність чітких цілей, на досягнення яких спрямовано урядову політику, та чітких індикаторів, за якими можна виміряти прогрес у досягненні цілей. Програмне бюджетування має пов'язувати видатки зі стратегічними цілями та пріоритетами уряду.

Перед місцевими органами влади, які мають у своєму розпорядженні значні фінансові ресурси, постає важливе завдання максимально ефективно їх використати, забезпечивши прямий взаємозв'язок між розподілом коштів і фактичними результатами їх використання відповідно до визначених пріоритетів [3].

Тому і виникла необхідність розробки методології та реформування місцевих бюджетів у частині планування видатків місцевих бюджетів із застосуванням програмно-цільового методу (ПЦМ). Особливі складові ПЦМ у бюджетному процесі відображені на рис.1.

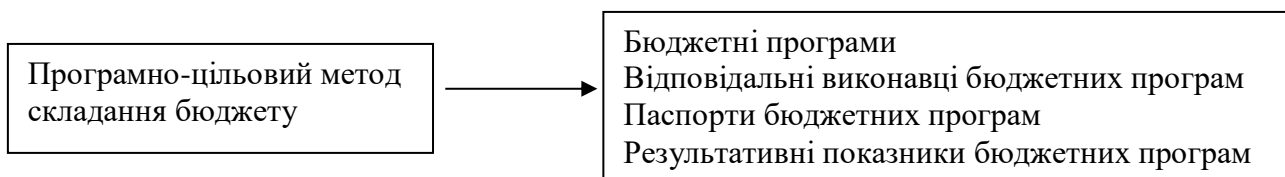


Рис.1. Складові ПЦМ у бюджетному процесі

Основним елементом ПЦМ є бюджетна програма. Бюджетні програми визначаються головними розпорядниками бюджетних коштів та формуються:

- відповідно до прогнозних та програмних документів економічного та соціального розвитку;
- з урахуванням строку їх реалізації на плановий і наступні за плановим два бюджетних періоди, включаючи заходи реалізації інвестиційних проектів;
- з визначенням очікуваних результатів діяльності [1].

У бюджетному процесі розпорядники бюджетних коштів здійснюють аналіз показників виконання бюджетних програм із застосуванням ПЦМ. До прикладу, проведемо аналіз результативних показників за 2020-2021 роки за КПКВК 1217462 «Утримання та розвиток автомобільних доріг та дорожньої

інфраструктури за рахунок субвенції з державного бюджету» департаменту інфраструктури та благоустрою Чернівецької міської ради (табл.1).

Таблиця 1

**Аналіз ефективності за ПЦМ за КПКВК 1217461
Чернівецької міської ради**

Показники	2020 рік (тис. грн.)			2021 рік (тис. грн.)		
	затверджено	Виконано	Співвіднош.	затверджено	Виконано	Співвіднош.
Завдання 1. Забезпечення проведення капітального ремонту об'єктів вулично-шляхової мережі міста						
Ефективності						
середня вартість витрат на капітальний ремонт одного об'єкта	200 000	18 515	0,093	126 235,5	125 422,5	0,994
Якості						
питома вага кількості об'єктів на яких планується провести капітальний ремонт до кількості об'єктів, на яких необхідно провести капітальний ремонт	100	100	1	100	100	1

1. Знайдемо середній індекс виконання показників ефективності (Іеф) та середній індекс виконання показників якості (Ія) за 2020 та 2021 роки:

$$Іеф. 2020 = 0,093/1 * 100 = 9,3$$

$$Іеф. 2021 = 0,994/1 * 100 = 99,4$$

$$Ія. 2020 = 1/1 * 100 = 100$$

$$Ія. 2021 = 1/1 * 100 = 100$$

2. Наступним кроком стане порівняння результативності завдання із показниками попередніх років (І1):

$I1 = Іеф. 2021 / Іеф. 2020 = 99,4/9,3 = 10,7 = 25$ балів (якщо критерій оцінки перевищує 1, то даному завданню присвоюється 25 балів).

3. Знайдемо загальну ефективність завдання (Е) та програми (у нашому випадку вони будуть дорівнювати, оскільки за даним КПКВК є лише 1 завдання):

$$E = Іеф. 2021 + Ія.2021 + I1 = 99,4 + 100 + 25 = 224,4 \text{ балів.}$$

Якщо загальна ефективність завдання перевищує 215 балів, то ефективність цього завдання (відповідно і програми у загальному) є високою.

Здійснюючи аналіз показників із застосуванням ПЦМ, розпорядники бюджетних коштів забезпечують:

- своєчасність затвердження паспортів бюджетних програм, достовірність і повноту інформації, що в них міститься;
- відповідність змісту паспортів бюджетних програм закону і рішенням про місцевий бюджет та/або розпису бюджету;
- підтвердження результативних показників бюджетних програм офіційною державною статистичною, фінансовою та іншою звітністю, даними бухгалтерського, статистичного та внутрішньогосподарського обліку [2].

Висновки. Орієнтиром для органів місцевого самоврядування має бути досягнення конкретних показників економічної ефективності та соціальної значущості, добросовісне виконання усіх передбачених програмно-цільовим методом процедур, орієнтир на користь для розвитку громади, забезпечення відкритості процесу та співпраці з громадськістю. Використання ПЦМ дозволяє забезпечити: перехід від утримання бюджетних установ до надання послуг високої якості населенню та оптимальне використання бюджетних коштів та досягнення в результаті значного економічного і соціального ефекту.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України: Закон України від 8.07.2010 р. № 2456-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>. (дата звернення: 27.03.2022р.)
2. Онищенко В. Програмно-цільовий метод в ОМС. «Головбух: Бюджет». 2022. URL: <https://www.budgetnyk.com.ua/article/1280-programno-tsloviy-metod-v-oms>
3. Чугунов І. Я., Запатріна І. В. Розвиток програмно-цільового методу планування бюджету. *Фінанси України*. 2018. № 5. С. 3-14.

Науковий керівник: Легкоступ І. І., к.е.н., асистент кафедри фінансів і кредиту Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
Державний податковий університет

ОЦІНКА ВПЛИВУ ДЕФІЦИТУ БЮДЖЕТУ НА ФІНАНСОВУ БЕЗПЕКУ ДЕРЖАВИ

Державний бюджет є ключовим елементом функціонування економіки країни та відображенням як позитивних, так і негативних тенденцій з якими стикається ринкова економіка у своєму розвитку.

Недосконалий розвиток бюджетної системи будь-якої держави може негативно вплинути на розвиток соціально-економічної сфери та рівень життя населення. Тому в умовах поглиблення економічних реформ важливого значення набуває пошук теоретичних і практичних шляхів стабілізації і розвитку економіки України. У ст. 2 Бюджетного кодексу України міститься таке визначення дефіциту бюджету: «дефіцит бюджету – перевищення видатків бюджету над його доходами (з урахуванням різниці між наданням кредитів з бюджету та поверненням кредитів до бюджету)». Але при цьому не завжди визначається, які доходи і які видатки беруться до уваги при визначенні такого поняття [1].

Однією з фундаментальних проблем сучасного функціонування економіки України є існування фіскальних дисбалансів, що безпосередньо впливають на поступальний розвиток країни. Виклики, які зумовлені зовнішніми та внутрішніми загрозами, зокрема тимчасовою втратою контролю над частиною території в останні роки, та зростанням боргового навантаження поглибили розбалансованість бюджетної сфери.

Фінансова безпека держави є однією зі складових інтегрального показника економічної безпеки країни. Тому на державному рівні Міністерством економічного розвитку і торгівлі України було запроваджено Методичні

рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України, в яких вказується методика розрахунку загальних та окремих індикаторів кожної складової економічної безпеки, а також їх порогові і допустимі значення [2].

Бюджетна безпека – це стан забезпечення платоспроможності та фінансової стійкості державних фінансів, що надає можливість органам державної влади максимально ефективно виконувати покладені на них функції. Бюджетна безпека є однією з основних складових фінансової безпеки, оскільки бюджет є одним із найважливіших інститутів забезпечення економічного суверенітету держави.

Відношення дефіциту/профіциту державного бюджету до ВВП є надзвичайно важливим індикатором для оцінювання як бюджетних, так і макроекономічних ризиків загалом. Цей показник дає можливість проаналізувати вплив бюджетно-податкової політики держави на стан фінансової системи, платіжного балансу та обсяги внутрішнього попиту в країні (табл.1).

Таблиця 1

Відношення дефіциту/профіциту Державного бюджету України до ВВП, %

Рік	Дефіцит державного бюджету, млн. грн.	ВВП, млн. грн.	Показник, %	Стан індикатору
2010	-64265,5	1082569	-5,94	небезпечний
2011	-23557,6	1316600	-1,79	оптимальний
2012	-53445,2	1408889	-3,79	задовільний
2013	-64707,6	1454931	-4,45	незадовільний
2014	-78052,8	1566728	-4,98	небезпечний
2015	-45167,5	1979458	-2,28	оптимальний
2016	-70262,1	2383182	-2,94	задовільний
2017	-47849,6	2982920	-1,60	задовільний
2018	-59247,9	3558706	-1,66	задовільний
2019	-78049,5	3974564	-1,96	задовільний
2020	-217096,1	3818456	-5,18	небезпечний

Джерело: розраховано автором за даними [2, 3]

З таблиці 1 видно, що даний показник протягом 2010-2020 років знаходився у межах від небезпечного до задовільного значення, і мав від'ємні значення, що свідчить про дефіцит державного бюджету. Оптимальним вважається значення цього показника на рівні -2%, а перевищення -6% свідчить про критичний стан державного бюджету [4, с.348]. У 2010 та 2020 роках відношення дефіциту/профіциту державного бюджету до ВВП майже сягнуло критичного значення, проте за попередніми даними в 2021 році планується стабілізація макроекономічного показника на рівні 3,8% від ВВП.

Зміна значень даного індикатора свідчить про покращення ситуації у сфері управління бюджетним дефіцитом завдяки проведенню бюджетної консолідації у 2015 року, після загострення проблем у 2011-2014 роках, коли відбувалось нарощування дефіцитної незбалансованості до небезпечного рівня. Це вимагало вжиття заходів щодо її подолання, у тому числі через формування оптимальної структури та обсягів видатків бюджету, створення дієвої системи контролю за раціональним та ефективним використанням бюджетних коштів. Протягом 2016-2018 років показник зменшується та перебуває у задовільному стані, що свідчить про скорочення дефіциту бюджету та зростання ВВП. Проте за даними 2020 року під впливом пандемії COVID-19 та карантинних заходів цей показник погіршився.

Зменшити обсяг дефіциту Державного бюджету України можливо за рахунок запровадження нової моделі фіскальних правил, яка відповідає би критеріям прозорості, чіткості визначення, гнучкості, сумісності, адекватності, обов'язковості виконання, простоти підтримки з боку інших напрямків макроекономічної політики.

Стратегічні напрями подолання дефіциту бюджету повинні включати заходи, пов'язані з розвитком економіки, збільшенням доходів та раціональним використанням видатків бюджетів. У першу чергу стратегічним завданням держави є підвищення ефективності суспільного виробництва, яке сприятиме зростанню обсягів фінансових ресурсів суспільства, що є основним джерелом збільшення доходів бюджетів.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України : Закон України від 08.07.2010 р. № 2456-VI. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (дата звернення 28.04.2022 р).
2. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» від 29 жовтня 2013 року N 1277 р. URL: http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm (дата звернення: 28.04.2022 р)
3. Показники виконання Державного бюджету України. *Офіційний сайт Міністерства фінансів України*. URL: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=77643 (дата звернення: 28.04.2022).
4. Slatvinska M., Belinska Y., Vodolazska O., Nakonechna H., Ruzhytskyi I., Koliada T. The model of the impact of changes in the national currency on key macroeconomic indicators in the face of uncertainty. *International Journal of Management (IJM)*. 2020. Volume 11. Issue 5. P. 908-919. URL: <http://www.iaeme.com/ijm/issues.asp?JType=IJM&VType=11&IType=5> (дата звернення: 28.04.2022).

Науковий керівник: Коляда Т.А. к. е. н., с.н.с., доцент, в. о. завідувача кафедри публічних фінансів, Державний податковий університет (м. Ірпінь).

УДК 336:1

Одочук В.С.,

здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Кучерівська С.С.,

к. е. н. доцент кафедри фінансів і кредиту
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ В УКРАЇНІ

Органи державної влади, організації та установи бюджетної сфери, державні та комунальні підприємства є великими споживачами та спрямовують на закупівлі значні кошти державного та місцевих бюджетів, з яких фінансуються. Відповідно порядок використання цих коштів має бути

раціональним, прозорим, ефективним, що в багатьох країнах світу досягається нормами і стандартами механізму державних закупівель. Регламентуючи проведення публічних закупівель уряди країн можуть спрямувати економіку і суспільство у напрямку досягнення цілей сталого розвитку.

Важливе значення публічних закупівель зумовлене не тільки спрямуванням значних обсягів коштів на задоволення суспільних потреб держави, а й тим, що через інститут публічних закупівель реалізується ряд функції держави: стратегічна (підтримка перспективних галузей економіки); інноваційна (створення економічних передумов для розвитку інноваційної продукції); контрольна (контроль за використанням бюджетних коштів); соціальна (забезпечення зайнятості населення за рахунок створення нових робочих місць); регулююча (вплив на кон'юнктуру ринку, створення попиту на певні категорії товарів); стимулююча (стимулювання макроекономічних показників держави) [1, с. 93].

Процес публічних закупівель в Україні (який розпочався у 2016 р.) поки ще перебуває у стані формування і налагодження. Хоча і проходить вже завершальний – п'ятий етап, згідно зі Стратегією реформування системи державних закупівель (Дорожня карта). Метою даної Стратегії є розробка ефективної системи публічних закупівель та приведення її у відповідність до стандартів ЄС. Очікується, що крім іншого результатом реалізації Стратегії буде зниження рівня корупції у сфері публічних закупівель; підвищення рівня довіри бізнесу і суспільства до системи публічних закупівель [2].

Завдяки використанню інформаційних технологій у всіх сферах економіки процес співпраці державних установ з постачальниками став набагато простішим, прозорим та оптимальним. На сьогодні виокремлюють комерційні та публічні закупівлі. Відповідно, вони вирізняються категорією замовників товарів, робіт, послуг.

Так, у Законі України «Про публічні закупівлі» визначено, що замовниками товарів, робіт при публічних закупівлях є органи державної влади та місцевого самоврядування, органи соціального страхування, у т.ч. юридичні

особи, які знаходяться у їх підпорядкуванні, та підприємства, установи, організації, які забезпечують потреби держави або територіальних громад і відповідають встановленим ознакам [3].

Відповідно комерційні закупівлі проводять комерційні організації за власні кошти на базі та за правилами майданчиків, які не суперечать законодавству.

Процес здійснення публічних закупівель можна ідентифікувати у вигляді трьох послідовних стадій:

1. Планування закупівель – виявлення потреби та прийняття рішення стосовно того, коли та які товари, роботи чи послуги повинні бути закуплені.

2. Проведення закупівлі – вибір контрагента, з яким буде укладено договір про закупівлю (для неконкурентних закупівель) або розміщення оголошення про закупівлю відповідних товарів, робіт чи послуг в електронній системі закупівель «Prozorro», кваліфікація учасників за результатами проведеного електронного аукціону, визначення переможця та підписання з ним договору про закупівлю (для конкурентних закупівель).

3. Адміністрування договору – виконання договору, за потреби – внесення змін до нього, контроль за його виконанням та звітування про виконання договору.

Публічні закупівлі повинні здійснюватися на принципах добросовісної конкуренції серед учасників; максимальної економії, ефективності та пропорційності; відкритості та прозорості на всіх стадіях закупівель; недискримінації учасників та рівного ставлення до них; об'єктивного та неупередженого визначення переможця закупівлі; запобігання корупційним діям і зловживанням [3].

Публічні закупівлі в Україні залежно від типу закупівельника (замовника) та вартісних меж здійснюються за наступними видами закупівель: звіт про договір про закупівлю, укладений без використання електронної системи закупівель, закупівля з використанням Prozorro.Market, допорогова закупівля; спрощена закупівля, відкриті торги, конкурентний діалог, переговорна

процедура, відкриті торги з публікацією англійською мовою, торги з обмеженою участю (таблиця 1).

Таблиця 1

Вартісні межі публічних закупівель в Україні [3]

Звичайні закупівельники	Закупівельники, які здійснюють діяльність в окремих сферах господарювання	Вид закупівлі
до 50 тис. грн	до 50 тис. грн	Звіт про договір про закупівлю, укладений без використання електронної системи закупівель, або закупівля з використанням Prozorro.Market, або допорогова закупівля
від 50 тис. грн до 200 тис. грн (1,5 млн грн для робіт)	від 50 тис. грн до 1 млн грн (5 млн для робіт)	Спрощена закупівля або закупівля з використанням Prozorro.Market
від 200 тис. грн (1,5 млн грн для робіт) до 133 тис. євро (5150 тис. євро для робіт)	від 1 млн грн (5 млн для робіт) до 133 тис. євро (5150 тис. євро для робіт)	Відкриті торги Конкурентний діалог Переговорна процедура
від 133 тис. євро (5150 тис. євро для робіт)	від 133 тис. євро (5150 тис. євро для робіт)	Відкриті торги з публікацією англійською мовою Торги з обмеженою участю

Найбільша кількість замовників була зосереджена у Київській, Дніпропетровській, Львівській, Донецькій та Одеській областях. Зростає і кількість учасників торгів, у тому числі й з інших країн (Чехія, Велика Британія, Польща, Німеччина, Швейцарія).

Здійснювати закупівлі безпосередньо через веб-сайт Prozorro неможливо, адже робота в системі електронних закупівель відбувається лише через спеціальні акредитовані електронні майданчики. Всі дії учасників закупівель здійснюються через особисті кабінети на електронних майданчиках, основними з яких є: ТОВ «ЗАКУПКИ.ПРОМ.УА» (Zakupki.prom.ua), ТОВ «Е-Тендер» (E-tender), ТОВ «Держзакупівлі.Онлайн» (Держзакупівлі.Онлайн).

Серед наявних національних проблем системи публічних закупівель можна зазначити:

1. Обмеження замовника у фінансових ресурсах спричиняє здійснення закупівель на економічно не вигідних умовах, загостренню проблеми «ціна-якість».
2. Зсув у правовому регулюванні публічних закупівель у бік відповідності підписаним міжнародним договорам, без реформування і забезпечення внутрішнього базису зацікавленості в їх проведенні.
3. Недобросовісне функціонування деяких електронних майданчиків, на яких здійснювалися закупівлі.
4. Низький рівень професіоналізації учасників публічних закупівель, який можна найлегше виправити, з огляду на те, що на період запровадження публічних закупівель припали і карантинні обмеження та російсько-українська війна.

Список використаних джерел:

1. Конашук Н. Е. Теоретичні засади здійснення публічних закупівель Економіка та підприємництво : зб. наук. пр. Київ : КНЕУ, 2018. № 39. С. 88–97.
2. Стратегія реформування системи державних закупівель («дорожня карта»). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/175-2016-%D1%80#Text> (дата звернення: 04.04.2022).
3. Про публічні закупівлі: Закон України від 25.12.2015 р. №922-VIII. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19> (дата звернення: 22.03.2022).

УДК 330.3

Полухіна К.Д.

здобувачка першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
ДВНЗ «Київський національний університет імені Вадима Гетьмана»

ФІНАНСУВАННЯ В УКРАЇНІ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Сталий розвиток є однією з головних цілей економічної політики України на найближчу перспективу, а фінанси – головним джерелом досягнення цієї мети. Проблематика фінансування у рамках виконання глобальних цілей сталого

розвитку (ЦСР) стала однією з пріоритетних під час формування засад державної політики сталого розвитку в країнах світу.

Міжнародні зобов'язання в рамках реалізації ЦСР до 2030р. та вимоги Паризької угоди зумовили необхідність акумулювання значних обсягів фінансів та «переформатування» фінансової системи України, головною метою якої є мобілізація державного та приватного капіталу в сталий розвиток. Відповідно завдання фінансової системи в умовах сталого розвитку полягає в «обслуговуванні» секторів реальної економіки та наданні широкого спектру фінансових послуг для домогосподарств і може розвиватися у таких напрямках [1]:

- перехід реального сектору економіки до сталого розвитку формує вимоги до фінансової системи, що проявляється у широкомасштабній мобілізації капіталу з акцентуванням на соціальні та екологічні фактори;
- наявна фінансова система формує екологічні та соціальні результати у реальній економіці за допомогою політичних та регуляторних заходів.

Становлення фінансової системи в умовах сталого розвитку має відбуватись поступово та пройти ряд етапів: впровадження сталого фінансування, активний розвиток фінансових продуктів/послуг та інструментів, формування спеціальних інститутів, які є сталими (зокрема, фонди та банки), інституціоналізація процесу, в рамках якої діяльність фінансових інститутів має вибудовуватися відповідно до ЦСР, оновлення фінансового менеджменту та організаційної стратегії, зміна фінансової культури.

Розвиток сталого фінансування в Україні потребуватиме застосування скоординованого, системного та узгодженого підходу та запровадження у законодавство принципів сталого фінансування, які відповідають міжнародним нормам. Одночасно, політика сталого фінансування має реалізовуватися за умови взаємодії центральних та регіональних органів управління з урахуванням процесу децентралізації, забезпечення рівномірного розвитку регіонів та їх інфраструктурного забезпечення. Тому необхідно здійснювати підходи, побудовані на широкій координації дій державних (Міністерство економіки,

Міністерство енергетики, Міністерство захисту довкілля та природних ресурсів України, Міністерство фінансів, а також НБУ — в частині адаптації монетарної політики до цілей сталого економічного розвитку) і приватних структур, включаючи Українську біржу, комерційні банки та інших інституційних інвесторів з метою прийняття узгоджених (а в разі потреби і спільних) рішень щодо мобілізації, підтримки та нарощування сталих фінансів.

Отже, увага має бути приділена питанню акумулювання сталих інвестицій, альтернативних варіантів їх фінансування, можливостей та потенційних шляхів мобілізації та примноження інвестиційних ресурсів з метою наближення економіки України до сталого розвитку. З метою усунення перешкод до сталого фінансування в Україні, необхідно втілити наступні напрями:

- ✓ включити ЦСР у стратегії реформування національної фінансової системи;
- ✓ використовувати нові фінансові технології для мобілізації коштів, надання позик невеликим компаніям з метою фінансування сталого розвитку;
- ✓ забезпечити доступ до сталого фінансування малозабезпечених громад, мікропідприємств;
- ✓ активне використання потенціалу державних фінансів за напрямками бюджетного та податкового фінансування;
- ✓ підвищення рівня обізнаності та нарощування потенціалу ринковими та політичними інститутами (залучення розробників політики, регуляторів та громадськості до імперативів та ризиків, пов'язаних з такими планами);
- ✓ застосування принципів сталого розвитку в уже діючих методах, інструментах та стандартах фінансової системи;
- ✓ надавати стимул на попит на екологічно-чисті технології, створити ринки для нових сталих продуктів через попит з боку держави (наприклад, «зелені» державні закупівлі, які можуть стати головною рушійною силою активізації інновацій, забезпечуючи виробників стимулами для розвитку екологічно чистих продуктів і послуг, особливо в галузях, де державні закупівлі представляють велику частку ринку) [2];

- ✓ створення державного банку сталих інвестицій для підтримки інвестицій у сталу інфраструктуру, який виступатиме провідником накопичення інвестицій приватним сектором;
- ✓ розвиток системи страхування ризиків для сталого інвестування, включаючи можливість державного страхування, особливо великих соціально та екологічно значущих проєктів.

Оновлена фінансова система сприятиме більш швидкому переходу до сталого розвитку. Велика частина зусиль, що вже докладаються країною за підтримки міжнародних партнерів у даному напрямку, буде марною без наявності чітких політичних сигналів та волі у розвитку сталих фінансів, уніфікованих нормативно-правових актів, єдиного координаційного центру, що займатиметься питаннями сталого розвитку.

Список використаних джерел

1. Маркевич К. Нормативні та прикладні засади формування фінансової системи України в умовах сталого розвитку. URL: <https://razumkov.org.ua/statti/normatyvni-ta-prykladni-zasady-formuvannia-finansovoi-systemy-ukrainy-v-umovakh-stalogo-rozvytku>
2. Зелені інвестиції у сталому розвитку: світовий досвід та український контекст. Аналітична доповідь, Центр Разумкова. 2019. 316 с.
3. М. Карни. Чистые и «зеленые» финансы. Финансы и развитие. Ежеквартальный журнал Международного валютного фонда. URL: <https://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/fandd/2021/09/pdf/fd0921r.pdf>

Науковий керівник: Бороденко Т.М., к.е.н., асистент кафедри фінансів імені В.Федосова, ДВНЗ «Київський національний університет імені Вадима Гетьмана».

здобувачка другого (магістерського) рівня вищої освіти
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

СЕРЕДНЬОСТРОКОВЕ БЮДЖЕТНЕ ПЛАНУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА ЙОГО ПЕРСПЕКТИВИ

Бюджетне планування є процесом розроблення планів формування та використання фінансових ресурсів для забезпечення завдань і функцій, які здійснюються органами державної влади та місцевого самоврядування, з метою достовірного й достатнього визначення обсягу та джерел формування бюджетних доходів, оптимального розподілу коштів і збалансування бюджету на відповідний період.

Середньострокове бюджетне планування (ССБП) — це формування головними розпорядниками бюджетних коштів плану своєї діяльності на середньостроковий період, визначення обсягів необхідних коштів для досягнення поставлених цілей у середньостроковій перспективі (від 1 до 5 років) [2]. Більшість високорозвинених країн світу використовують метод середньострокового бюджетного планування, адже саме він сприяє досягненню вищого рівня стабільності і передбачуваності економічної ситуації в країні.

До основних функцій середньострокового бюджетного планування належать: стабілізаційна функція, підвищення ефективності бюджетного процесу, зростання прозорості витрачання бюджетних коштів, розвиток інновацій та інвестиційної привабливості в країні (Рис 1.).

Відсутність в Україні належної системи стратегічних і програмних документів, постійні зміни пріоритетів соціально-економічного розвитку, зміни розподілу бюджетних ресурсів, збільшення видатків і при цьому відсутність джерел наповнення бюджету, наявність програм, які не відповідають ні пріоритетам, ні ресурсним можливостям держави, постійне недофінансування

програм розвитку, невідповідність програм стратегічним планам – це все призводить до диспропорцій між надходженням та видатками, і, як наслідок – до дефіциту бюджету.

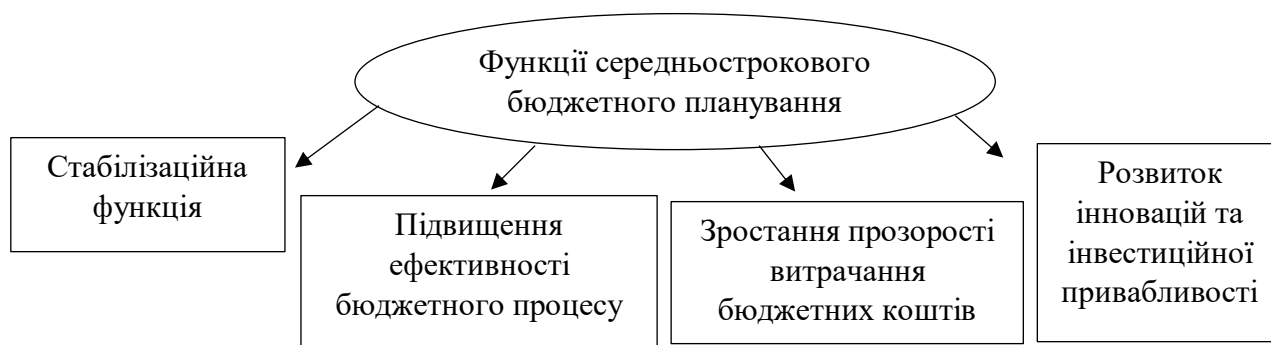


Рис.1. Функції середньострокового бюджетного планування

Джерело: складено автором на основі [2]

Середньострокове бюджетне планування має стати важливим інструментом управління державними фінансами в Україні, який не лише даватиме змогу мати якісний, детальний, обґрунтований фінансовий план на середньострокову перспективу, але й буде основою для вироблення державної соціальної та економічної політики.

Подальше впровадження середньострокового бюджетного планування має полегшити бюджетний процес і сприяти підвищенню якості та результативності податково-бюджетної політики. Розглянемо основні відмінності середньострокового бюджетного планування від планування на один рік (табл. 1.).

Таблиця 1.

Основні відмінності середньострокового бюджетного планування

Планування на 1 рік	Середньострокове бюджетне планування
Не завжди обґрунтований результат	Передбачуваність соціально- економічних наслідків проведення заходів політики для громадян
Відсутність оцінки потенційного ресурсу для реалізації програм у наступний роках	Забезпечення збалансованості фінансових ресурсів у середньостроковій перспективі
Вирішення поточних завдань	Досягнення оптимальних результатів бюджетної політики шляхом послідовного вирішення соціально – економічних проблем громади
Непоінформованість громадян у діях влади та непрозорість бюджетного процесу	Підтримка громадськістю політичних цілей завдяки підвищенню прозорості реалізації бюджетної політики

Джерело: складено автором на основі [2]

Серед основних проблем впровадження середньострокового планування в Україні залишається: високий рівень зовнішніх і внутрішніх невизначеностей та збройний конфлікт, які не дають точно передбачити та спрогнозувати ситуацію для планування на середньострокову перспективу.

Щодо інших країн, зокрема у Великобританії, Канаді, Нідерландах, Швеції, Франції, Новій Зеландії середньостроковий бюджет розробляється, вноситься і коригується одночасно із щорічним бюджетом. Впровадження середньострокового бюджетного планування в розвинутих країнах дає змогу виробити конкретні і системні пропозиції щодо структурних реформ, запровадження яких дасть змогу досягти певних цільових показників соціально-економічного розвитку. Розглянемо позитивні ефекти середньострокового планування інших країн світу (табл. 2.).

Таблиця 2.

Позитивні ефекти середньострокового планування розвинутих країн світу

Країна	Термін бюджетного планування	Сектор охоплення	Обмеження та особливості	Позитивний ефект
Великобританія	3 роки	Сектор загального державного управління	Позики призначені тільки на активне споживання	Підвищення фінансової дисципліни шляхом затвердження ковзного 3-річного ліміту витрат
Німеччина	5 років	Сектор загального державного управління, взаємодія федеральної та місцевої влади	Обмеження рівня видатків, плани розробляються з урахуванням інтересів федерації та кожної землі.	Встановлення жорсткої фінансової дисципліни, систематичне зменшення обсягів видатків
Франція	3 роки	Сектор загального державного управління	Програмування прогнозних оцінок проводиться циклічно	Баланс між споживанням та інвестиційною діяльністю держави
Швеція	3 роки	Сектор загального державного управління, центральний бюджет, місцеві бюджети	Встановлення лімітів на видатки центральних органів державного управління	Підвищення фінансової дисципліни шляхом затвердження ковзного ліміту витрат

Джерело: складено автором на основі [1]

Отже, середньострокове бюджетне планування є одним з важливих інструментів вдосконалення процесу формування фіскальної політики в Україні; його подальше запровадження дасть можливість державі сприяти виконанню державних програм та досягнути заплановані пріоритетні цілі соціального та економічного розвитку.

Список використаних джерел:

1. Мазярчук В., Стадник М. Міжнародний досвід середньострокового планування: уроки для України. Офіс з фінансового та економічного аналізу у Верховній Раді України. 2017. URL: https://feao.org.ua/wp-content/uploads/2017/06/FEAO_Sered_budget_planning_A5_05_web-2.pdf (дата звернення 15.04.2022).
2. Середньострокове бюджетне планування (міжнародний досвід) *Інформаційна довідка, підготовлена Європейським інформаційно дослідницьким центром на запит Комітету Верховної Ради України*. URL: <https://infocenter.rada.gov.ua/uploads/documents/29131.pdf> (дата звернення 02.04.2022).

Науковий керівник: Легкоступ І. І., к.е.н., асистент кафедри фінансів і кредиту Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Тематичний напрям 2

МІСЦЕ ТА РОЛЬ ФІНАНСОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

JEL G, C

Spilbergs A.

Dr.oec., Head of Economics and Finance department,
BA School of Business and Finance, Riga, Latvia

BALTIC'S BANKING SYSTEM RESILIENCE IN TIMES OF GROWING MACROECONOMIC UNCERTAINTIES

Introduction

The Covid-19 pandemic has posed significant challenges to economies and the banking system worldwide, and the Baltic States are no exception. It is worth remembering that during the global financial crisis (GFC), the Baltic States were among those that received one of the worst shocks in 2008-2010. cumulative GDP decline in Estonia -17.3%, Latvia -21.9% and Lithuania -10.5% [IMF, 2022].

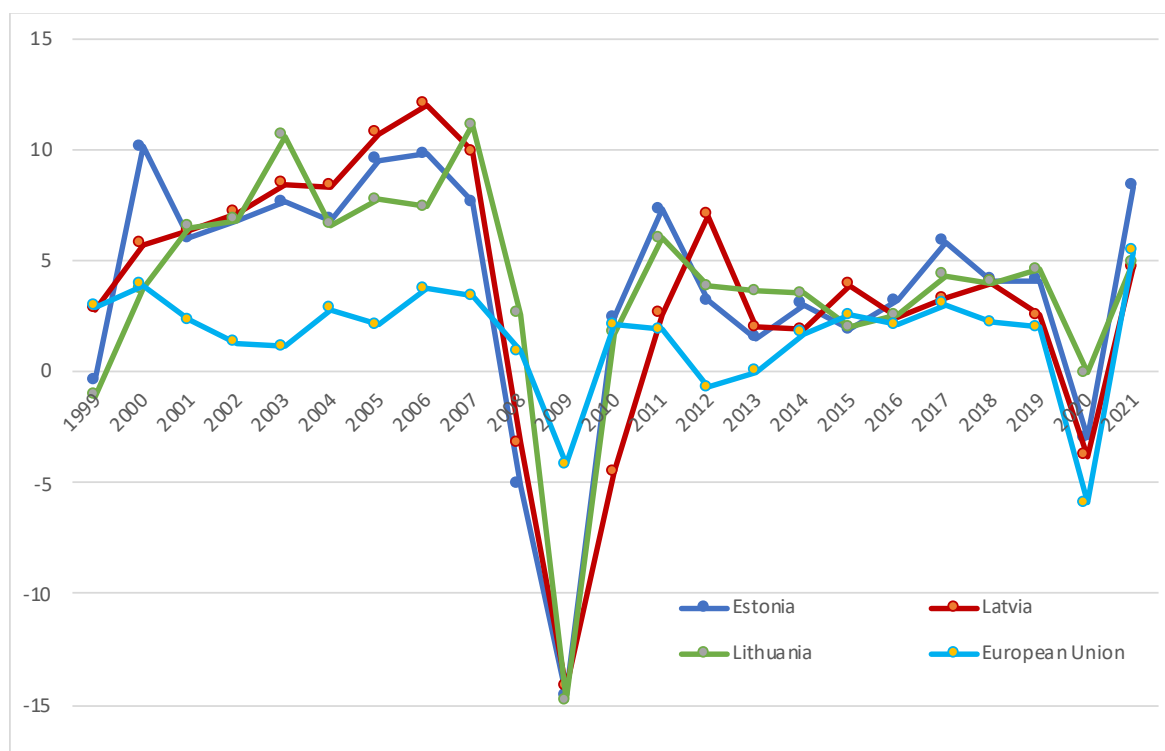


Figure 1. GDP growth rates, annual %. Source: IMF data

As the banking system is the backbone of the whole economy, it is not surprising that its stability issues are regularly studied, see for example [Allen et al., 2018; Arnold et al., 2012; Cornett et al., 2011; Goodhart, 2008; Vallascas & Keasey, 2012]. Covid-19 came unexpectedly and had a rather different impact on economic sectors and also on banks. It is therefore reasonable to analyze the impact of a pandemic and, as far as possible, to assess its differences from previous crises.

Literature review

After the GFC, the regulation of the banking sector underwent a radical change in field of risk management, incl. measuring systemic risk and assessing the impact of individual credit institutions. The system of macro-prudential supervision was also significantly revised, introducing countercyclical capital, etc. reserves [Arnold et al., 2012], thus contributing to reducing the vulnerability of the financial system.

There has been a long-standing debate about the level of reasonable capital requirements and the trade-off between the costs and benefits of implementing these requirements. A study of the Australian banking sector [Bui et al., 2017] confirms that a modest increase in banks' capital buffers is sufficient to keep the financial system resilient even in an economic downturn. At the same time, however, the supply of credit may be adversely affected [Biskupec & Herman, 2021] in circumstances where the level of bank capital is too high.

The macroeconomic environment plays an important role in the stability of the financial system - countries with higher loan-to-deposit ratios, higher provisions for loan losses, as well as a higher share of non-performing loans are more vulnerable [Danisman et al., 2021]. Raising unemployment and inflation, etc., are also among the factors causing instability.

Extensive measures to mitigate the effects of Covid-19 were implemented during the pandemic [Gortos et al., 2021], which may have different effects on the short- and long-term stability of the banking sector [Elnahass et al., 2021; Giese & Haldane, 2020].

Based on the results of the literature analysis, the following research questions were formulated;

- 1) Does the quality of the Baltic banks' assets not pose a threat to financial stability?
- 2) Is the profitability of the Baltic banks not endangered?
- 3) Is the capital adequacy of the Baltic banks able to ensure the stability of the financial system?

Data and methods

IMF Financial Soundness Indicators [IMF, 2022] data were used to answer the research questions. Regression analysis was used to investigate the effect of macroeconomic factors on the share of non-performing loans (NPLs) in each of the Baltic countries. The associations between the proportions of non-performing loans and macroeconomic factors can be described as follows:

$$NPL_i = \beta_0 + \beta_1 * x_1 + \beta_2 * x_2 + \dots + \beta_n * x_n + \varepsilon_i , \quad (1)$$

where NPL_i – share of non-performing loans for i th country,

β_0 – intercept;

$\beta_1, \beta_2, \dots, \beta_n$ – regression coefficients;

x_1, x_2, \dots, x_n – macroeconomic factors;

ε_i – sampling error.

The "leaps" function from the R version 4.0.5 package "regsubsets" was used to calibrate the regression models [R Core Team, 2022].

The following table summarizes the best fit regression models statistics for the Baltic countries.

Table 1.

Regression models statistics by country

Country	Resid.SE	df	Multiple R^2	Adj R^2	F-stat	df ₁	df ₂	p-value
Estonia	1.009	14	0.968	0.954	70.51	6	14	1.177e-9
Latvia	0.693	12	0.985	0.975	98.364	8	12	9.279e-10
Lithuania	1.665	13	0.967	0.949	54.46	7	13	1.268e-8

As can be seen, the best fit model provides an opportunity to explain 97.5% for Latvia, 95.4% for Estonia and 94.9% for Lithuania of the changes in non-performing loans ratio with the factors included in the regression model. In addition, the statistical stability of all three models is very high, as evidenced by p -values less than 0.001.

Table 2.

Regression coefficients statistics for Estonia

Factor	Units	Estimate	Std.Er.	t -value	p -value	Sign.
Government net debt	% of GDP	-0.6180	0.1007	-6.138	2.57e-5	***
Government revenue	% of GDP	1.0823	0.1907	5.674	5.74e-5	***
GDP based on PPP	%	-958.96	193.96	-4.944	0.0002	***
Gov.structural balance	% of GDP	-0.6335	0.2331	-2.717	0.0167	*
Unemployment rate	% of TLF	0.4808	0.1040	4.625	0.0004	***
Inflation, cons. prices	% change	0.5383	0.1323	4.070	0.0011	**
Intercept	%	-10.695	13.550	-0.789	0.4431	

Signif. codes: 0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

As can be seen, all regression coefficients are statistically significant at the confidence level < 0.017 and can be safely interpreted and applied.

Table 3.

Regression coefficients statistics for Latvia

Factor	Units	Estimate	Std.Er	t -value	p -value	Sign
Current account bal.	% of GDP	102.585	33.864	3.030	0.0105	*
Government gross debt	% of GDP	-0.5582	0.0872	-6.400	3.4e-5	***
Gross national savings	% of GDP	-102.753	33.858	-3.035	0.0104	*
Consumer price index	index	0.5036	0.0491	10.264	2.7e-7	***
Total investment	% of GDP	102.182	33.878	3.016	0.0107	*
Unemployment rate	% of TLF	1.6848	0.1118	15.066	3.69e-9	***
Exports of goods&serv	% change	-0.1143	0.0437	-2.614	0.0226	*
Imports of goods&serv	% change	0.1452	0.0355	4.089	0.0015	**
Intercept	%	-25.663	3.4326	-7.476	7.47e-6	***

Signif. codes: 0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05

As can be seen, all regression coefficients are statistically significant at the confidence level < 0.023 and can be safely interpreted and applied.

Table 4.

Regression coefficients statistics for Lithuania

Factor	Units	Estimate	Std.Er	t-value	p-value	Sign
Government net debt	% of GDP	-0.8298	0.1217	-6.818	2.91e-5	***
Gov.net lend./borrow.	% of GDP	-182.845	79.383	-2.303	0.0384	*
Gov.prim.lend./borrow	% of GDP	12.1885	1.4595	8.351	1.39e-6	***
Government revenue	% of GDP	171.884	78.866	2.179	0.0482	*
Gov.total expenditure	% of GDP	-169.718	78.833	-2.153	0.0507	.
Consumer price index	index	0.4755	0.1020	4.662	0.0004	***
Unemployment rate	% of TLF	1.0071	0.1939	5.195	0.0002	***
Intercept	%	-114.226	18.238	-6.263	2.91e-5	***

Signif. codes: 0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1

As can be seen from the information in Table 4, all regression coefficients are statistically significant at the confidence level < 0.051 and can be interpreted and applied.

Conclusions

Calibrated regression models provide an opportunity to assess the potential impact of various macroeconomic shocks on the stability of the banking system, as the NPL ratios closely correlate with the profitability ratios of Baltic banks and also with capital adequacy.

The results of this study largely coincide with another author, e.g. [Kozak, S., 2021] concluded that the profitability of banks is sufficiently sensitive to the growth of NPL and that loan losses are one of the main causes of negative profitability of banks.

It should be noted that, unlike the GFC, the Covid-19 pandemic did not lead to a significant increase in credit losses and threats to capital adequacy in the Baltics in 2020 and 2021, as both the macroeconomic environment is different from 2006-2008 and the macro-prudential measures taken have significantly increased the resilience of the banking system.

The calculations performed within the framework of this study show that the Baltic banking system is resilient to a significant (5-6 times) increase in the NPL without endangering capital adequacy. At the same time, it should be noted that the study used aggregated data on the banking sector in each of the Baltic countries, and

thus the conclusions are not applicable to every single bank, especially small banks in Latvia, which have not shown stable profitability even before the pandemic.

References

1. Allen, F., Goldstein, I., Jagtiani, J. (2018). The interplay among financial regulations, resilience, and growth. *Journal of Financial Services Research*, 53, 141-162. <https://doi.org/10.1007/s10693-018-0291-z>
2. Arnold, B., Borio, C., Ellis, L., & Moshirian, F. (2012). Systemic risk, macroprudential policy frameworks, monitoring financial systems and the evolution of capital adequacy. *Journal of Banking & Finance*, 36(12), 3125–3132.
3. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2012.07.023>
4. Biskupec, P.P., Herman, S. (2021). Improving the Resilience of Banking System in Small Open Economy: Is Macroprudential Policy Efficient? *SHS Web of Conferences*, 92, 07050. <https://doi.org/10.1051/shsconf/20219207050>
5. Bui, C., Scheule, H., Wu, E. (2017). The value of bank capital buffers in maintaining financial system resilience. *Journal of Financial Stability*, 33, 23-40. <https://doi.org/10.1016/j.jfs.2017.10.006>
6. Cornett, M.M., McNutt, J.J., Strahan, P.E., & Tehranian, H. (2011). Liquidity risk management and credit supply in the financial crisis. *Journal of Financial Economics*, 101(2), 297–312. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2011.03.001>
7. Danisman, G.O., Demir, E., & Zaremba, A. (2021). Financial resilience to the COVID-19 pandemic: The role of banking market structure. *Applied Economics*, 53(39), 4481–4504. <https://doi.org/10.1080/00036846.2021.1904118>
8. Elnahass, M., Trinh, V. Q., & Li, T. (2021). Global banking stability in the shadow of COVID-19 outbreak. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 72, 101322. <https://doi.org/10.1016/j.intfin.2021.101322>
9. Giese, J., & Haldane, A. (2020). COVID-19 and the financial system: a tale of two crises. *Oxford Review of Economic Policy*, graa035. <https://doi.org/10.1093/oxrep/graa035>
10. Goodhart, C.A. (2008). The regulatory response to the financial crisis. *Journal of Financial Stability*, 4(4), 351–358. <https://doi.org/10.1016/j.jfs.2008.09.005>
11. Gortos, C., Ringe, W.G., Annunziata, F. et al. (2021). Financial Stability Amidst the Pandemic Crisis: On Top of the Wave. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3877946>
12. IMF. (2022). *World Economic Outlook Database*, April 2022. <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2022/April/weo-report>

13. Kozak, S. (2021). The Impact of COVID-19 on Bank Equity and Performance: The Case of Central Eastern South European Countries. *Sustainability*, 13, 11036. <https://doi.org/10.3390/su131911036>
14. R Core Team. (2022). R: A language and environment for statistical computing. Foundation for Statistical Computing, Retrieved April 19, 2022 from <https://www.R-project.org/>.
15. Vallascas, F., Keasey, K. (2012). Bank resilience to systemic shocks and the stability of banking systems: Small is beautiful. *Journal of International Money and Finance*, 31, 1745-1776. <https://doi.org/10.1016/j.jimonfin.2012.03.011>

JEL E44, G22, G21

Shuper, Anton

Student of the Faculty of Economics

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

THE MODERN PROBLEMS OF FUNCTIONING AND DEVELOPMENT OF NON-BANK FINANCIAL INSTITUTIONS

At the present stage of development of Ukraine's economy there is a dynamic transformation of all components of the domestic financial market, and the Non-bank financial sector (NBFS) is undergoing the greatest structural changes. The effective activity of Non-bank financial institutions (NBFIs), that provide specialized financial services, is becoming extremely important today. The functioning of such institutions plays significant role in stimulating financial and economic relations between economic entities at various levels and ensuring wider access of individuals and legal entities to the financial services market.

The analysis of problems of our country's NBFS is a very actual issue in the context of active economic changes, de-shadowing of Ukraine's economy, reform of state legislation, implementation of measures to increase financial inclusion etc.

NBFI is a subject of economic relations, which is a specialized intermediary in the financial market, entered in the relevant state register, provides non-bank financial

services, accumulates and invests temporarily free monetary resources of individuals and legal entities to achieve economic or other effect, or to save purchasing power of money in time [2, p. 1].

In order to form systemic decisions to increase the efficiency of the NBFS of Ukraine it is extremely important to identify the main problems of this element of the domestic financial system. The complex of existing problems of the Ukraine's NBFS should be divided into the following groups:

1. Externally generated problems;
2. Internal problems of the sector.

Externally generated problems include:

- Unstable political situation in the country. Military actions on the territory of our country; sharp fluctuations in the domestic Non-bank financial services market, as well as in the financial system as a whole, that are often associated with the electoral process; populist decisions of the government in total cause a rapid reduction in the number of institutions operating in the market and the ability of citizens to obtain the necessary list of financial services.

- Insufficient level of development of the domestic stock market and lack of full access to foreign stock exchanges. Low level of liquidity and volume of operations, short list of investment instruments do not allow to use the Ukraine's stock market in order fully in order to ensure the diversification of assets, which significantly hinders the development of the NBFIs in our country.

- Negative impact of systemic international risks. As a result of the global financial and economic crisis of 2008-2009, there was a significant outflow of deposits from NBFIs and a rapid drop in demand for Non-bank financial services.

- Lack of stability in the taxation system of functioning of NBFIs in Ukraine. The ill-considered reforms of the taxation system did not improve and normalize tax legislation and even reduced the ability to predict the future perspective of functioning of NBFIs, and led to the spread of tax evasion schemes [3, p. 87-88].

- Low level of financial literacy of Ukrainians. Most Ukrainians cannot name participants in the financial market other than banks and only a small percentage

of citizens have opened a term deposit at least once in their lives. This situation significantly hinders the development of the NBFIs system, as potential consumers may not even be aware of the existence of such specialized institutions and their functionality.

The internal problems of the sector include:

- Extremely low level of public confidence in the Ukraine's financial system as a whole and in the activities of NBFIs in particular due to negative experience of past crises.

- Lack of a state guarantee system of the deposits of NBFIs clients which is very important in current economic situation.

- Insignificant share of NBFIs assets in the financial market of Ukraine. The amount of NBFIs assets is very small, so specialized institutions have very limited influence on the functioning of the domestic financial market in Ukraine.

- Existence of a significant number of institutions that do not provide Non-bank financial services, as well as “pseudo-institutions” and “financial pyramids”.

- Significant level of information asymmetry in Non-bank financial services market. Both NBFIs and their clients provide uneven and distorted information.

- Insufficient level of the development of the infrastructure of domestic NBFIs. Insurance brokerage, financial consulting and activities of credit unions agents are underdeveloped and non-transparent [1, p. 93-94].

- Low proficiency level of NBFIs employees. This problem is a consequence of imperfection and obsolescence of most educational programs in universities, lack of practical orientation of education of future specialists, outdated material and technical base of educational institutions, limited opportunities for postgraduate education and training on the basis of domestic educational institutions etc.

- Low level of information openness of the functioning of NBFIs. A small number of NBFIs are serviced by audit companies, the official websites of pawnshops and credit unions are inconvenient, outdated and provide very limited information.

- Conscious manipulation of NBFIs that include employees' manipulation in the registration of insurance contracts and recording of insurance cases, underestimation of the value of mortgaged property, crimes committed by NBFIs employees etc.

Thus, all the identified problems at different economic levels have a direct negative impact on the current functioning of the NBFS and significantly hinder the development of the NBFIs in our country. The central deterrents to the expansion of NBFIs activities are the lack of public confidence in the functioning of such specialized institutions and the immature domestic stock market. The set of analyzed problems testifies to the need to implement not only narrowly effective reforms, but also to carry out a qualitative transformation of the entire financial market of Ukraine.

References:

1. Didenko, L. V. (2018). Doslidzhennia diialnosti nebankivskykh finansovykh ustanov yak uchasykyv suchasnoho rynku finansovykh posluh [Research of Non-bank financial institutions as participants in the modern financial services market]. *Ekonomichnyi analiz [Economic analysis]*, 28(4), 88–94. [In Ukrainian].

2. Ofitsiynyi veb-sait NBU [Official web-site of NBU] retrieved from: <https://bank.gov.ua/> (30.03.2022).

3. Ruda, O. L. (2019). Suchasnyi stan diialnosti nebankivskykh kredytnykh ustanov v Ukraini [Current functioning of non-bank credit institutions in Ukraine]. *Prychornomorski ekonomichni studii [Coastal economic studies]*, 2, 84–88. [In Ukrainian].

Supervisor: Olha Hladchuk, PhD in Economics, Associate professor at the Department of Credit and Finance, Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University.

Дзюблюк О.В.

д.е.н., проф., зав. кафедри банківського бізнесу
Західноукраїнський національний університет

РОЛЬ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ У РЕГУЛЮВАННІ ЕКОНОМІКИ В ПЕРІОД ПАНДЕМІЧНОЇ КРИЗИ

Грошово-кредитна політика за умов розгортання фінансово-економічних криз різних масштабів, причин і походження завжди виступала чи не найбільш важливим інструментом впливу на реальний сектор економіки через монетарну сферу. Важливість монетарної політики як головного важеля впливу держави на економіку особливо відчутна за умов, коли потрібне оперативне реагування на ситуації, пов'язані із розгортанням кризових явищ унаслідок дії внутрішніх чи зовнішніх шоків. Саме таким зовнішнім шоком для міжнародної економіки та національних господарств різних країн слід вважати пандемію коронавірусу, вплив якої на світові і внутрішні ринки матиме довгостроковий негативний характер, позначаючись практично на всіх економічних і соціальних аспектах життя суспільства.

За таких умов монетарну політику як ключовий важіль передачі імпульсів державного впливу на реальний сектор розглядають як один із найважливіших напрямів стабілізації економічної ситуації, стимулювання господарської активності і платоспроможного попиту, а також ефективного донесення відповідних пакетів урядової допомоги до їхніх одержувачів – підприємств і домашніх господарств. Це пов'язано з тим, що за оцінкою Міжнародного валютного фонду, за нинішніх обставин економічна політика відіграє дещо іншу роль, оскільки за умов звичайних криз держави намагаються стимулювати економічну діяльність через якнайшвидше заохочення сукупного попиту, однак на цей раз криза значною мірою є наслідком обмежувальних заходів самої держави, що робить стимулюючу діяльність більш складною, а для найбільш постраждалих секторів навіть небажаною [1]. Саме тому настільки важливими є

заходи монетарної політики, які спрямовані на надання додаткової ліквідності інститутам фінансового ринку, пом'якшення нормативних вимог до банківських установ, а також сприяння нарощуванню обсягів кредитування реального сектору.

Кризові явища в економіці, обумовлені пандемією коронавірусу, маючи своїми наслідками суттєве зниження господарської активності та зростання безробіття, поставили перед урядами практично всіх країн світу завдання щодо адекватного антикризового регулювання із застосуванням усіх доступних інструментів впливу, включаючи і ті, що діють через монетарну сферу. У зв'язку з цим центральні банки змушені активно вдосконалювати інструментарій грошово-кредитного регулювання.

Головне спрямування монетарної політики центральних банків розвинутих країн у період розгортання пандемічної кризи полягає у підтриманні домашніх господарств і бізнесів шляхом масованих вливань ліквідності через фінансові ринки або навіть безпосередньо у реальний сектор, заради чого було активізовано кількісні пом'якшення, запроваджено цілий ряд спеціалізованих програм фінансування, знижені процентні ставки, задіяні операції репо та послаблені нормативні вимоги до банківських установ з тим, щоб полегшити надходження грошових коштів в економіку. При цьому слід відзначити превалювання серед інструментів монетарного регулювання саме нетрадиційних засобів впливу.

Так, додатковий викуп державних цінних паперів у процесі реалізації кількісного пом'якшення було доповнено придбанням корпоративних облігацій, а такі засоби регулювання як пом'якшення вимог до забезпечення кредитів, буферів капіталу і ліквідності з метою надання банкам додаткових фінансових ресурсів супроводжувалися безпрецедентними за масштабами програмами щодо безпосереднього кредитування центральними банками реального сектору. Аналогічним чином відбувається і переосмислення процентної політики, адже тривале зменшення процентних ставок відповідало умовам стабільності цін і високому рівню завантаженості виробничих потужностей, однак низькі ставки

створюють об'єктивну межу їх подальшого скорочення у разі, якщо треба буде протистояти спаду. Саме тому за останні роки Федеральна резервна система США та інші центральні банки почали переглядати монетарну стратегію з метою посилити її адаптивність до мінливого економічного середовища.

Дані обставини визначають суттєві зрушення у поведінці центральних банків розвинутих країн, демонструючи зміщення пріоритетів монетарного впливу на економіку від досягнення певних таргетів інфляційної динаміки, про що свідчить досвід ФРС США, до підтримання реального сектору і стимулювання економічного росту, коли жорсткі вимоги щодо роботи фінансових інститутів відходять на задній план, поступаючись місцем необхідності підтримання платоспроможності домогосподарств і бізнесу за рахунок масованих вливань коштів. І це ще без врахування тих крупномасштабних обсягів грошової допомоги, яка надається згідно урядових програм, котрі були активізовані із початку розгортання пандемічної кризи.

Натомість в Україні, як і раніше, «пріоритетною ціллю грошово-кредитної (монетарної) політики залишатиметься досягнення та підтримка цінової стабільності в державі» [2]. При цьому чітко зазначається, що «НБУ забезпечує цінову стабільність, використовуючи режим інфляційного таргетування».

У цьому контексті звертає на себе увагу різниця у тактиці поведінки регуляторів в нашій країні і за кордоном, де використання різноманітних нетрадиційних інструментів грошово-кредитної політики визначалося відходом від режиму інфляційного таргетування в бік активнішої участі центральних банків у кредитному забезпеченні і підтримці платоспроможності реального сектора, тоді як в Україні прихильність винятково до інфляційного таргета і по суті нехтування не менш (якщо не більш) важливими завданнями порятунку економіки в умовах розгортання пандемічної кризи стало на зваді виходу центрального банку за рамки традиційної процентної політики як головного інструмента монетарного регулювання, до того ж не вельми ефективного.

На сьогодні у вітчизняній економіці спостерігається дефіцит грошових

ресурсів, наслідком чого стали низькі показники її монетизації, високі процентні ставки і низьке відношення обсягу кредитів до ВВП навіть порівняно з іншими країнами з ринком, що формується. Тому вітчизняна практика стримування інфляції через створення дефіциту грошових ресурсів має виключно негативні наслідки, так як суттєво обмежує доступність банківських кредитів для підприємств і населення та підвищує вартість залучення коштів, у результаті чого, з одного боку, зростають витрати і втрачається конкурентоспроможність бізнесу, а з іншого боку, створюються перешкоди для збільшення споживчого попиту та задіяння невикористовуваних виробничих потужностей, що унеможливорює відновлення економічного зростання і швидке подолання наслідків коронакризи.

Таким чином, в нинішній ситуації цілком виправданою слід вважати саме стимулюючу грошово-кредитну політику, спрямовану на подолання економічних наслідків пандемічної кризи шляхом активної кредитної підтримки домашніх господарств і бізнесу. Очевидно, що в умовах всеосяжного економічного спаду прийняті урядом і центральним банком стимулюючі заходи мають бути спрямовані на створення додаткового попиту, що забезпечуватиме не лише підтримання зайнятості і розширення пропозиції на ринку праці, але й допомогу господарюючим суб'єктам шляхом надання їм необхідної ліквідності, унаслідок чого відновлюється неперервність ділового циклу та економічне зростання.

Список використаних джерел:

1. World Economic Outlook, April 2020: The Great Lockdown. [El. resource] / International Monetary Fund. – URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/04/14/World-Economic-Outlook-April-2020-The-Great-Lockdown-49306>
2. Основні засади грошово-кредитної політики на 2021 рік та середньострокову перспективу / Схвалено рішенням Ради Національного банку України 10 вересня 2020 року. [Ел. ресурс] / Національний банк України. – URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/osnovni-zasadi-groshovo-kreditnoyi-politiki-na-2021-rik-ta-serednostrokovu-perspektivu>

професор кафедри страхування, банківської справи
та ризик-менеджменту
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка

ПОРЯДОК ПРОВЕДЕННЯ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ В СФЕРІ СТРАХУВАННЯ

В сучасних ринкових умовах зростає тенденція до розвитку міжнародного руху капіталу, нових інформаційних технологій, посилення конкуренції та інвестиційної привабливості України, на основі яких розгортаються процеси злиття і поглинання, які створюють передумови для виходу страхового ринку України на якісно новий рівень розвитку.

Процеси злиття та поглинання для страхових компаній України формують основу для збільшення власної капіталізації та здобуття конкурентних переваг на глобалізованих ринках фінансових послуг. Угоди зі злиття і поглинання є важливим інструментом забезпечення ефективної економічної діяльності компаній, засобом збільшення їх дохідності та інвестиційної привабливості.

Злиття або поглинання є складним багатостороннім процесом, який охоплює усі сфери фінансово-господарської та управлінської діяльності страхової компанії. При цьому, ключову роль у організаційному забезпеченні злиття або поглинання страхових компаній відіграє планування.

Процес злиття або поглинання передбачає розробку як бізнес-плану, так і плану злиття (поглинання), який охоплює усі етапи зазначеного процесу. У бізнес-плані формується місія поглинаючої компанії і бізнес-стратегія, що дозволяє реалізувати цю місію, для інформування усіх зацікавлених сторін або груп [1, с.65-67].

Серед основних етапів злиття або поглинання страхової компанії виокремлюють: формування бізнес-плану злиття або поглинання; формування плану злиття або поглинання; пошук об'єкта злиття або поглинання; скринінг; налагодження контактів з керівництвом об'єкта поглинання (злиття); перемовини; розробка плану інтеграції; підписання угоди про злиття або поглинання; інтеграція; оцінка вартості компанії після завершення інтеграції.

1. Бізнес-планування. Даний етап включає зовнішній і внутрішній аналіз, визначення переваг та недоліків компанії, можливостей та загроз, які формує страховий ринок.

2. План злиття або поглинання. План має містити: графік проведення злиття або поглинання з урахуванням інтеграції; оцінку ресурсів підприємства, максимальної суми, яку поглинаюча компанія може витратити на поглинання; тактику підприємства – дружнє чи вороже поглинання тощо; план пошуку об'єкту поглинання (злиття), критерії скринінгу для виявлення потенційних компаній-мішеней; стратегію переговорів, ключові питання для покупця і продавця.

3. Пошук об'єкта злиття або поглинання. Ініціація пошуку потенційних кандидатів на злиття або поглинання проходить в два етапи. Перший крок – встановлення первинних критеріїв відбору. До числа первинних критеріїв можна віднести: об'єм угоди, галузева приналежність компанії-мішені; територіальна приналежність компанії тощо. Другий крок – розробка тактики пошуку. Зазвичай для пошуку кандидатів використовуються спеціалізовані бази і довідкові послуги відомих консалтингових компаній.

4. Скринінг являє собою процес комплексного аналізу фінансово-господарського стану контрагентів (партнерів) з метою оцінки їх фінансової стійкості та ризикованості.

5. Налагодження контактів. На цьому етапі також важливо обговорити максимальну та мінімальну вартість угоди злиття або поглинання, укласти угоду про конфіденційність і підготувати протокол про наміри, який в цілому визначає

первинні параметри угоди про злиття або поглинання, права сторін угоди, а також містить положення, що захищають інтереси і покупця, і продавця.

6. Переговори. Ведення переговорів – інтерактивний та ітеративний процес, в ході якого сторони, що мають різні інтереси намагаються досягти згоди по певним питанням, зокрема щодо сукупної вартості компанії, яка складається з вартості повного зустрічного задоволення та ринкової вартості зобов'язань компанії-мішені, які бере на себе компанія-поглинач. Зазначений показник дозволяє приблизно оцінити загальні інвестиції, зроблені компанією-ініціатором поглинання або злиття [2, с.247].

7. Розробка плану інтеграції. Даний план включає заходи, які будуть реалізовані відразу після підписання угоди про злиття або поглинання.

8. Підписання угоди про злиття або поглинання. Потрібно відзначити, що на даному етапі окрім безпосереднього підписання угоди має обов'язково відбуватися підтвердження контрактів з клієнтами і постачальниками компанії-мішені; перевірка угоди про злиття або поглинання на відповідність податковому законодавству, законодавству у галузі ринку цінних паперів, а також погодження процесу злиття або поглинання з державними антимонопольними органами.

9. Інтеграція після укладання угоди. На цьому етапі відбувається послідовне виконання заходів, передбачених складеним раніше планом інтеграції.

10. Оцінка ринкової вартості компанії після завершення інтеграції. Головна мета оцінки вартості компанії полягає у аналізі результативності злиття або поглинання страхової компанії, а також визначення коригуючи управлінських заходів, спрямованих на подальше підвищення рівня інтеграції та ефективності фінансово-господарської діяльності компанії. Також, даний етап передбачає співставлення фактичних показників діяльності компанії з індикаторами, що містилися у плані злиття або поглинання.

Цінність злиття або поглинання для акціонерів страхової компанії, що об'єднується, є наслідком створення міцнішого структурного взаємозв'язку або позитивного потенціалу синергії між компаніями.

Під час інтеграції відбувається формування сукупності організаційних знань, які у свою чергу створюють базис для безперервного розвитку і ефективної діяльності інтегрованої корпоративної структури. Саме загальний запас організаційних знань, незалежно від існуючих усередині компанії організаційних і культурних меж, забезпечує ефективне перетворення критично важливих ресурсів в цінні страхові продукти і послуги.

В рамках ефекту синергії виникають нові конкурентні переваги страхової компанії, що дозволяє компанії постійно інтегрувати найважливіші знання та ресурси, ліквідовуючи культурні, організаційні і функціональні межі, а також перетворювати ці знання і ресурси в продукти і послуги високої якості. Сформована в результаті інтеграції нова інноваційна корпоративна структура забезпечує більш високі результати господарської діяльності і створює більшу цінність для акціонерів у порівнянні з тим, чого кожна з компаній могла б досягнути самостійно.

Таким чином, управління процесом злиття або поглинання страхових компаній має передбачати постійний контроль і оцінку результатів синергії та ґрунтуватися на дієвій системі менеджменту, який розуміє стратегічні завдання злиття і поглинання та активно використовує увесь фінансовий і організаційний потенціал підприємства. Менеджмент має володіти специфічними знаннями та досвідом у сфері організації процесу злиття та поглинання із врахуванням галузевої специфіки компанії. За умови належного управління процесом злиття або поглинання інтеграція перетворюється фактично на єдину можливість вийти на якісно новий рівень розвитку, за короткий термін збільшити капіталізацію, здійснити модернізацію бізнес-процесів та підвищити дохідність. Відповідно, злиття або поглинання страхових компаній становить складний і тривалий процес, що передбачає реалізацію комплексу заходів стратегічного і оперативного характеру, які мають на меті підвищення її конкурентоздатності.

Список використаних джерел:

1. Ігнатюк А.І. Процеси злиття та поглинань: світовий досвід та Україна. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. 2005. Вип. 75–76. С. 65–67.
2. Македон В.В. Механізми залучення фінансування для здійснення операцій злиття та поглинання компаній. *Наукові записки [Національного університету "Острозька академія"]*. Сер. : Економіка. 2009. Вип. 12. С. 248-256.

УДК 336.7+004

Поченчук Г.М.

д.е.н., доцент кафедри економічної теорії,
менеджменту і адміністрування

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ТРАНСФОРМАЦІЇ ФІНАНСОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ

Значна роль фінансових ринків та фінансових посередників у забезпеченні економічного зростання є беззаперечною, що неодноразово підтверджувалось в дослідженнях провідних вчених ще з часів А. Сміта (відзначав зв'язок зростання торгівлі і промисловості в Шотландії з появою перших банків). Особливого поширення ідеї, що розвиток фінансового посередництва стимулює економічне зростання, набули в другій половині ХХ століття (Акерлоф, Стігліц, Голдсміт, Маккінон, Модільяні, Міллер, Мертон, Мінські та ін.) та зокрема в роботах вчених, що досліджували фінансовий розвиток – П. Арестіса, Р. Левіна, Р. Кінга, А. Деміргук-Кунта, Т. Бека, Р. Раджана, Л. Зінгалеса, Р. Діга, Р. Виши, А. Шлейфера, С. Зерваса, П. Вотчела та ін. Так, фінансовий розвиток можна визначити як багатовимірний процес якісних та кількісних змін фінансової системи, що характеризується зростанням її складності, динамікою функцій, стану, структури, організаційних форм та інструментарію [1, 108]. Результатом фінансового розвитку є трансформація фінансового ринку, фінансового посередництва, що набуває певної специфіки в умовах цифровізації.

Цифровізація як тренд сучасного розвитку зумовлює становлення цифрової економіки, характерними ознаками якої є розповсюдження цифрових технологій на всіх стадіях процесу суспільного відтворення; функціонування ринків на основі цифрових технологій і відповідної цифрової інфраструктури; ускладнення та зростання пов'язаності структур і відносин, їх мережевий характер; формування новітніх цифрових навичок і можливостей. Цифрові інфраструктури характеризують як комплекс технологій, продуктів та процесів, що забезпечують обчислювальні, телекомунікаційні та мережеві можливості електронної взаємодії, обміну даними, сигналами тощо та працюють на цифровій (а не на аналоговій) основі [2]. В масштабах економіки країни цифрову інфраструктуру можна поділити на тверду і м'яку, кожна з яких включає компоненти, що окремо або в поєднанні впливають на акселерацію економічного зростання:

- опорні (тверді) інфраструктури – фіксована інфраструктура ширококутового доступу до Інтернету (ШСД – доступ до Інтернету з високою швидкістю передачі даних): магістральні, дистрибуційні та локальні мережі, точки обміну трафіком; мобільна інфраструктура зв'язку та ширококутового доступу (3G, 4G, 5G); інфраструктура кібербезпеки; радіоінфраструктура (LoRaWan тощо) для проєктів Інтернету речей (сенсори, датчики тощо); інфраструктура супутникового зв'язку; обчислювальна інфраструктура (т. з. хмарна, або віртуалізована, інфраструктура);

- сервісні (м'які) інфраструктури – інфраструктура життєзабезпечення (цифрові медичні, освітянські, транспортні, логістичні та інші системи, системи громадської безпеки); інфраструктура екомерції та е-бізнесу (econtract, e-invoicing, elogistics); інфраструктура державних послуг (e-government); інфраструктура інтероперабельності (API, стандарти європейської ISA); геоінформаційна інфраструктура (прив'язки цифрових даних до просторових об'єктів); блокчейн-інфраструктура; інфраструктура відкритих даних; інфраструктура ідентифікації та довіри (citizen ID, Bank ID, mobile ID);

транзакційно-процесингова інфраструктура (онлайн-платежі, інструменти cashless, сервіси fintech); промислові цифрові інфраструктури (Індустрія 4.0) [3].

Цифрова інфраструктура одночасно виступає як фактором змін фінансового сектору (наприклад, обчислювальна інфраструктура), так і результатом змін (fintech), що зумовлює особливе значення цифровізації для функціонування сучасних фінансових ринків та фінансового посередництва і спричиняє їх зміни. До таких змін можна віднести: інституційні зміни (поява нових організаційних інституцій – необанки, фінтех-компанії); продуктові зміни (поява комбінованих фінансових продуктів, розвиток онлайн фінансових сервісів); зміни структури та механізмів економічних відносин (фінансові екосистеми, платформи, бігтехи, розвиток дистанційних каналів продажів та комунікацій); зміни можливостей фінансової інклюзії та персоналізація взаємовідносин зі споживачами. Такі трансформації, з одного боку, значно розширюють можливості економічного зростання, а з іншого – створюють певні загрози щодо розвитку самих фінансових посередників. Перевагами цифровізації у фінансовій сфері є зростання можливостей та легкість фінансування інноваційних проєктів, стартапів, розширення доступності фінансових послуг та зростання фінансової інклюзії, що, в свою чергу, стимулює процеси економічного зростання через створення нових виробництв і нових робочих місць, скорочення часових витрат на здійснення транзакцій, розширення споживчого попиту на основі фінансової включеності та персоніфікації пропозиції. З іншого боку, цифровізація у фінансовій зумовлює зростання значення твердої цифрової інфраструктури (доступ до інтернет-зв'язку, без якого сьогодні більшість фінансових послуг не можуть бути реалізовані), зростання транзакційних витрат, пов'язаних із забезпеченням захисту даних, налагодженням системи ідентифікації та верифікації, а також – надання фінансових послуг нефінансовими організаціями (наприклад, платіжні та кредитні сервіси бігтехів – Alibaba, Amazon та ін.).

Вище зазначені зміни на мікрорівні, зумовлюють зміни макрорівня – зміни регуляторної діяльності в сфері фінансового посередництва з розвитком, в першу чергу, фінтех-індустрії. В Україні зазначені зміни регламентуються прийнятою

НБУ Стратегією розвитку ФінТеху в Україні до 2025 року та відповідними законами – Про платіжні послуги, Про віртуальні активи та ін. Особливістю регулювання сфери фінтех є можливість використання спеціального режиму – регуляторної «пісочниці». Це такий формат взаємодії регулятора і фінтех-компаній, що через спеціальний правовий режим дозволяє останнім безпечно тестувати свої ідеї, продукти на обмеженому колі користувачів, результатом є подальший розвиток та вдосконалення проекту або його закриття.

Таким чином, можна відзначити, що цифровізація зумовлює зміни фінансового посередництва в контексті інституціональної структури провайдерів фінансових послуг, моделей більш ефективного (прибуткового) комбінування існуючих та появи нових інструментів і можливостей, регуляторного середовища. Трансформація регуляторного середовища відбувається переважно шляхом впровадження підходу «регулювання на основі принципів», оскільки цей підхід ґрунтується на широко сформульованих правилах або принципах для встановлення стандартів ведення бізнесу регульованими компаніями і, відповідно, його легше застосувати до нових бізнес-моделей, що швидко еволюціонують та розвиваються. Використання переваг та нівелювання або зменшення негативу від загроз є одним із вагомих чинників забезпечення розвитку та зростання економіки країни.

Список використаних джерел:

1. Поченчук Г. М. Інституціональний розвиток економіки в умовах фінансової глобалізації: монографія. Київ: Центр учбової літератури, 2016. 420 с.
2. Краус К. М., Краус Н. М., Поченчук Г. М. Цифрова інфраструктура в умовах віртуалізації та нової якості управління економічними відносинами. *Ефективна економіка*. 2021. № 9. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9279>.
3. Фищук В. Цифровая инфраструктура экономического роста. URL: <https://biz.nv.ua/experts/tsifrovaja-infrastruktura-ekonomicheskogo-rosta-1408403.html>.

ФІНАНСОВА ГРАМОТНІСТЬ В КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ КЛІМАТУ ДОВІРИ ДО БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Суперечливі взаємодії між новими інституціями ринкового типу зі старим неформальним середовищем – економічною ментальністю, нормами господарської практики, звичаями, тощо, які залишились у спадок від адміністративно-командного устрою, призвели до переважання формальних атрибутів соціально-економічних відносин, що реально функціонують за ринковими правилами. В результаті «В Україні сформувалось суспільство політично, економічно і духовно стомлених людей, що вкрай небезпечно для майбутнього країни» [1]. На додаток до викладеного, невизначеність, напруженість, нестабільність підсилені, не в останню чергу, озброєною інтервенцією Росії проти нашої держави, якої не знав світ після Другої світової війни.

Водночас досягнення перемоги над ворогом і відбудова післявоєнної економіки як в національному, так і в глобальному вимірах, об'єктивно передбачає об'єднання зусиль і спільних дій, що можливі в разі, якщо у вітчизняному національному просторі сформується консолідуюча сила, яка здатна здолати вище окреслені ознаки довоєнної і післявоєнної дестабілізації. В цих умовах повинні сформуватись нові соціально-економічні інститути однією із основ яких є довіра та довірчі відносини як консолідуючий інститут, що дозволить повною мірою реалізувати соціально-економічний потенціал в Україні після війни.

Довіра формує суспільне розуміння первинності макроекономічної та фінансової стабілізації відносно цілей соціальної справедливості, що є

необхідною передумовою стратегічної поведінки держави і громадянського суспільства в умовах військового стану і післявоєнної відбудови економіки України. Події останніх десятиліть у фінансових відносинах на міжнародному рівні в цілому, і в Україні зокрема, показали, що питання довіри стали предметом активних дискусій зарубіжних і вітчизняних науковців, а також практиків – В. Беджета, Р. Мертона, Дж. Пісклі, Дж. Годжсона, А. Гриценка, О. Яременка, М. Савлука та інших.

Фукуяма акцентує увагу на довірі як важливій складовій соціального капіталу. Багато фінансово-економічних операцій стають можливими тільки тому, що люди довіряють один одному [2].

Довіра є одним із базових інститутів сучасної грошово-кредитної та фінансової системи. А. Гриченко вважає, що довіра – це певна норма суспільного буття, система правил поведінки у грошово-фінансовому світі і як така є інститутом, а сучасна грошово-кредитна система є не що іншим, як розгалужена мережа форм довіри « гроші- довіра, депозит-довіра грошей, кредит-довіра довірених грошей, фінанси-рух і накопичення довіри, тощо» [3].

Таким чином, довіра є основною передумовою всіх фінансових операцій, а довіра до банківських установ є двосторонньою, де клієнти довіряють свої грошові кошти банку, а банк, в свою чергу, довіряє клієнтам.

Відносини довіри базуються на вигідності економічних і соціальних результатів і на впевненості в добросовісності, чесності іншої сторони. Соціологічні дослідження доводять, що низький рівень економічного розвитку тісно пов'язаний з браком взаємної довіри. На корпоративному рівні господарюючи суб'єкти з низьким рівнем довіри є, як правило, неконкурентоспроможні, і, навпаки, ті, які формують свою діяльність на базі високо рівня довіри, мають найкращу перспективу в досягненні комерційних результатів в ризикованих і швидко мінливих умовах нестабільної економіки.

Клімат довіри до банківських установ має чотири рівні: - мікрорівень (довіра до клієнта банку та довіра клієнта до банку); - мезорівень (довіра до конкретної установи на рівні регіону); - макрорівень (соціально-економічний

рівень довіри кожного окремого банку у межах всієї країни); - мегарівень (довіра до транснаціональних банків).

Безвідмовне і своєчасне виконання зобов'язань банку перед вкладниками є найважливішим фактором формування довіри не тільки до окремого банку, а й до банківської системи на рівні держави. Індикатором рівня довіри населення до банківських установ є динаміка вкладів населення на банківські депозити.

Важливим чинником формування довіри до банківських установ є їх здатність оперативно реагувати на кризові потрясіння, які супроводжуються багатьма ризиками і, в першу чергу, валютними, кредитними і процентними.

В цьому аспекті важливого значення набуває компетентність і професіоналізм менеджменту банку, їх етичні та моральні якості, які мають суттєве значення під час кризових ситуацій коли необхідно оперативно приймати антикризові заходи.

З іншої сторони, суттєве значення на формування довіри до фінансових установ відіграє фінансова грамотність населення, здатність учасників фінансового ринку приймати обґрунтовані рішення і вживати ефективні заходи стосовно використання грошей і управління ними.

Фінансова грамотність – це зміна поведінки особи через спроможність використовувати набуті знання для прийняття раціональних рішень з метою поліпшення майнового стану у поточному і майбутньому періоді.

Підвищення фінансової грамотності населення дозволить отримати вигоду потенційним фінансовим посередникам в ініціативах із фінансовою грамотністю через можливість споживачам скористатись офіційними фінансовими продуктами, які відповідають їхнім потребам; в галузі фінансових послуг обізнаним споживачам більш оперативно придбати фінансові продукти і послуги через менші маркетингові витрати та інше.

Підвищення довіри до різних гілок влади в суспільстві та банківських і небанківських фінансових установ повинна базуватись на тісній співпраці із навчальними закладами і ґрунтуватись на розуміння необхідності виконання національної стратегії з підвищення фінансової грамотності населення, яка

повинна випробовуватись на практиці, проходити моніторинг та оцінювання на регулярній основі.

Список використаних джерел:

1. Політична історія України ХХ сторіччя в 6 т. Т.6: Від тоталітаризму до демократії (1945 – 2002). К., 2003. С. 667.
2. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию: пер. з англ. М.: АСТ: АСТ Москва: Хранитель, 2006. С. 730.
3. Гриценко А.А. Внутрішня структура довіри. *Економічна теорія*. 2010. № 3. С. 27-39.

УДК 336.1: 338.2

Снігова О.Ю.

д.е.н., старший науковий співробітник

ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»,

ДО ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ НАПРЯМІВ ВИКОРИСТАННЯ КОШТІВ ФОНДІВ ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ УКРАЇНИ

Повоєнна відбудова України відкриває виняткові можливості принципової модернізації економіки країни на підставі проведення структурних реформ, а сам дискурс структурних трансформацій та економічної реконструкції має задаватися європерспективою України та стосуватися кроків, що наближають країну до повноправного членства країни у Європейському Союзі.

На доручення Президента України розпочато роботу над формуванням Фондів відновлення України у зв'язку зі збройною агресією Росії, кошти яких спрямовуватимуться на вирішення низки проблем України в залежності від їх групи спеціалізації [1]. Можливими джерелами фінансового наповнення цих Фондів визначені заарештовані та конфісковані активи РФ, міжнародна допомога, прямі внески країн-партнерів, внески міжнародних організацій, інвесторів, приватних донорів – потенційних стратегічних інвесторів,

громадських організацій, представників бізнесу та громадян, державний бюджет України. Додатково наповненням фондів можуть стати кошти структурних та інвестиційних фондів Європейського Союзу, пільгове (безповоротне) фінансування міжнародних фінансових організацій тощо.

Наразі передбачено акумулювання коштів за наступними групами найбільш гострих проблем, які постали перед урядом внаслідок війни: підтримка малого та середнього бізнесу; відновлення та трансформації економіки; гуманітарні; обслуговування та погашення державного боргу; підтримка армії; відновлення майна та зруйнованої інфраструктури. Перелік напрямів використання коштів закладено у назвах Фондів. Проте ці напрями все ж потребують ретельного обґрунтування, виходячи з певних критеріїв.

Зважаючи на прагнення України отримати статус країни-кандидата на вступ до ЄС, ключовими принципами повоєнної відбудови економіки країни мають стати *Копенгагенські критерії в економічній сфері*, виконання яких стосується забезпечення дієвої ринкової економіки, та *критерії конвергенції*, що окреслюють здатність країни узяти на себе зобов'язання і впливають з членства в ЄС, зокрема дотримання цілей економічного та валютного союзів.

Виходячи з особливостей сучасного становища в Україні та можливостей застосування особливої/прискореної процедури по відношенню до процесу вступу країни в ЄС, основоположною характеристикою цього процесу у середині держави має стати суспільний консенсус з найважливіших питань економічної політики, а *акцент у повоєнному відновленні економіки* слід зосереджувати на формуванні економічної здатності національної економіки витримувати конкурентний тиск і дію ринкових сил у рамках ЄС. Зокрема, це вимагатиме: цінової стабільності, подолання дефіциту бюджету, зменшення державного боргу, стабільності національної валюти та відсоткових ставок; забезпечення достатньої кількості людських (у т.ч. висококваліфікованих кадрів, які мають досвід та навички впровадження інновацій) і матеріальних ресурсів, включаючи інфраструктуру; забезпечення якості освіти і дослідницької діяльності; врегулювання питань впливу урядової політики на конкурентні позиції

економічних суб'єктів шляхом надання державної допомоги; розвиненості малого та середнього підприємництва (частка сектору у загальному обсязі ВВП 40-50 %, охоплення близько 70 % зайнятого населення), спроможності малих підприємств отримувати економічну вигоду від спрощеного доступу на ринки; структурної трансформації економіки на підставі формування чинників постіндустріального розвитку; доступу до сучасних передових технологій у межах міжнародної технічної допомоги.

Разом з тим, на формування напрямів використання коштів Фондів повоєнного відновлення зобов'язання накладатимуть: *необхідність імплементації Угоди про асоціацію ЄС*, що передбачає здійснення певних кроків (відповідних заходів) у таких секторах економіки як енергетика (у т.ч. ядерна), транспорт, захист навколишнього середовища, промислова політика та підприємництво, сільське господарство, регіональна політика, оподаткування, надання фінансових послуг, туристична діяльність, космічні дослідження, охорона здоров'я, науково-технічна співпраця, культура, освіта тощо; затверджені Указом Президента України *Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року*, які встановлено як беззаперечні орієнтири розроблення проектів прогнозних і програмних документів економічної, соціальної та екологічної спрямованості [2]; *необхідність захисту національних інтересів в економічній та енергетичній сферах*, що передбачає забезпечення енергетичної незалежності країни; стійкість функціонування енергетичного сектору; імпортозаміщення мінеральної сировини енергетичного сектору; екологічно прийнятний вплив енергетики на навколишнє природне середовище; пріоритетність забезпечення сталого розвитку національної економіки; недопущення енергетичної бідності населення у спосіб, що не спотворює функціонування конкурентних енергетичних ринків; економічну ефективність використання енергоресурсів; енергоефективність національної економіки.

Закладене у спеціальній процедурі вступу України до ЄС приховане прискорення цього процесу буде додатково пришвидшено шляхом впровадження спеціальних інституційних інструментів. Цей процес в Україні

відбувається паралельно з формуванням джерел фінансування повоєнного відновлення. Так, на розгляд Президента України Кабінетом Міністрів України подано проект Указу про створення Фонду відновлення України як консультативно-дорадчого органу при Президентові. Його завданням визначено забезпечення координації накопичення, консолідації всіх можливих джерел та розподілу фінансових ресурсів післявоєнного відновлення держави, за що відповідатимуть п'ять робочих груп Фонду.

З метою посилення інституційної спроможності держави у реалізації державної політики відновлення економіки створено також Національну раду з відновлення України від наслідків війни. Але, виходячи з Положень про Нацраду [3], незрозуміло, чи покладено на неї завдання з формування напрямів використання коштів Фондів повоєнного відновлення, чи її діяльність стосується лише розроблення плану заходів з післявоєнного відновлення та розвитку України.

Між тим, слід зазначити про недопустимість підходу до розподілу коштів фондів на підставі лише їх механістичного спрямування на проєктній основі, без стратегічно орієнтованих та узгоджених напрямів їх використання, загрожує некерованістю процесів структурних змін економіки України та затягуванням інтеграції України економічний та правовий простір ЄС на засадах урахуванням національних інтересів. Тому діяльність Фондів має бути узгодженою із Стратегією повоєнного відновлення та розвитку України, Планом відновлення (який наразі розробляється Мінекономіки України), цільовими програмами допомоги Україні.

Список використаних джерел:

1. Фонди відновлення України. URL: <https://www.kmu.gov.ua/gromadskosti/fondi-vidnovlennya-ukrayini> (дата звернення: 02.05.22).
2. Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року: Указ Президента України №722/2019. URL: <https://www.president.gov.ua/documents/7222019-29825> (дата звернення: 02.05.22).

3. Положення про Національну раду з відновлення України від наслідків війни: Затв. Указом Президента України від 21 квітня 2022 року № 266/2022. URL: <https://www.president.gov.ua/documents/2662022-42225> (дата звернення: 02.05.22).

УДК 336:339.138

Бабух І. Б.

к.е.н., доцент,

асистент кафедри маркетингу, інновацій та регіонального розвитку

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Бабух Ю. Ю.

здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ФІНАНСОВИЙ МАРКЕТИНГ У СУЧАСНИХ УМОВАХ:

ЗМІСТ ТА ЗАВДАННЯ

У сучасних умовах фінансові інститути зобов'язані не лише стимулювати розвиток реальної економіки, але й вирішувати складні соціально-економічні завдання на фінансових ринках у т.ч. і за допомогою нових підходів у сфері управління, регулювання, планування маркетингу. Саме тому фінансовий маркетинг, як різновид маркетингової діяльності, стає важливим та необхідним для розвитку не лише власне фінансових структур (банківських установ, страхових компаній, інвестиційних фондів тощо), але й для будь-якого бізнесу, який володіє активами, купує або продає їх на ринку.

Сьогодні маркетинг визначається як своєрідна філософія бізнесу, як підсистема менеджменту підприємства при регулюванні його поведінки на ринку. Фінансовий маркетинг, як різновид комплексу маркетингу підприємства, обіймається завданнями, які спрямовані саме на фінансово-комерційну діяльність суб'єктів ринку як інвесторів-продавців або інвесторів-покупців. В структурі фінансового маркетингу виокремлюють його специфічні підвиди, які

реалізують різні функції фінансового ринку. Мається на увазі банківський маркетинг, інвестиційний маркетинг, страховий маркетинг та маркетинг на ринку цінних паперів [2].

Визначаючи поведінку економічних суб'єктів на фінансовому ринку, даний маркетинг реалізує себе і в товарній, і ціновій, і збутовій, і комунікаційній політиках, як і інші різновиди маркетингу. Наприклад, фінансовий маркетинг встановлює ціни в рамках відповідної політики на ринку, а це курси валют, цінних паперів, процентні ставки по кредитах, депозитам. Фінансовий маркетинг у своєму розвитку також сьогодні здійснює своєрідний перехід від масового до індивідуалізованого маркетингу. При цьому процеси тотальної цифровізації економіки та маркетингової діяльності безумовно стосуються і суб'єктів фінансового маркетингу, більше того, саме під впливом цих пануючих трендів у розвитку новітніх фінансових технологій і здійснюються найбільш революційні зрушення в маркетинговій діяльності на фінансових ринках.

У теоретичному сенсі сучасний фінансовий маркетинг сутнісно найбільше відповідає концепції соціально-етичного маркетингу, адже така діяльність на фінансових ринках здійснюється з достатньо жорстким наглядом з боку держави, з реалізацією багатьох вимог до діяльності фінансових інститутів, які абсолютно не притаманні підприємствам нефінансового сектору. Фінансовому маркетингу як, наприклад, чи то торговельному, чи то виробничому, також притаманні певні функції, які дозволяють в сукупності реалізовувати маркетингову діяльність тому чи іншому інституту. У цій сфері також застосовують маркетингові дослідження та відповідний аналіз, здійснюється планування випуску та реалізації фінансових активів, ефективний контроль за реалізацією інвестиційних рішень, йде збір та обробка ринкової інформації, застосовується реклама тощо [1].

Водночас у фінансовому маркетингу і теорія, і практика виокремлюють такі функції, які визначають спеціальну сферу фінансового менеджменту підприємства. Це функції управління активами, капіталом, грошовими потоками, інвестиціями тощо. Теорія і практика фінансового маркетингу наголошують, що

сам процес фінансового маркетингу – це, в першу чергу, власне фінансова діяльність суб'єкта маркетингової діяльності, тобто діяльність по купівлі-продажу фінансових активів. Тому у фінансовому маркетингу на першому місці сутнісно стоять саме фінанси, а маркетинговий аспект визначається фінансовою складовою, яка домінує в розумінні сутності даної категорії.

Фінансовий маркетинг тісно корелює (співвідноситься) з фінансовим менеджментом. Інколи на практиці їх навіть ототожнюють, хоча фінансовий маркетинг – це по суті функція фінансового менеджменту або навіть його складова, тобто фінансовий менеджмент є більш широким поняттям ніж фінансовий маркетинг, який формалізовано виступає складовою фінансового менеджменту, входить в його зміст. Фінансовий маркетинг якраз передбачає застосування власне маркетингового інструментарію на фінансовому ринку, щоб суб'єкт, який його застосовує, отримав переваги, досягнув конкурентоспроможності та, безумовно, здійснював прибуткові операції на цьому ринку.

Список використаних джерел:

1. Финансовый маркетинг : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры ; ответств. ред. С. В. Карпова. М. : Из-во Юрайт, 2015. URL : <https://avidreaders.ru/book/finansovyy-marketing-uchebnik-i-praktikum-dlya.html>.
2. Babukh I., Yeremiia M., Nikiforov P. Financial marketing in the management system of a financial institution. *Міжнародне економічне співробітництво : механізми та стратегії розвитку*: матеріали міжнародної науково-практичної конференції (Львів, 21 листопада 2020 року) / ГО «Львівська економічна фундація». Львів: ЛЕФ, 2020. С. 100-102.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКИХ ІНСТИТУЦІЙ В УКРАЇНІ

Банківський бізнес як і більшість секторів економіки країни відчув на собі перші реалії російсько-української війни, серед яких, насамперед, втрата великої кількості відділень та інших активів банків під час бойових дій, складність (неможливість) фізичної доставки готівки у небезпечні регіони, евакуаційний виїзд співробітників за кордон або в інші регіони України, вступ працівників до лав ЗСУ чи ТРО. Серед особливих викликів варто також виділити заморожування чи гальмування грошових потоків від обслуговування кредитів домогосподарствами та корпоративним сектором, а також відтік фінансових ресурсів населення через зняття готівки.

На думку голови НБУ Шевченка К., на сьогодні найбільше постраждав сектор послуг, проте деякі сектори переорієнтували виробництво в умовах воєнного стану на виробництво продукції для потреб захисту країни, серед яких харчова та текстильна промисловості, машинобудування, виробництво будівельних матеріалів тощо. Це певною мірою може зменшити вплив війни на економіку. З метою підтримки діяльності комерційних банків, з 24 лютого центробанк видав 125 млрд грн рефінансування банківським установам, а валютні обмеження та обмеження на імпорт разом із інтервенціями НБУ знижують тиск на курс гривні [1]. Безперечно, банківська система без підтримки держави не спроможна протистояти поточним викликам.

Вітчизняний банківський бізнес вже не вперше вирішує завдання, пов'язані із ризиками воєнних дій. Навесні 2014-го банки зіткнулися з проблемами вивезення залишків готівки з територій, що захоплювались, на

Донбасі та окупованого Криму, перетворення кредитних портфелів домогосподарств та корпоративного сектора з цих регіонів на практично дефолтні. Сьогодні географічні масштаби, на які поширилися ризики, значно розширилися.

В перспективі українським банкам доведеться стикнутися із значним погіршенням якості активів – великими обсягами проблемних кредитів, що значно перевищать виклики 2014–2015 років. На сьогодні економіка скоротилася чи не на 50% – це також і приблизна оцінка майбутніх втрат банківського сектора. Валютний шок доведеться пережити трохи згодом – поки НБУ фіксує курс, але це не може тривати довго. Одночасно з падінням експорту через закриття портів та зупинку підприємств металургії суттєво скоротилося споживання та обсяг інвестицій, а отже, і потреба в імпорті. Це також значно послаблює тиск на валютний курс. На сьогоднішній день ситуація умовно «заморожена», населення вільно користуються рахунками та здійснюють безготівкові платежі, і навіть можуть знімати кошти з карток за кордоном. Та, ймовірно, після пережитого шоку система буде трансформуватися. Приватні банки будуть дуже залежати від кредитів рефінансування НБУ. Скоріше за все, регулятор буде намагатися виходити із централізованим рішенням проблем сектора, яким воно буде – покаже час [2]. Не можливо виключити той факт, що в майбутньому чисті відтоки коштів із банків значно зростуть через суттєве зниження ділової активності та зростання рівня безробіття в країні.

Незважаючи на всі виклики, варто підкреслити, що у 2014-му і всі роки після того Україна не отримувала такої фінансової допомоги на відновлення, яку вже затвердили та надають країни ЄС, США, Великобританія та валютний фонд. Це підтримає і самі банківські інституції, надавши їм можливість відновити свої обороти та покращити фінансовий стан [2]. Все ж таки найголовнішим та найціннішим на сьогодні залишається якомога швидка перемога над російським ворогом та збереження життя українців, все інше – відбудується.

Список використаних джерел:

1. Шевченко К. Про стан економіки та фінансового сектору України та протидію російській агресії. Офіційний сайт НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/blits-intervyu-golovi-natsionalnogo-banku-kirila-shevchenka-pro-stan-ekonomiki-ta-finansovogo-sektoru-ukrayini-ta-protidiyu-rosiyskiy-agresi> (дата звернення: 06.04.2022)
2. Паращій О. Через війну активи банків можуть скоротитися на 50%. Що робити з курсом, кредитами та інфляцією після перемоги: думки фінансистів. *Воєнний номер Forbes*. URL: <https://forbes.ua/inside/iz-za-voyny-aktivy-bankov-mogut-sokratitsya-na-50-cho-delat-s-kursom-kreditami-i-likvidnostyu-mneniya-finansistov-17032022-4618> (дата звернення: 06.04.2022)

УДК 336.77

Гладчук О.М.

к.е.н., доцент кафедри фінансів і кредиту

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВ В УМОВАХ СЬОГОДЕННЯ

У сучасних умовах соціально-економічного розвитку банки є не просто установами ринку фінансових послуг, які акумулюють і розподіляють фінансові ресурси з метою отримання прибутку, а й важливими учасниками динамічних соціальних процесів, які відбуваються у кожній країні. Саме банки співпрацюючи з усіма категоріями громадян, мають змогу впливати на вирішення їх соціальних потреб, а не лише фінансових.

Невід’ємною складовою сталого розвитку будь-якої країни є її соціальний розвиток, поліпшення якості життя населення, саме тому формування соціально відповідального бізнесу (в т.ч. банківського) є його важливою передумовою.

Соціальна відповідальність банку – це відповідальне ставлення банку до свого продукту (послуги), працівників, споживачів, партнерів, акціонерів, активна соціальна позиція, яка полягає в гармонійному співіснуванні, взаємодії

та постійному діалозі з представниками комерційного сектору і суспільства, державної влади, зацікавленими сторонами для ефективного сприяння рішенню гострих економічних, соціальних, гуманітарних та екологічних проблем [1].

Головними напрямками роботи українських банків у соціальній сфері, які вказані на їх офіційних веб-сайтах, до недавнього часу були: благодійництво, навчання фінансовій грамотності, благоустрій міст відпочинку та парків, екологічна відповідальність, пропаганда здорового способу життя, охорона здоров'я, підтримка культури і мистецтва, розвиток талановитої молоді, тощо.

Механізм функціонування соціальних напрямків роботи українських банків був недостатньо злагодженим, досить часто декларативним, коли де-юре на сайті і у звітах банку описуються участь у благодійних акціях, підтримка екології та культури, однак де-факто соціальна відповідальність українських банків залишалася на вкрай низькому рівні будучи реально на задньому плані в їх діяльності, оскільки така діяльність не є прибутковою.

Наведемо головні напрямки соціальної діяльності десяти найбільших українських банків (за розміром активів у 2021 році) [2], які вказані на їх офіційних веб-сайтах.

1. АТ КБ «Приватбанк» має окремий розділ на своєму офіційному веб-сайті «Соціальна позиція», в якому визначено, такі підрозділи: «Один із найбільших роботодавців України», «Приватбанк – зелений банк», «Приватбанк навчає фінансовій грамотності», «Приватбанк займається благодійністю».

АТ КБ «Приватбанк» є засновником Благодійного фонду «Допомагати просто!», який фінансував багато соціальних проектів: допомога важкохворим дітям, дитячим будинкам, постраждалим в різних ДТП, параолімпійській збірній Україні, тваринам тощо. Від початку війни фонд збирає кошти на допомогу ЗСУ, гуманітарну допомогу українцям, а також проводить збір у Фонд компетентної допомоги армії «Повернись живим».

2. АТ «Ощадбанк» у загальній інформації про свою діяльність виокремлює спрямування на навчання у сфері фінансових послуг, реконструкцію та оновлення об'єктів, а також захист незахищених категорій населення через:

інклюзивні відділення, соціальні кредити, допомогу особам з вадами зору, допомогу співробітниками банку тяжкохворим дітям, тощо.

3. АТ «Укресімбанк» зазначає, що банком надається допомога медичним закладам та тяжкохворим дітям, реалізується програма «Разом за життя», випускається платіжна карта з відрахуванням у благодійний фонд при кожній транзакції, спрямовуються зусилля на досягнення високого рівня корпоративної культури; підтримуються енергозберігаючі технології тощо.

4. ПАТ «Райффайзен банк Аваль» свою відповідальність перед суспільством вбачає у власній надійності, прозорому веденні бізнесу забезпеченні високої якості продуктів і послуг, пропозиції достойних робочих місць для українців, гарантії належних умов праці власному персоналу, а також в екологічній відповідальності та активній благодійній і спонсорській діяльності.

5. АБ «Укргазбанк» позиціонує себе як еко-банк, відкриває ековідділення, надає екокредити, випускає екологічно чисті платіжні картки, фінансує енергозберігаючі проекти тощо. Банк затвердив «Політику екологічної і соціальної відповідальності», яка запроваджує екологічні та соціальні стандарти, що сприяють поліпшенню екологічних показників, мінімізацію впливу на довкілля, забезпечення здоров'я і безпеки соціуму. Основними інструментами даної політики є управління екологічними та соціальними ризиками кредитних проектів банку, виключення фінансування найбільш шкідливих видів діяльності. До напрямів цієї політики банк відніс також «зелене» фінансування й екологічний менеджмент та соціальну відповідальність.

6. АТ «Альфа-Банк» фінансує благодійні програми в галузі здоров'я та екології, здійснює підтримку мистецтва, культури, талановитої молоді та соціальних проектів. Надає допомогу дітям-сиротам та тяжкохворим дітям. Проводить корпоративне волонтерство.

7. ПУМБ затвердив Стратегію сталого розвитку, в якій ключовими напрямки визначено: навчання та розвиток співробітників, підвищення якості продуктів та послуг банку, розвиток бізнес-середовища та місцевих спільнот,

підвищення фінансової грамотності населення, управління ризиками, корпоративне волонтерство тощо.

8. АТ «Укрсиббанк» має на своєму офіційному веб-сайті розділ присвячений корпоративній і соціальній відповідальності банку. Банком розроблено Маніфест соціальної відповідальності та збереження навколишнього середовища, в якому зазначено, що банк планує досягнення соціально важливих цілей завдяки координації товарів та послуг, партнерству, відповідальним діям банку як роботодавця, закупівельній політиці, діяльності громади, філантропії, волонтерським ініціативам персоналу та підприємницьким ініціативам. Банк сприяє різноманітності та інклюзії на робочому місці. Корпоративна філантропія банку спрямована на мистецтво, солідарність та навколишнє середовище. Також банк підтримує клієнтів низко вуглецевої економіки, зменшує вплив власної діяльності на довкілля, популяризує найкращі екологічні практики тощо.

9. АТ «ОТП Банк» допомагає дітям сиротам та дітям, позбавлених батьківського піклування, школі-інтернату. У цьому році банк запроваджує новий спеціальний тарифний пакет «Благодійність» для клієнтів – юридичних осіб, основним видом діяльності яких є надання соціальної допомоги.

10. АТ «Універсал Банк» бере на себе зобов'язання, що пов'язують його діяльність з морально-етичними цінностями, реалізує свої соціальні та благодійні ініціативи на постійній основі. Усі працівники банку приймають активну участь у соціальних ініціативах банку.

Варто зазначити, що дані напрямки соціальної діяльності банків визначені в переважній більшості досить давно на їх офіційних веб-сайтах, а свою назву і наповнення практично не змінювали, що може вказувати на декларативність цього напрямку роботи для них.

Багато реальних змін у напрямки і ефективність соціальної роботи українських банків принесла війна, вторгнення російських військ на територію суверенної і незалежної України. Можна сказати, що тільки тепер майже всі українські банки почали по-справжньому ставати соціально відповідальними учасниками суспільних відносин, беручи самостійно участь чи будучи

посередниками для своїх клієнтів у викупі військових облігацій, зборі коштів на рахунки НБУ для ЗСУ, участь у волонтерських заходах, інформаційній та фінансовій грамотності населення, благодійній допомозі, використовують у роботі популярні патріотичні гасла тощо. Все це дає підстави вважати, що подальший розвиток соціальної відповідальності українських банків буде продовжуватись уже з нового етапу, який буде реально працюючим, а не декларативним.

Отже, усі великі, системно важливі українські банки на даний час стали учасниками фінансової оборони нашої країни, роблячи власний внесок у нашу майбутню перемогу. Саме взаємна підтримка усіх членів суспільства допомагає вистояти у такі нелегкі для нашої країни часи та сформувані передумови для подальшого сталого розвитку.

Список використаних джерел:

1. Корпоративна соціальна відповідальність чи вигода? URL: <http://www.management.com.ua/cm/cm037.html> (дата звернення: 29.04.2022).
2. Дані наглядової статистики Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist> (дата звернення: 29.04.2022).

Дроботя Я. А.

к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та
страхування

Полтавський державний аграрний університет

Дорошенко О. О.

к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та
страхування

Полтавський державний аграрний університет

ВПЛИВ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ НА БІЗНЕС- ПРОЦЕСИ ДЕРЖАВИ

Ключове завдання Національного банку України – це регулювання монетарної політики держави. На шляху даного ключового завдання НБУ використовує такі інструменти регулювання:

- норма обов'язкового резервування;
- облікова ставка НБУ;
- операції купівлі-продажу цінних паперів;
- операції з кредитування комерційних банків [1, 2].

Дані інструменти регулювання покликані забезпечити ефективну монетарну політику, яка передбачає безінфляційний обіг та забезпечення грошовими коштами товарообороту в державі. Однак, варто сказати, що дані інструменти регулювання НБУ позначаються і на формуванні і споживанні ВВП в межах держави, тобто позначаються на ключових бізнес-процесах, що відбуваються в державі.

Варто акцентувати на тому, що для НБУ даний вплив не є першочерговим, але все ж таки ті інструменти регулювання та їх комбінації, що використовує НБУ позначаються не лише на монетарній політиці, а й на бізнесі в цілому.

Так, зокрема, здійснюючи вплив на обсяг грошової маси через норму обов'язкового резервування, НБУ впливає на можливості бізнесу у розширенні або ж зменшенні меж діяльності шляхом використання кредитних коштів. Окрім того норма резервування впливає на можливості обслуговування ВВП за рахунок кредитних коштів, що пришвидшує реалізацію ВВП у випадку розширення кредитних можливостей, і діє навпаки у випадку їх звуження. Безумовно розширення (звуження) кредитних можливостей позначається як на споживачах кінцевого ВВП, так і на його виробниках.

Варто також акцентувати, що формуючи норму резервування, різну для депозитів в національній та іноземній валюті НБУ проводить політику дедоларизації, яка впливає на ведення бізнес процесів саме в національній валюті. Формування норми обов'язкового резервування (з лютого 2022 р.) за коштами на вимогу в обсязі 2 % та 0 % - за строковими коштами [4], вказує на те, що НБУ дещо звужує можливості бізнесу у використанні «швидких грошей».

Облікова ставка НБУ, яка є вартістю ресурсів для комерційних банків, провокує до формування вартості ресурсів для бізнесу, яку сформуєть комерційні банки, тим самим звужуючи або ж розширюючи кредитні можливості бізнесу та впливаючи на обслуговування ВВП [3, 5].

Через використання можливостей НБУ до рефінансування – звужує або ж розширює кредитні можливості бізнес-процесів в державі та впливає на обслуговування ВВП за рахунок кредитів.

Операції СВОП, які передбачають купівлю-продаж НБУ у комерційних банків валюти розширює або звужує можливості бізнес процесів стосовно валюти, окрім того ці операції позначаються на можливостях бізнесу в отриманні кредитних ресурсів в національній валюті.

Через продаж власних боргових зобов'язань НБУ скорочує кредитні можливості комерційних банків, які в свою чергу звужують кредитні можливості бізнесу, а через їх купівлю в комерційних банків – навпаки розширює кредитні можливості комерційних банків, а отже і бізнесу.

Таким, чином хоча НБУ і не ставить за мету вплив на бізнес процеси, однак, впливаючи на монетарну політику здійснює безпосередній вплив і на всі бізнес-процеси, що відбуваються в державі.

Список використаних джерел:

1. Арбузов С. Г., Колобов Ю. В., Міщенко В. І., Науменкова С. В. Банківська енциклопедія. К.: Центр наукових досліджень Національного банку України: Знання, 2011. 504 с.

2. Інструменти монетарної політики. URL: <https://bank.gov.ua/ua/monetary/tools#section-2> (дата звернення: 2.03.2022).

3. Мінфін. Облікова ставка НБУ. URL: [2022https://index.minfin.com.ua/banks/nbu/refinance/](https://index.minfin.com.ua/banks/nbu/refinance/) (дата звернення: 2.03.2022).

4. Національний банк змінює вимоги до обов'язкових резервів банків для здешевлення кредитів і дедоларизації економіки. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/nbu-zminyuye-vimogi-do-obovyazkovih-rezerviv-bankiv-dlya-zdeshevlennya-kreditiv-i-dedolarizatsiyi-ekonomiki> (дата звернення 27.02.2022).

5. Як Національний банк може впливати на інфляцію, використовуючи облікову ставку. URL: <https://bank.gov.ua/ua/monetary/about/keyrate-inflat> (дата звернення: 27.02.2022).

УДК 336.7

Леонтенко О.М.

к.е.н., доцент кафедри соціоекономіки та управління персоналом
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ РЕКЛАМИ У СФЕРІ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

У сучасних умовах економічного розвитку реклама стає невід'ємною складовою існування будь-якого бізнесу. Важко уявити собі діяльність підприємств чи організацій, які б не створювали та розповсюджували рекламний контент власної діяльності.

Як зазначають науковці, рівень впливу реклами на життя громадян постійно зростає. Нажаль, деякі організації розповсюджують рекламу, яка несе неправдиву або неповну інформацію та часто сприяє ошукуванню громадян. У зв'язку з цим, все більшої актуальності набувають питання підвищення соціальної відповідальності компаній, які створюють та поширюють рекламу.

Випадки недобросовісної реклами, трапляються і у сфері надання фінансових послуг. Зокрема, значного поширення набула реклама споживчих кредитів, а особливо мікрокредитів, де зазначалася перекручена та неповна інформація. Так звані кредити “під 0%”, які є більше казкою, аніж реальністю. Розповсюдженим явищем було й те, що на вебсайтах фінансових установ не було повної інформації про вартість та істотні характеристики споживчого кредиту.

Грубим порушенням принципів соціальної відповідальності з боку фінансових установ, був і той факт, що споживач не завжди отримував повну інформацію про можливі наслідки та штрафні санкції уразі порушення умов кредитного договору.

У зв'язку з цим, «у жовтні 2021 року Національний банк затвердив вимоги до розкриття фінансовими установами повної інформації про послугу споживчого кредитування та повну вартість кредиту для споживача. Це стосується вебсайтів фінансових установ, поширення інформації в рекламі, інформування під час користування кредитом, а також особливостей розкриття інформації щодо мікрокредитів. Вимоги розроблені з урахуванням особливостей діяльності фінансових компаній та гармонізовані з уже діючими вимогами для банків» [1].

Відповідно до цих вимог, «реклама споживчих кредитів має містити максимальну суму кредиту, строк кредитування, реальну річну процентну ставку або ж не містити жодних із цих трьох істотних умов і бути іміджевою чи категорійною. На всіх вебсайтах фінансових установ повинна бути достатня за обсягом, достовірна інформація про умови надання споживчих кредитів, а саме:

- істотні характеристики споживчого кредиту – його сума, строк, вартість, комісії, процентні ставки – у стандартизованому форматі;

- інформація про вартість супровідних послуг (наприклад, страхової компанії, державного реєстратора, нотаріуса, оцінювача);
- умови дострокового повернення, а також штрафні санкції в разі порушення умов кредитування тощо» [1].

Задля посилення соціальної відповідальності діяльності кредитних установ, «споживач ще на етапі вибору кредитора повинен мати змогу отримати повну та зрозумілу інформацію з вебсайту фінансової установи для легкого порівняння з аналогічним кредитним продуктом іншої небанківської фінансової установи чи банку. Тому на вебсайтах фінансових установ уже з 2022 року повинна оприлюднюватися інформація, мінімально необхідна споживачеві. Також, на вебсайтах небанківських фінансових установ має з'явитись калькулятор для розрахунку загальної вартості кредиту з урахуванням усіх витрат на супровідні послуги, податків, зборів тощо» [1].

Отже, добросовісна реклама, розроблена з дотриманням принципів соціальної відповідальності, має формуватись на принципах повноти та достовірності даних, наданні споживачу всієї необхідної інформації щодо умов договору. Рекламні оголошення повинні містити максимально правдиву та повну інформацію, зазначаючи не тільки наявні «плюси» пропозицій, а й наголошувати на можливості виникнення відповідних проблем у споживачів, у разі порушення тих чи інших умов договору.

Фінансові установи, які займаються розробленням та розповсюдженням реклами, мають створювати її на базі наступних принципів соціально відповідальної поведінки:

- реклама повинна бути правдивою та соціально відповідальною перед споживачами;
- реклама зобов'язана дотримуватися високих інформаційних, культурних, соціальних стандартів;
- рекламні звернення повинні бути точні, об'єктивні, недвозначні та інформативні;

- рекламні контенти повинні відображати варіативність вибору для споживача, з чітким наголосом на можливих негативних аспектах тих чи інших дій;
- рекламні комунікації повинні уникати популяризації асоціальних моделей поведінки, злочинності та шахрайства.

Створення рекламного контенту на умовах принципів соціальної відповідальності сприятиме зменшенню негативних скарг та претензій з боку споживачів, сприятиме зростанню економічного добробуту та покращенню іміджу організації.

Список використаних джерел:

1. Небанківські фінансові установи розкриватимуть інформацію про умови та повну вартість послуг із надання споживчого кредиту на вебсайті та в рекламі. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/nebankivski-finansovi-ustanovi-rozkrivatimut-informatsiyu-pro-umovi-ta-povnu-vartist-poslug-iz-nadannya-spojivchogo-kreditu-na-vebsayti-ta-v-reklami>

Марич М.Г.

к.е.н, доцент кафедри фінансів і кредиту

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ФІНАНСОВА ІНКЛЮЗІЯ: ДОСТУПНІСТЬ, РОЗУМІННЯ, ДОВІРА

В сучасних умовах існування нашої країни важко досліджувати будь-яке економічне питання з позицій перспектив розвитку, оскільки після перемоги, Україну чекає шлях відбудови держави та її економіки, що займе певний час. Питання фінансової інклюзії було важливим в довоєнний період, є необхідним у теперішній час, тому що тиллові області мають підтримувати економічні процеси, і буде застосовуватися при відновленні економіки нашої держави.

В останні роки в усьому світі все більшої актуальності набуває проблема низького залучення населення до фінансового сектору – не кожен має доступ до

якісних фінансових послуг і має достатні знання та досвід для їх використання. За даними Світового банку, понад 2,5 млрд. людей у світі не мають доступу до якісних фінансових послуг. Для запозичень і страхування своїх активів вони використовують неформальні методи. Разом з тим доступність базових фінансових послуг для споживачів – важливий індикатор розвиненості фінансового сектору. Саме доступність фінансових послуг у фінансовому секторі стимулює зростання добробуту населення, сприяє розвитку бізнесу, допомагає розширювати ринки товарів і послуг.

Окреслена проблема призвела до появи поняття «фінансова інклюзивність/інклюзія», що в загальному означає рівний доступ та використання фінансових продуктів та послуг, які:

- прийнятні за ціною;
- відповідають потребам домогосподарств та підприємств;
- доступні для всіх сегментів суспільства незалежно від доходу та місця проживання через системи фінансових технологій (FinTech) [2, 365].

Питання фінансової інклюзії та FinTech є пріоритетними напрямками в Національній економічній стратегії на період до 2030 року. В свою чергу Національний банк України затвердив «Стратегію розвитку фінансового сектору до 2025 року», де фінансова інклюзія визнана стратегічним напрямом розбудови фінансового сектору економіки України, «Стратегію розвитку фінтеху в Україні до 2025 року», «Стратегія Національного банку до 2025 року, де визначено, що цифрові фінанси є драйвером для цифровізації економіки [1].

Запорука формування стійкої фінансової інклюзії лежить у трьох площинах:

1. Доступність фінансових послуг, тобто можливість користувача дійсно скористатися послугою через контакт із фінансовим посередником за допомогою FinTech.

2. Фінансова грамотність, тобто здатність споживача здійснити усвідомлений вибір послуги, повністю розуміючи вигоди та ризики від користування нею.

3. Захист прав користувача – гарантія безпечного, прогнозованого та якісного надання послуги, забезпечена третьою стороною.

У 2021 році в рамках Проекту USAID «Трансформація фінансового сектору» та у співпраці з Національним банком України (НБУ) за методологією Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) було проведено загальнонаціональне статистичне репрезентативне опитування громадської думки з питань фінансової грамотності та фінансової інклюзії в Україні.

За методологією ОЕСР, загальний індекс фінансової грамотності України у 2021 р. становить 12,3 бали (або 58% від його максимального значення – 21 бал). Індекс фінансової грамотності в Україні наразі демонструє гарну динаміку – за менше ніж 3 роки відбулося зростання на 6,0% у бальному вираженні. Порівняно з результатами дослідження 2018 р., всі компоненти Індексу України покращилися, в результаті загальний бал зріс з 11,6 до 12,3 (або з 55% до 58% від максимального значення).

Для підвищення рівня фінансової грамотності потрібні стратегічні пріоритети:

- зміну фінансової культури фізичних осіб варто почати з молоді, оскільки згідно опитування найнижчий рівень фінансової грамотності в них, шляхом формування осередків фінансової культури в родині, школі, громаді, в тому числі, за допомогою лідерів суспільної думки;

- сформувати українця європейського, фінансово обізнаного, який здатний ухвалювати відповідальні фінансові рішення; поділяє європейські цінності; готовий жити за європейськими стандартами;

- фокусування заходів щодо підвищення фінансової грамотності на молоді (віком від 10 до 24 років) як цільовій аудиторії, у першу чергу, шляхом викладання у школі курсу з фінансової грамотності як обов'язкового, внаслідок чого діти шкільного віку отримуватимуть базові знання та навички з фінансової грамотності;

- створення на базі Департаменту комунікацій НБУ єдиної комунікаційної платформи з питань фінансової грамотності за досвідом працюючих

комунікаційних платформ Money Wise (Нідерланди), Finanzas para todos (Іспанія), Money Sense (Канада), La finance pour tous (Франція), Vikifin.be (Бельгія), Money Smart (Австралія).

Активний розвиток фінансової грамотності та фінансової інклюзії можливий за сприяння новітніх технологій, які матимуть на меті глибше проникнення фінансових послуг. Цей ринок уже зараз активно розвивається лавиноподібними темпами: на зміну традиційному банкінгу приходить фінтех, а найближчим часом очікується розвиток бігтеху (або як його ще називають – техфін) – тобто великі технологічні компанії, що виходять на ринок фінансових послуг, наприклад Apple, Google, Amazon [3].

Діджитал-тренди в Україні станом на кінець 2021 року:

- 42 млн. населення, 63% якого регулярно користуються Інтернетом, ІТ-галузь становить 4% від ВВП;

- 36 тис. ІТ-спеціалістів щорічно випускають ВНЗ;

- Україна посідає 4 місце в світі за рівнем розвитку безконтактних платежів. Активних карт – понад 38 млн., з них 15,3 млн. обладнані безконтактною технологією;

- 45% дорослих мають смартфони, 50% вебтрафіку та 49% усіх переглядів у Youtube здійснюється з мобільних телефонів;

- Україна входить в топ-10 країн Європи за оплатою за допомогою девайсів, що носять на тілі чи одязі (так звані wearables), наприклад годинників, обручок тощо.

На підставі викладеного доходимо висновку, що підвищення рівня фінансової інклюзії є важливим як для регуляторів фінансового ринку й держави, для провайдерів фінансових послуг, так і для самих споживачів, що дає змогу ефективніше та зручніше використовувати ці послуги й підвищувати власний добробут. Адже фінансова інклюзія через мобілізацію заощаджень населення та інвестування в розвиток економіки, залучаючи населення до підвищення рівня фінансової грамотності, сприяє збільшенню доходів громадян і зниженню їх вразливості до фінансових криз.

Ефективним інструментом підвищення рівня фінансової інклюзивності є застосування фінансових технологій, які будуть забезпечувати повну доступність до фінансових послуг.

Список використаних джерел:

1. Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 року / Міністерство фінансів України, Національний банк України та ін. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Strategy_FS_2025.pdf?v=4 (дата звернення: 25.04.2022).
2. Науменкова С. В. Фінансова інклюзивність: економічний зміст та підходи до вимірювання. *Актуальні проблеми економіки*. 2020. № 4 (166). С. 363–371.
3. Lauer K., Timoty L. Digital financial inclusion : implications for customers, regulators, supervisors, and standard-setting bodies / Consultative Group to Assist the Poor (CGAP): website. February 2021. URL: <https://www.cgap.org/sites/default/files/researches/documents/Brief-Digital-Financial-InclusionFeb-2021.pdf>.

УДК 336.71

Федишин М.П.

к.е.н, доцент кафедри публічних, корпоративних фінансів
та фінансового посередництва

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ФІНАНСОВА ОБОРОНА КРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙНИ

Повномасштабна військова агресія росії проти України стала безпрецедентним випробуванням на міцність і суттєво підвищила рівень усіх ризиків, які впливають на стабільність та фінансову безпеку вітчизняної фінансової системи. Кровоносна система економіки нашої країни – банківська галузь, третій місяць впевнено тримає фінансову оборону, а злагоджена й безперебійна її робота є, безперечно, заслугою регулятора.

Буферами сформованого запасу міцності фінансової системи до початку війни є:

- виважена макроекономічна політика з помірним бюджетним дефіцитом;
- плаваючий обмінний курс;
- достатнім обсягом міжнародних резервів на початок війни (29,1 млрд доларів, яких вистачало на покриття 3,6 місячного імпорту);
- контроль інфляційних очікувань;
- зниження боргового навантаження (валовий зовнішній борг склав 64,8 % ВВП, практично не змінився в абсолютному вимірі за підсумками 2021 року, а у відносному вираженні коефіцієнти боргу навіть частково покращилися за рахунок зростання номінального ВВП).

Стабільна робота фінансового сектору під час війни забезпечується ефективними рішеннями Національного банку України. Розглянемо результати проміжних антикризових заходів:

1. Банківська система в умовах війни не розглядала курс на «банківські канікули», а навпаки, банківські установи є належно капіталізованими, ліквідними, продовжують забезпечувати стабільність платежів і розрахунків. Це відбулося за рахунок зростання чистих активів банків за підсумками 2021 року на 12,8% насамперед завдяки прискореному нарощенню кредитування населення та бізнесу. Відмітимо також зростання доходів банків у січні-лютому 2022 року на 41% порівняно з результатом січня-лютого 2021 року, що склало 49,5 млрд грн, витрат – на 39% до 39,6 млрд грн. Затвердження порядку бланкового рефінансування посилює спроможність комерційних банків в повному обсязі виконувати взяті зобов'язання перед клієнтами.

2. Кредитування: за період війни видано кредитів на 2,3 млрд грн, тобто кредитний портфель демонструє позитивну динаміку. Крім того, Національний банк дозволив банкам не враховувати несплату за кредитами як прострочення, упродовж дії воєнного стану та 30 днів після цього, якщо несплата пов'язана із російською агресією. Банки запроваджують кредитні канікули або відтермінування сплати боргу за кредитними продуктами в умовах воєнного

стану без нарахування штрафів та пені. Відмітимо також позитивну тенденцію щодо зниження частки непрацюючих кредитів (NPL) у банківському секторі до 26,6% за лютий 2022 року порівняно з 29,5% у січні 2022 року. У абсолютному значенні обсяг непрацюючих кредитів зменшився на 46,3 млрд грн за лютий 2022 року в основному за рахунок виведення банків з російським капіталом з ринку.

3. Прийняття закону про 100% гарантію повернення державою вкладів населення та ФОПів на період воєнного часу дозволило збільшити заощадження населення на 19% за 2 місяці війни, а обсяг коштів клієнтів за всіма валютами зріс на 41 млрд грн. Вклади в іноземній валюті зменшилися на 2%. Кошти юридичних осіб зменшилися на 4% у гривнях і на 8% у доларах. Якщо до війни максимальна сума відшкодування за вкладками фізичних осіб складала 200 тис грн, то після війни вона зросте до 600 тис грн [1].

4. Викуп НБУ військових облігацій на суму 40 млрд грн для фінансування критичних видатків уряду (обороноздатність країни, соціальний захист) є необхідним джерелом мінімізації ризиків інфляційних очікувань та макрофінансової стабільності, однак емісійне фінансування Національним банком бюджетних витрат в подальшому має бути зведено до мінімуму.

5. Рішення щодо фіксації валютного курсу, запровадження обмежень щодо зняття коштів з рахунків у національній та іноземній валюті покликані послабити девальваційні очікування, не допустити відтік капіталу з країни та послабити тиск на валютний ринок країни.

6. Війна суттєво посилює інфляційний тиск. Так у березні зростання споживчих цін прискорилося до 13,7%. Заходами із стримування зростання цін, крім фіксації валютного курсу є: зниження податків; фіксація цін на житлово-комунальні послуги; адміністративне регулювання цін на ряд продуктів харчування та паливо.

7. Зменшення міжнародних резервів на 5,5% у лютому 2022 року було пов'язане з виплатами за зовнішніми зобов'язаннями держави та інтервенціями Нацбанку щодо згладжування надмірних коливань на валютному ринку. Зростання міжнародних резервів на 2% (з 27,55 до 28 млрд доларів) у березні

2022 року забезпечено завдяки програмі екстреного фінансування МВФ, траншів від Євросоюзу, Світового банку та інших важливих партнерів України. Така фінансова підтримка від міжнародних донорів є вкрай ваговою в умовах погіршення прогнозів світового зростання, скорочення глобальної торгівлі, обмеження вітчизняного експортного потенціалу через порушення виробничих, логістичних ланцюгів та скорочення імпорту через зменшення внутрішнього попиту. Іншими джерелами валютних надходжень є перекази працюючих за кордоном українців та доходи від ІТ-галузі.

8. Відміна проведення інспекційних перевірок, деяких заходів впливу та послаблення регулятора щодо учасників фінансового ринку, спрямовані перш за все на концентрацію їх уваги щодо професійної діяльності та забезпечення виконання зобов'язань перед клієнтами. Позитивними рішеннями банків є зниження тарифів на фінансові послуги: за переказ коштів, на платежі на допомогу армії, комісії за користування картками, обслуговування карток та рахунків для фізичних осіб та підприємців, зняття готівки в Україні та за кордоном, комісію за конвертацію.

Такі ініціативи надають упевненості українцям у збереженні їхніх заощаджень, а це в свою чергу сприятиме підтримці ліквідності банківських установ, забезпечення платежів, використання вільних коштів для кредитування економічних суб'єктів, швидкої адаптації бізнесу та відновлення ділової активності в умовах, що склалися.

Маємо всі підстави сподіватися, що сформованого запасу міцності фінансовому сектору вистачить щоб втримати належну фінансову оборону країни та стати драйвером післявоєнного відновлення економіки нашої країни. А залучення масштабної міжнародної підтримки та інтеграція в Європейський союз прискорить цей процес.

Список використаних джерел:

1. Про внесення змін до деяких законів України щодо забезпечення стабільності системи гарантування вкладів фізичних осіб: Закон України №2180-IX від 12.04.2022 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2180-20#Text> (дата звернення: 02.05.22)
2. Інтерв'ю Голови Національного банку Кирила Шевченка Економічній правді. URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/publications/2022/04/8/685423/> (дата звернення: 02.05.22)

УДК 336.76

Юркевич О.М.

к.е.н., доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу
Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

ЗАГАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ОПТИМІЗАЦІЇ ПОРТФЕЛЯ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ БАНКІВ

Питання оптимізації залишаються дискусійним, а саме «поняття» неоднозначним явищем навіть за наявності широкого кола інструментарію для її досягнення. Активний розвиток фінансових ринків, зокрема фондового, обумовив можливість значної кількості досягнень в сфері оптимізації. Своєю чергою, можливість швидких дій з цінними паперами дали серйозний поштовх розвитку портфельних теорій в основі яких лежать оптимізаційні моделі.

Визначаючи основні критерії оптимізації, варто зазначити, що оптимальність портфеля фінансових інструментів не обов'язково пов'язана з екстремумом показника дохідність/ризик. Так, для банківських установ модель з мінімізації ризику за заданої величини дохідності або максимізації дохідності за визначеною величини ризику доцільно розширити. Зокрема, важливим фактором портфеля фінансових інструментів банку виступає показник ліквідності цінних паперів та портфеля в цілому. Так, ліквідність портфеля може виступати як пріоритетна ціль формування портфеля. В такому разі необхідно до

моделі оптимізації структури портфеля включити показник ліквідності з присвоєним значенням ваги даного фактору порівняно з дохідністю та ризиком.

Банківські установи в своїй діяльності стикаються з необхідністю хеджування валютного ризику та ризику процентної ставки. За врахування цих ризиків зазвичай відбувається ускладнення моделі оптимізації портфеля фінансових інструментів. Мінімізація валютного ризику може здійснюватися як з допомогою валютних боргових цінних паперів, так і з через похідні фінансові інструменти. В разі відсутності надлишкових ліквідних коштів, деривативи дають змогу збалансувати валютну позицію з мінімальними витратами на вивільнення коштів. Управління процентним ризиком як і валютним можна здійснювати шляхом комбінування термінів погашення боргових цінних паперів, та з допомогою процентних свопів, які страхують від коливань процентної ставки та зменшують процентний геп банку.

При побудові оптимізаційної моделі фінансових інструментів необхідно враховувати обмеження як законодавчі, так і внутрішньобанківські. Порухення значень економічних нормативів Національного банку України через купівлю певних видів цінних паперів призведе до додаткових витрат у вигляді штрафів та інших санкцій з боку регулятора.

Наступним фактором, який слід врахувати при оптимізації портфеля фінансових інструментів банківської установи є необхідність комплексного підходу який передбачає врахування всіх інтересів стейкхолдерів банку зокрема вкладників, акціонерів, регулятора, працівників, аудиторів, клієнтів, контрагентів та навіть ЗМІ. Однак, слід врахувати, що суцільне врахування інтересів зацікавлених осіб може призвести до надмірного перенасичення моделі факторами та ускладнення до неможливості її розв'язання. В даному випадку необхідно об'єднати схожі інтереси зацікавлених сторін, деякі можна навіть нівелювати повністю через несуттєвість. В разі їх суперечності та складності врахування в моделі інтересів має сенс переорієнтуватися на теорію агентів, яка дозволить спростити модель до необхідного рівня.

Слід зазначити, що процес формування та управління портфелем фінансових інструментів повинен опиратися на квантифікацію та досягнення екстремумів цільових показників. Оптимізація портфеля цінних паперів досягається лише через емерджентні зв'язки компонентів пулу фінансових інструментів. Тобто неможливо досягнути стану оптимальності лише через аналіз окремих складових портфеля, необхідно аналізувати портфель через визначення його дохідності, ліквідності та ризику. Особливо важливо враховувати в моделі портфельний ризик через квантифікацію диверсифікації портфеля, а саме з допомогою розрахунку кореляції та взаємозалежностей між цінними паперами. Визначення величини диверсифікації потрібно здійснювати не лише через розрахунок кореляції але й експертним шляхом з врахуванням якісних характеристик так інформації про тенденції ринку.

На сьогоднішньому етапі розвитку ринків капіталу, використання класичних теорій в чистому вигляді є небажаним та неефективним рішенням для більшості нестандартних проблем. Необхідно адаптувати та доповнити класичні теорії оптимізації портфеля фінансових інструментів задля досягнення максимальної результативності від поставлених цілей.

Онопрієнко Ю.Ю.

аспірант кафедри європейської економіки і бізнесу
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

РЕГУЛЮВАННЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

Нинішні умови та карантинні обмеження, пов'язані з нестабільністю країни, негативно впливають на фінансовий стан та прибутковість банків. Виникнення кризи COVID-19 спричинило багато негативних економічних наслідків, а саме: зростання безробіття через закриття кордонів та звільнення,

масштабні банкрутства малого бізнесу через карантинні обмеження, зростання інфляції, очікування громадян щодо девальвації заробітної плати та заощадження, збереження низької активності банків у кредитуванні реального сектору економіки. Зважаючи на дані макроекономічні ризики та стан банківської системи країн ЄС, повинні змінюватися і підходи до регулювання банківського сектору.

Ціль роботи дослідити особливості та напрямки регулювання модернізації європейської банківської системи.

Основними методами дослідження, що були використані при написанні тез стали аналіз, групування, узагальнення.

Криза виявила низку вразливих місць у банківській системі. До них відносяться фінансова слабкість багатьох банків, погане управління ризиками, системно ризиковані взаємозв'язки та, у ряді випадків, відсутність інтенсивного нагляду. З того часу була реалізована масштабна багаторічна програма реформи регулювання, спрямована на усунення цих недоліків та спрямована на створення більш стійкої фінансової системи, здатної більшою мірою сприяти сталому зростанню. В даний час створено основу для забезпечення сильніших і безпечніших банків і для того, щоб забезпечити стійкість банківської системи країн ЄС.

Регулювання модернізації банківської структури в країнах ЄС важливо через наступні аспекти:

1) зниження ризиків. ЄС зробив низку реформ для підвищення стійкості своїх банківських систем та захисту грошей платників податків у разі банкрутства банків. Тим не менш, деякі значні ризики в банківському секторі ЄС зберігаються, в основному через великий розмір і складність деяких його кредитних установ і надмірного ризику, особливо при торгівлі дуже складними фінансовими інструментами. Ці інститути залишаються надто великими і надто складними, щоб їх можна було вирішити у разі банкрутства;

2) захист грошей платників податків. Оскільки вони такі важливі для фінансової системи, ці інститути зазвичай покладаються на невід'ємні гарантії з

боку урядів, яким у разі банкрутства великих банків довелося б використовувати державні кошти для їх підтримки. За даними Європейської комісії, підтримка платниками податків рекапіталізації банків, гарантій, заходів щодо полегшення активів та аналогічних рішень у 2020 році склала приблизно 1,9 трлн євро або понад 13% ВВП ЄС.

Активи деяких найбільших банків ЄС становлять майже стільки ж, скільки ВВП їхніх країн, причому 10 найбільших банківських груп мають сукупні активи від 1000 до 2000 млрд. євро кожна. Умовна вартість деривативів збільшилася з 3,5-кратного світового ВВП у 1998 році до 16-разового світового ВВП у 2020 році. За даними Європейської комісії, у 2020 році банківський сектор Європейського союзу становив близько 43 трильйона євро, що становить майже 350% ВВП ЄС.

Основним органом, який приймає рішення в рамках Єдиного механізму врегулювання суперечок, є Виконавча рада (Executive Session). Агентство SRB має статус юридичної особи Європейського Союзу і тому Виконавча рада має широко певні повноваження, що прямо врівноважує той факт, що вона несе кінцеву відповідальність за кожен банк у банківському союзі ЄС. В основні її завдання входить прийняття рішень щодо програм санації, а також їх планування та вирішення в індивідуальних ситуацій банків, що знаходяться під прямим наглядом ЄЦБ у рамках SSM, а також відповідає за прийняті рішення. Виконавча рада є одним з найвпливовіших органів Європейського Союзу з огляду на обсяг повноважень, її розмір та депонованих коштів. Крім Європейського парламенту та Ради ЄС, Рада SBR підконтрольна і Європейській Комісії [1; 2].

Наразі Рада працює над проектом положення про структурні заходи щодо підвищення стійкості кредитних установ ЄС. Регулювання спрямоване на запобігання системним ризикам для фінансової системи ЄС, які можуть бути викликані банкрутством великих, дуже складних та взаємопов'язаних кредитних установ.

Нові правила знизять такі ризики за рахунок запровадження обов'язкового відділення високоризикової діяльності банку, насамперед власної торгівлі, від

його «основного» бізнесу, як-от прийом депозитів або роздрібні платіжні послуги. Основна банківська діяльність має життєво важливе значення для реальної економіки і тому заслуговує на особливий захист.

Очікуваними перевагами від впровадження даних заходів стануть:

- підвищення стабільності на фінансових ринках;
- підвищений захист грошей платників податків, оскільки дрібніші неспроможні банки можуть бути врегульовані без звернення до державних грошей;
- зниження ризику, оскільки можливість для великих банківських груп покладатися на субсидії з боку уряду буде усунуто;
- підвищення узгодженості правил для кредитних організацій у країнах-членах ЄС, що має забезпечити рівні умови на внутрішньому ринку та зменшити можливості обходу регулювання (або пошуку «регуляторного арбітражу»);
- зниження викривлення конкуренції між банками.

У контексті організації та ефективного функціонування банківського нагляду ЄС необхідно додатково наголосити, що кожна держава має свою власну систему банківського нагляду. Кожна з цих систем (моделей) має свою структуру, використовує певні методи та характерні засади, приймаючи процеси гармонізації євроінтеграції. Аналізуючи моделі (системи) регулювання та нагляду країн ЄС можна стверджувати, що центральні банки Франції, Німеччини, Австрії, Бельгії, Данії, Фінляндії, Швеції та ін. не є органами банківського нагляду (вони взаємодіють тільки з національними наглядовими органами). Деякі європейські країни (Італія, Греція, Португалія, Словацька Республіка, Чеська Республіка, Польща, Угорщина та інші) обрали модель, де центральний банк здійснює банківський нагляд. Насамкінець, хотілося б зазначити, що співпраця між незалежними та автономними організаціями (ЄЦБ, НЦБ та Європейський незалежний наглядовий орган) [3-5] надасть можливість побудувати ефективну «систему стримування та противаг» на банківському та фінансовому ринках, щоб гарантувати стійке зростання ЄС.

Значна кількість нормативних змін, що відбулися після фінансової кризи, у тому числі ті, які ще належить впровадити, і ті, які ще тільки розробляються, були спрямовані на те, щоб банки та банківська система країн ЄС стали більш стійкими і, таким чином, підвищити безпеку банківської системи. На шляху до цих цілей вже досягнуто значного прогресу з дуже суттєвим збільшенням обсягу та якості капіталу та ліквідності, які мають мати у своєму розпорядженні банки. Внутрішньобанківські взаємозв'язки також були спрощені за рахунок значно більш централізованого клірингу деривативів. Зрештою, значно посилено нагляд за банками як на мікро-, так і на макрорівні. В результаті банківський сектор Європейського союзу має хороші можливості для виконання своєї ролі у фінансуванні реальної економіки, а також у сприянні створенню ємних та ліквідних ринків капіталу, які мають ключове значення для економічного зростання.

Список використаних джерел:

1. EUROPEAN COMMISSION: Banking union: restoring financial stability in the Eurozone. MEMO/14/294. URL: http://ec.europa.eu/finance/general-policy/docs/banking-union/banking-union-memo_en.pdf
2. Nariadenie Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) č. 575/2013 z 23. júna 2013 o prudenciálnych požiadavkách na úverové inštitúcie a investičné spoločnosti a o zmene nariadenia (EÚ) č. 648/2012. Úradný vestník Európskej únie 27.06.2013, L 176/1.
3. Dulaková Jakúbeková, D. Krátkodobý nájom bytu a súvisiace otázky [textový dokument (print)] / Denisa Dulaková. – 1. vyd. – Bratislava (Slovensko) : Wolters Kluwer. Wolters Kluwer SR, 2018. – 159 s.
4. Lankauskienė, T. Tvaronavičienė M. : Security and sustainable development: approaches and dimensions in the globalization context. In: Journal of Security and Sustainability. Issues 1, 287–297.
5. Peter Lukáčka, Peter Kubolek. Contractual terms and conditions in the context of the public procurement principles and legal competence of the public procurement office in Slovakia. In : Bratislava law review. – Roč. 2, č. 2 (2018), s. 119–126.

здобувачка першого (бакалаврського) рівня вищої освіти,
кафедри корпоративних фінансів і контролінгу
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ІНВЕСТИЦІЙНЕ СЕРЕДОВИЩЕ ЗДІЙСНЕННЯ ФІНАНСОВИХ ІНВЕСТИЦІЙ

В сучасному світі поняття “інвестиційне середовище” та розуміння його сутності є одним з ключових аспектів коректного прийняття інвестиційного рішення з використанням новітніх фінансових інструментів. Значення інвестиційної бази знань зростає з кожним днем. З урахуванням швидкого розвитку технологій все більша кількість користувачів мережі може розпочати свою інвестиційну діяльність без додаткових зусиль. Тому дана тема є актуальною не тільки для початківців, а й для досвідчених учасників інвестиційних ринків.

Щодо базового розуміння поняття “інвестиційне середовище”, то його можна визначити як наявні інструменти інвестування на ринку, доступні для інвестора, а також місця для здійснення операцій з інструментами інвестування. Тому далі будуть розглянуті потенційні для інвестування фінансові інструменти та учасники ринку капіталу. Прийнято вважати, що об'єктом фінансових інвестицій виступають фінансові активи, зокрема цінні папери. У Законі України "Про ринки капіталу та організовані товарні ринки" визначені такі основні інструменти:

- 1) цінні папери, у тому числі цінні папери інститутів спільного інвестування;
- 2) інструменти грошового ринку та деривативні фінансові інструменти, що передбачають передачу кредитного ризику, зокрема кредитні ноти та кредитні дефолтні свопи;
- 3) опціони, ф'ючерси, свопи, контракти на майбутню відсоткову ставку та будь-які інші деривативні контракти, базовим активом яких є цінні

папери, валюта або інші деривативні контракти, а також опціони, ф'ючерси, свопи, форварди та інші деривативні контракти, базовим активом яких є продукція, та опціони, ф'ючерси, свопи та інші деривативні контракти, базовим активом яких є продукція, що укладаються на торговельних майданчиках та які можуть бути виконані у вигляді фізичної поставки. [4, ст.7].

Важливим для розуміння інвестиційного середовища є розкриття нововведень в даному законі з 1 липня 2021 року, який розширює свою дію на:

- 1) усі фінансові інструменти, тобто цінні папери, інструменти грошового ринку (наприклад, казначейські зобов'язання, векселі, ощадні сертифікати банків) та деривативні контракти, незалежно від ринку, на якому вони торгуються (організованому чи поза ним);
- 2) продукцію (деревіну, газ, нафту, зерно і т.д.) та валютні цінності, якщо вони торгуються на організованих ринках.

В попередній версії закону чітко визначений лише фондовий ринок, тоді як новий закон вводить більш загальні поняття, такі як ринок капіталу та товарний ринок, а також розширює перелік організованих ринків капіталу.

Фондові біржі тепер називаються регульованими фондовими ринками та є лише одним з видів організованих ринків. Оновлена структура ринків представлена на схемі нижче:

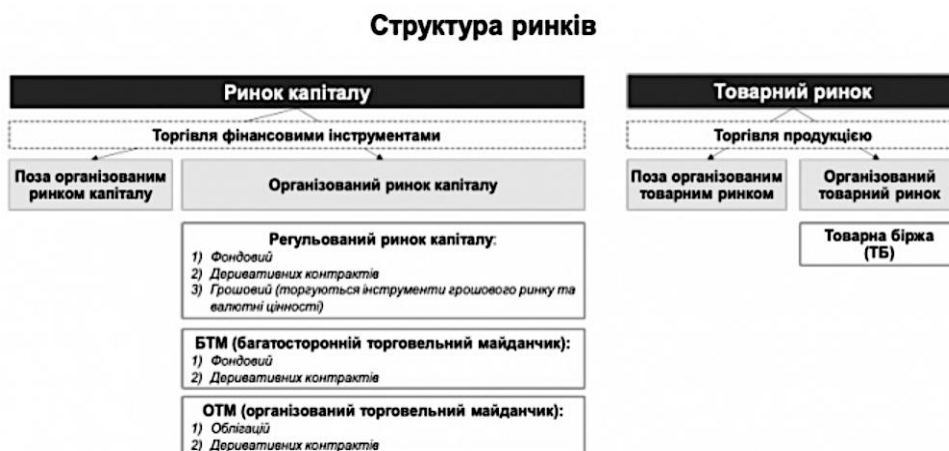


Рисунок 1. Схема оновленої структури ринків [3, с.4]

Основним регулятором за новим законом для всіх ринків є НКЦПФР. До неї треба звертатися за ліцензією, реєстрацією правил ринку та специфікацій деривативних контрактів тощо. Водночас до регулювання та нагляду також будуть залучені: національний банк та регулятори відповідних товарних ринків.

Саме такі аспекти є головними в оновленому законодавстві для більшості учасників інвестиційного середовища.

Для поглиблення розуміння сутності фінансових інвестицій цікаво порівняти їх саме з реальними інвестиціями. Якщо розглянути різницю між фінансовими та реальними інвестиціями, можна виокремити ряд суттєвих відмінностей між ними: подільність, ліквідність та період утримання.

Актив є подільним, якщо інвестор може купити або продати невелику його частину, в іншому випадку – актив є ліквідним якщо наявна можливість швидкої конвертації активу в готівку без істотного впливу на його ціну. Щодо періоду утримання фінансових активів, то він може бути значно коротшим, ніж період утримання більшості фізичних активів, період утримання інвестицій визначається як час між підписанням замовлення на купівлю активу та його продажами. Термін утримання інвестування у фінансові активи варіюється в дуже широких інтервалах і залежить від цілей інвестора та інвестиційної стратегії [1, с.7].

Загальний обсяг випусків емісійних ЦП, зареєстрованих Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку у січні-грудні 2021 року, становив 112,39 млрд грн, що менше на 1,01 млрд грн порівняно 2020 роком. У цей період було зареєстровано 86 випусків акцій на суму 42,88 млрд грн, що більше на 9,90 млрд грн порівняно з минулим роком [5, с.1].

Отже, за статистикою 2021 року можна підтвердити гіпотези про те що Українське інвестиційне середовище розвивається і йде у правильно напрямі не тільки завдяки учасникам на ринку, а й державними регуляторами, які покращують закони та полегшують безперебійну роботу інвестиційного середовища та його учасників.

Список використаних джерел:

1. Partha K. J. Investment Environment. Academia.edu. URL: https://www.academia.edu/42105610/Investment_Environment_Investment_Vehicles_and_Financial_Markets_.
2. Mehta S. Investment Environment. Financial Edge. URL: <https://www.fe.training/free-resources/financial-markets/investment-environment>.
3. Фінансові інвестиції. Навчально-інформаційний портал ВП НУБІП України. URL: <http://moodle.nati.org.ua/mod/book/view.php?id=17445>.
4. Нормативні акти України: Закон України від 23.02.2006 № 3480-IV / Верховна рада України. Відомості Верховної Ради України. 2006, № 31. ст. 268.
5. Аналітичні дані щодо розвитку фондового ринку. Національна комісія з ЦП та ФР. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/news/insights/>.

Науковий керівник: Юркевич О.М. к.е.н., доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу Київський економічний національний університет ім. Вадима Гетьмана.

УДК 336.71

Ганзюк К.І.

здобувачка другого (магістерського) рівня вищої освіти
кафедри менеджменту організацій і адміністрування,
Дніпровський державний технічний університет

ПЕРЕДВОЄННИЙ РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ УКРАЇНИ

Відповідно до офіційних статистичних даних НБУ [1] ще на початку 2014 р. банківська система налічувала 180 установ, на початку 2015 р. – 96, а вже станом на 01.03.2022 р. 69 од. (табл. 1). Кількість банків з іноземним капіталом становила 31 банківську установу на початку березня 2022 р., з яких 22 зі 100% іноземним капіталом.

Зміна кількості банківських інституцій України, [1]

Показники	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	02.2022	03.2022
Платоспроможні банки:	96	82	81	77	75	73	71	71	69
- зміна до попереднього року	-21	-14	-1	-4	-2	-2	-2	0	-2
з них з іноземним капіталом	41	38	38	37	35	33	33	33	31
-зміна до попереднього року	0	-3	0	-1	-2	-2	0	0	-2
у т. ч. зі 100% іноземним капіталом	17	17	18	23	23	23	23	23	22
-зміна до попереднього року	0	0	+1	+5	0	0	0	0	-1

За період аналізу загальна кількість банків скоротилася на 60%. Причини, за якими банки визнавалися неплатоспроможними, були різними: від неможливості впоратися з викликами в кризових умовах функціонування до недостатнього рівня капіталізації згідно нових вимог НБУ. Центробанк також активно вживав заходи щодо забезпечення прозорості структури власності банківських інституцій та перевірки фінансового стану кінцевих бенефіціарів. В кінці лютого 2022 року після початку активної фази російсько-української війни регулятор ухвалив рішення відкликати банківські ліцензії та ліквідувати банки, що перебували під контролем РФ, тому відбулося зменшення впродовж лютого-березня 2022 року загальної кількості банків на 2 од. (табл.1). Мова йде про АТ «Міжнародний Резервний Банк» (100% належало ПАТ «Сбербанк Росії») та ПАТ «Акціонерний комерційний промислово-інвестиційний банк», який на 99,77% належав Державній корпорації розвитку «ВЕБ.РФ» [2].

За період 2014 - 2021 рр. доходи банків України в цілому зросли на 23,2% (табл. 2), що було забезпечено, насамперед, завдяки зростанню комісійних доходів на рекордні 69,7 % та процентних доходів на 10,3 %.

Основні статті доходів та витрат банків України
за період 2014-2021 рр., млн. грн., [3]

Показники	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Зміна, % 2021/2014 рр.
ДОХОДИ	210 201	199 193	190 691	178 054	204 459	244 402	250 171	273 843	+23,2%
процентні доходи	151 257	135 145	135 807	124 009	140 859	154 309	147 743	168 749	+10,3%
комісійні доходи	28 276	28 414	31 362	37 138	50 968	62 062	70 640	93 206	+69,7%
ВИТРАТИ	263 167	265 793	350 078	204 545	182 734	184 768	210 445	196 313	-25,4%
процентні витрати	97 171	96 079	91 638	70 971	67 759	74 014	62 895	51 103	-47,4%
комісійні витрати	4 889	5 846	7 182	9 650	13 158	18 089	24 132	35 156	+86,1%
загальні адміністративні витрати	44 614	36 742	39 356	44 202	53 490	62 851	69 437	78 176	+42,9%
відрахування в резерви	103 297	114 541	198 310	49 206	23 705	2 106	31 037	3 404	-96,7%
ЧИСТИЙ ПРИБУТОК (ЗБИТОК)	-52 966	-66 600	-159388	-26 491	21 726	59 634	39 727	77 530	+212,0%

Витрати банків за період 2014-2021 рр. в цілому зменшилися на 25,4%, що обумовлено зменшенням процентних витрат на 47,7%, а також відрахувань в резерви на 96,7%, хоча і спостерігається збільшення комісійних витрат на 86,1% та загальних адміністративних витрат на 42,9% за весь період аналізу. Найбільший обсяг доходів банківських установ припадав на 2021 рік, коли банківська система почала оговтуватися від кризи минулих років та не зазнала значних коливань за період впровадження карантинних заходів і значно покращила результати своєї діяльності. В цілому по банківській системі прибуток зріс за шість останніх років майже в 2,5 рази, хоча зазначимо, що рівень збитків банків впродовж 2014-2017 рр. був катастрофічним. Максимальний обсяг прибутку за весь період аналізу спостерігався у 2021 році на рівні 77,5 млрд грн. Суттєве зростання прибутковості банківської системи у 2018-2021 рр. стало можливим за рахунок зменшення відрахувань у резерви при стабільному зростанні процентного та комісійного доходів.

Банки наразі почуваються впевнено в частині ліквідності завдяки суттєвим запасам високоякісних ліквідних активів, які вони акумулювали ще до початку

війни, в більшості банків перед початком війни він перевищував 200%. Банківська система адаптується до роботи в умовах воєнного часу й продовжує функціонувати стабільно в тих регіонах, де є наразі можливість. Найголовніше – скоріша перемога!

Список використаних джерел:

1. Дані основних показників діяльності банків: НБУ, 2022. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist> (дата звернення: 06.04.2022)
2. Банки держави-агресора більше не працюватимуть в Україні. НБУ, 2022. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/banki-derjavi-agresora-bilshe-ne-pratsyuvatimut-v-ukrayini> (дата звернення: 07.04.2022)
3. Доходи та витрати банків України: НБУ, 2022. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist> (дата звернення: 06.04.2022)

Науковий керівник: Ганзюк С.М. к.е.н., доцент кафедри фінансів та обліку, Дніпровський державний технічний університет.

УДК 336.76

Поліщук Г.

здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
Державний податковий університет

ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНИХ БАНКІВ ТА ЇХ МІСЦЕ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

Державні банківські установи в Україні є лідерами ринку банківських послуг, який є складовим елементом фінансового ринку. З огляду на банкоцентричність фінансового ринку України, банки загалом, та державні банки, зокрема, надають велику кількість послуг: кредитних, депозитних, інвестиційних. Проводять свою діяльність державні банки як учасники ринку та як посередники.

Лідуюча роль державних банків у забезпеченні економіки необхідними фінансовими ресурсами також має місце в країнах з низьким рівнем розвитку економічної та фінансової інфраструктури, що випробовують проблеми дефіциту приватного банківського капіталу [1]. Попри те, що Україна за рівнем економічного розвитку належить до країн з ринками, що розвиваються, аналіз діяльності державних банківських установ свідчить про те, що доцільність присутності держави у банківському секторі варто оцінювати комплексно та розглядати ефективність їх роботи загалом.

В Україні у 2020 році прийнято Засади стратегічного реформування державного банківського сектору (стратегічні принципи) [2], які охоплюють кроки реформування діючої системи державних банків. У таблиці 1 відмічено напрями та стратегічні орієнтири, визначені Міністерством фінансів України для групи державних банків до 2024 р.

Таблиця 1

Стратегічні напрями та пріоритети реформування системи державних банків в Україні до 2024 р.

Ключові напрями	Пріоритети реформування
1. Максимальна орієнтація на цільові клієнтські сегменти, задоволенні повного обсягу потреб у фінансових послугах клієнтів і тим самим максимізація доходів. 2. Реформування операційних моделей.	1. Удосконалення принципів та механізмів корпоративного управління. 2. Підвищення конкурентоспроможності та ефективності діяльності державних банків; 3. Перетворення державних банків із збиткових у прибуткові. Тим самим зекономити кошти на щорічну докапіталізацію банків із бюджету, та натомість створить додаткове джерело надходжень до бюджету від прибутків держбанків.

Джерело: складено автором за [2].

Попри чіткість кроків та принципів, що встановлені у Засадах Міністерством Фінансів України, наголошуємо на необхідності слідування їм, особливо за відсутності законодавчої фіксації. В нашому випадку дана система реформування є лише стратегічним орієнтиром та не є обов'язковою до впровадження.

Характерними ознаками державних банків з точки зору структури національної економіки є: особливості формування капіталу банку; засади та принципи проведення активних операцій; пріоритет суспільних економічних вигод та соціальних завдань над суто економічними критеріями ефективності діяльності; підпорядкованість державній фінансовій політиці та її цілям; акцент на середньо- та довгострокове фінансування [4].

Передумовами для реалізації діяльності державних банків на фінансовому ринку є місце їх за ключовими параметрами охоплення ринку на фоні банківської системи: активи державних банків, капітал у розрізі складових, кредитна діяльність, депозитна діяльність та діяльність на ринку цінних паперів (сегмент державних боргових інструментів).

Доведено, що Україна є країною з високим ступенем впливу державних банків на економіку, про що свідчить їх концентрація в активах та капіталі всієї банківської системи.

Вважаємо, що в умовах пандемії та війни система реформування діяльності державних банків повинна забезпечувати гнучкість та адаптуватись до зовнішніх умов, зокрема кризових явищ викликані різними факторами. В цьому руслі пропонується зміну орієнтирів діючої бізнес моделі та операційної моделі діяльності державних банків.

Список використаних джерел:

1. Касич А.О., Підкуйко О.О., Коротенкова І.М. Роль державних банків у розвитку національної економіки. *Інвестиції: практика та досвід*. 2020. № 4. С. 35-40. URL: <http://www.investplan.com.ua/?op=1&z=7044&i=5> (дата звернення 28.04.2022)
2. Засади стратегічного реформування державного банківського сектору (стратегічні принципи). Київ. 2020. URL: <https://mof.gov.ua/storage/files/20200814%20SOB%20Strategy.pdf>. (дата звернення 28.04.2022)
3. Сіроштан О.П. Державні банки розвитку в Україні: робота на здобуття освітнього ступеня бакалавра; спец.: 072 - Фінанси, банківська справа та страхування. Суми: СумДУ, 2020. 36 с. URL: <https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/80297/1/> (дата звернення 28.04.2022)

4. Погореленко Н.П. Основні концептуальні положення функціонування та розвитку українських державних банків. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2018. Вип. 1. С. 15-29. URL.: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fkd_2018_1_4 дата звернення 28.04.2022)

Науковий керівник: Коляда Т.А. к. е. н., с.н.с., доцент, в. о. завідувача кафедри публічних фінансів Державний податковий університет (м. Ірпінь).

Попадинець О.

здобувачка першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

СТАНОВЛЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КРИПТОВАЛЮТИ

У теперішній час неможливо уявити суспільство, яке б не користувалось грошима. Гроші завжди удосконалювались та еволюціонували, а зараз на їх прогрес додатково почав впливати швидкий розвиток електронної комерції та поширення ІТ-технологій. І разом з їх розвитком відбулася поява цифрових грошей, різновидами яких є електронні гроші та криптовалюти.

Проте, варто відмежовувати електронні гроші від криптовалюти. По-перше, електронні гроші обов'язково повинні мати прив'язку до певної національної валюти й емітента. У свою чергу, криптовалюти генеруються приватними особами – майнерами. По-друге, електронні гроші являють собою забезпечене право вимоги до банку, тоді як криптовалюта – це винагорода системи блокчейн, яка не забезпечена жодною правовою вимогою до суб'єктів, які її генерують [3, с. 12-14].

Історія досліджень криптовалюти розпочалася ще у 1980-ті роки, але в тому вигляді, в якому вона існує зараз, була представлена тільки у 2009 році. Так, першою криптовалютою вважається Bitcoin, яка була представлена в опублікованому документі від імені Сатосі Накамотоу 2009 році. Ним же і була

проведена перша транзакція. Але ким є Сатосі Накамото й досі невідомо.

Щодо сучасних підходів до визначення терміну «криптовалюта», то в таблиці 1 представлено кілька найбільш популярних.

Таблиця 1

Визначення терміна «криптовалюта» за різними джерелами [1; 5; 8-9; 11]

Автор	Визначення	Джерело
М. Абрамович	Вид цифрової валюти, емісія та облік якої засновані на асиметричному шифруванні й застосуванні різних криптографічних методів захисту.	[1]
Вікіпедія	Різновид цифрової валюти, емісія та облік якої виконується децентралізованою платіжною системою повністю в автоматичному режимі.	[5]
Bitcoin Security	Це швидка і надійна система платежів і грошових переказів, заснована на новітніх технологіях і не підконтрольна жодному уряду.	[8]
В. Попов	Цифрова валюта, що функціонує завдяки механізму асиметричного шифрування.	[9]
Д. Яковлев	Цифрова валюта, одиниця якої — монета. Ця монета захищена від підробки, тому що являє собою зашифровану інформацію, скопіювати яку неможливо.	[11]

Так, за даними «CoinMarketCap» (найпопулярніший у світі вебсайт для відстеження цін на криптоактиви), сьогодні у світі існує 10085 видів криптовалют, їхня сумарна ринкова капіталізація становить 1 трлн 736 млрд доларів. На сьогодні ціна першої криптовалюти (Bitcoin) становить 38 466 доларів за 1 BTC. На початок 2021 року серед найбільш популярних криптовалют у світі лідерами стали Bitcoin, Ethereum, Ripple, BitcoinCash, EOS, Litecoin і Dash [7].

Проте в цей же час варто відмітити, що використання криптовалюти має як переваги, так і недоліки, які систематизовані у таблиці 2.

Таким чином, все ж можемо підсумувати, що криптовалюта все ще приховує величезний фінансовий потенціал. Так, дослідження Technology Tipping Points and Societal Impact, проведене в рамках Всесвітнього економічного форуму (WEF), показало, що переломний момент для Bitcoin настане до 2025 року. На думку понад 58% опитаних із 800 керівників компаній і фахівців, на цей момент близько 10% світового ВВП проходить через системи віртуальних

валют [4]. Крім того, біткоїн може стати шостою за обсягом резервною валютою у світі протягом найближчих 15 років [8].

Таблиця 2

Переваги та недоліки використання криптовалюти в сучасних умовах

[9; 10]

Переваги	Недоліки
Відкритий код алгоритму	Відсутність гарантій збереження електронних криптогаманців
Анонімність трансакцій - інформації про власника криптогаманця немає	З боку національних регуляторів можливі негативні дії щодо неї
Децентралізований характер - відсутність єдиного цифрового банку, відсутність контролю за трансакціями і платежами	Втрата пароля до електронного криптогаманця або його непрацездатність ведуть до безповоротної втрати всіх криптомонет, що знаходяться в ньому
Не схильна до інфляції - емітується обмежена кількість монет	Контролю (державного й іншого) за мережею криптовалют не існує
Захищеність - її не можна скопіювати, високий рівень захисту й безпеки	З підвищенням рівня складності стає нерентабельним майнінг криптомонет на обладнанні окремих користувачів

Отже, можна зробити висновок, що криптовалюта – це найбільша фінансова інновація, популярність якої на світових фінансових ринках безупинно зростає. Завдяки високій швидкості проведення операцій із криптовалютами з'являється можливість економити витрати часу і робочої сили, підвищувати динамічність підприємницької діяльності, що позитивно впливає на економіку. Проте, чим вище прибутковість у фінансового інструменту, тим вище ризик назавжди втратити свої гроші. Кожна технологічна новинка потребує часу для того, щоб завоювати прихильність споживачів. А також, для повноцінного використання даного фінансового інструменту, вважаємо, потрібно сформувати необхідні економічні та юридичні передумови.

Список використаних джерел:

1. Абрамович М. Закон на основі криптовалюти. Дослідницька робота з правових досліджень. URL: <https://inlnk.ru/ZZvER>.
2. Вебсайт для відстеження цін на криптоактиви «CoinMarketCap». URL: <https://inlnk.ru/jEoYy>.
3. Верес І. Я., Ярега Г. І Електронні гроші та криптовалюта як засоби розрахунків у

сфері електронної комерції. *Підприємство, господарство і право*. 2018. С. 12-14

4. Директор-розпорядник МВФ К. Лагард про криптовалюти. *Світова криза: хроніка та коментарі*. URL: <https://inlnk.ru/XONX7>.

5. Дубенский В. С. Еволюція Bitcoin. Чому валюти боїться влади? *Портал підприємців України*. URL: <https://inlnk.ru/dnRk5>.

6. Криптовалюта. *Вільна енциклопедія «Вікіпедія»*. URL: <https://inlnk.ru/VoPEM>.

7. Попов В. Що таке криптовалюта? URL: <https://inlnk.ru/ZZDdD> .

8. Ратьков М. І. Що таке Bitcoin та криптовалюти? / URL: <https://inlnk.ru/Rj1Ep>.

9. Сидор Г. В., Давидовська Г. І. Криптовалюта – гроші майбутнього. *Актуальні проблеми економіки та управління в епоху глобальних викликів і загроз* : зб. матер. Всеукр. наук.-практ. конф. Т. 2. Дніпро, 2018. С. 304-306.

10. Система Біткоїн: плюси та мінуси. *Фінансовий геній*. URL: <http://fingeniy.com/sistema-bitcoinplyusy-i-minusy>.

11. Яковлев Д. Чим платити в майбутньому: топ-5 криптовалют світу. URL: <https://mind.ua/openmind/20174702-qandampa-chim-platiti-v-majbutnomu-top-5-kriptovalyut-svitu>

Науковий керівник: Мінкович В.Т., старший викладач кафедри фінансів і банківської справи, Ужгородський національний університет.

Тематичний напрям 3
СТРУКТУРНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ФІНАНСІВ
БІЗНЕСУ ЯК УМОВА СТАЛОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО
РОЗВИТКУ

UDC 65.016.2:664

Yuliia Lazarenko

Ph.D., Associate Professor of Management Department
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

INTEGRATING A STRATEGIC SUSTAINABLE DEVELOPMENT
PERSPECTIVE INTO MANAGEMENT PRACTICES

There is no doubt that in the modern business environment it is crucial for organizations to change their entrepreneurial mindset, current management practices as well as established business models in order to keep pace with the economic trends and social needs. As the business conditions change, it is becoming clear that companies should move away from the traditional management approach in which the primary focus is on maximizing profits, regardless of the cost to others. In order to successfully achieve sustainable development objectives, modern enterprises have to establish a framework and implement appropriate managerial tools for the effective integration of sustainability into business operations. Thus, there emerges an objective need for modern companies to implement and integrate the principles of sustainability into all aspects of their operational activities.

This paper focuses on defining a theoretical basis for a deeper understanding of the specific characteristics of sustainable development and is intended to identify its significant dimensions as well as priority focus areas and corresponding objectives with regard to business entities.

Based on the overview of existing approaches and definitions, sustainable development can be presented as an integrative concept that embraces a range of interconnected aspects, namely, the economic dimension which focuses on the

economic needs of society and economic development, the social dimension that refers to social and cultural needs, and the environmental dimension with regard to the management of natural resource base, and the maintenance of the ecosystem integrity [1]. In this context, sustainable development is aimed at striking a balance between achieving the benefits of the projects and in the same time the improving of the economic, social, and environmental sustainability, with a specific emphasis on the optimization of positive impacts. Sustainability as a complex and multidimensional concept presumes that it is necessary to operate taking into account the interconnections between economic, sociocultural and environmental aspects, as well as the need for the fair distribution of benefits and opportunities. In this vein, sustainable development can be presented through an integrated approach that is aimed at building a prosperous community by addressing economic, environmental, and social issues and avoiding in the same time the ecosystem degradation and overconsumption of the key natural resources [2].

In the light of the multi-stakeholder approach, the sustainability concept can be considered as a result of dynamic interaction among key actors, such as operating companies, government, local communities and authorities, non-governmental and civil society organizations, as well as industrial unions and environmental organizations. The evidence shows, that there is a link between a company's financial performance and its social and environmental initiatives: business activities, which are carried out in accordance with the principles of open cooperation, mutual benefits, and common interests allow for sustainable development in social and environmental aspects as well as economic growth of the company [3]. However, it needs to be pointed out that given the complexity of the task of harmonizing the contradictory interests and priorities of the above-mentioned stakeholders, there is an important issue for modern companies to accommodate divergent views and find a compromise to ensure stakeholders' needs and requirements can be achieved [4]. The balancing of contradictory interests and values is therefore a necessary prerequisite for providing constructive interactions and maintaining integrative ways of working with diverse stakeholder groups. In this vein, it is important to develop new forms of cooperation,

collaboration, and coexistence among the relevant stakeholders, with tolerance to ambiguity, complexity, and uncertainty of such interrelationships [5].

Given the common sustainable development challenges, it is evident that current managerial practices need to be revised to contribute to the community development, maintain natural ecosystems' functionality and be compliant with the sustainable development objectives.

From an organizational viewpoint, it is important to integrate a concept of sustainable development into a company's corporate strategy and reconcile the main principles of sustainability with the operational activities and the current management system at all levels of the organization. Among the factors that promote the integration of sustainability values and principles into the organization, a special reference should be made to the corporate commitment to sustainable development and a well-developed sustainability-oriented organizational culture. In addition it requires adequate information management tools and techniques as well as specific intra-firm integration mechanisms that should be developed to reflect the organizational and industry's particularities, such as a sustainability framework, appropriate policies and standards, managerial procedures and operations, as well as an integrated sustainability management system. To achieve the main sustainable development objectives, the values and principles of sustainability should be also accepted and implemented across all the levels of an organizational structure of a company. It is possible to outline the main aspects which are of particular importance from a company's viewpoint for ensuring successful integration of the strategic sustainability priorities and principles into business practice:

- it requires appropriate changes in corporate strategy that are interconnected in an organization at all levels of decision-making;
- in order to achieve the sustainability objectives, corresponding to the environmental, economic and social dimensions, specific intra-firm mechanisms such as an organizational sustainability framework, appropriate policies and standards, roles and committees, managerial procedures and operations, as well

as an integrated sustainability management system should be developed and applied;

- it is critical for the companies to develop organizational skills and capabilities that facilitate interaction among various actors and ensure effective working relationship in collaborative networks.

To conclude, sustainable management should be considered as a complex and multifaceted concept which strives to maintain a fine balance between the technical, financial, social and environmental aspects of operation activities. Appropriate managerial solutions for sustainable development, the monitoring and evaluation of the integration process, and a pragmatic implementation strategy are necessary to provide the optimized decision-making and put established theoretical frameworks of sustainability into business practices.

References:

1. Botin, J.A. Sustainable Management of Mining Operations. Littleton, Colorado: SME, Technology & Engineering, 2009. 381 p.
2. Ibiyemi, A., Adnan, Y.M., Daud, M.N. Framework for integrating Sustainability Issues into valuation of Non-Market Industrial Real Estates. *International Journal of Environment and Sustainable Development*. 2015. Vol 14, No 2. P. 170-190.
3. Grieg-Gran, M. Financial Incentives for Improved Sustainability Performance: The Business Case and the Sustainability Dividend. London, England: MMSD Project of IIED and WBCSD, 2001.
4. Lulewicz-Sas, A. Corporate Social Responsibility versus Social Irresponsibility. Theory Approach. Białystok, Poland: Agencja Wydawnicza EkoPress, 2013.
5. Jabłoński, A. Models of Sustainable Business. Warsaw, Poland: Publishing house Difin, Chapter 1, Art. 5, 2013.

THE DIGITAL TRANSFORMATION OF INTERNATIONAL FOR SUSTAINABLE ECONOMIC GROWTH

With the development of global digital communication technologies, various forms of international cooperation are becoming extremely important. They make it possible to effectively use opportunities, circumvent restrictions and balance risks that arise from interstate differences and lie mainly in the regulatory and legal plane. The exchange of experience and dissemination of the most effective developments in both the private and public sectors contribute to the selection of the best instruments for regulating the international financial market, taking into account the specifics of countries and at the same time ensuring the achievement of a global consensus. Cooperation between countries in the field of financial technologies (fintech) is actively discussed by the World Bank and the International Monetary Fund (IMF).

At the end of 2018, these organizations proposed the Baltic Fintech Promotion Agenda (Bali Fintech Agenda), which reflects the main objectives of cooperation in the relevant markets [1]:

development of competition;

* expanding the coverage of the population;

* development of financial markets;

* monitoring of changes in financial systems;

* providing a sustainable financial and information infrastructure to maintain the benefits of using fintech tools

* ensuring the international exchange of information.

Since today the main mechanisms of cooperation in the field of innovation are local, national or regional in nature, most of the research lies in the practical plane and focuses on the development of recommendations for the economic policies of countries and regions of the world. However, some authors turn to the conceptual aspects of such

cooperation [2,3,4] or to the specifics of the development of the digital economy in regional and sectoral terms (Table 1).

Table 1.

Regional and sectoral sections of research on cooperation between countries in the digital economy

Sections	Objects of research
Regional	Country in Asia[5]
	Latin American and Caribbean countries[6]
	South American and African countries (South-south cooperation)[7]
	BRICS country
	European country
Industry	International trade
	Higher education and human resources development
	Tax administration and exchange of tax information

Source: compiled by the author

The massive introduction of digital financial instruments is due to the development of electronic payments, the new regulatory policy of governments and the transition to the next generation of financial services available via mobile devices with Internet access and designated by the collective term "fintech".

With regard to the development of fintech in global financial markets as the object of our research, the main drivers are:

- * the development of new (digital) technologies;
- * costs and duration of bringing new companies to the market;
- * the speed of the spread of new technologies and firms (cross-border flows and cooperation);
- * "rules of the game" in the markets;
- * the cost of the company's activities in the market

(depends on the coverage of financial services of the population, small and medium-sized businesses (SMEs) and the degree of introduction of cheaper technologies).

The following methods were used in the direct formation of scenarios:

- * development of scenarios based on trend extrapolation

(trend-based scenario techniques);

* creative-descriptive techniques (creative-narrative scenario techniques).

Various innovations, including in the service sector, are the most important factor in the growth of public welfare, the key role in the regulation of which traditionally belongs to the state. Today, many countries are pursuing a targeted policy to expand public access to financial services (financial inclusion, financial inclusion) both at the national and international levels. Such inclusiveness (primarily related to electronic transfers and payment cards) can become a driver of economic growth due to the democratization of investment instruments through the use of mobile banking, reducing transaction costs and thereby increasing the incomes of the population [8].

The increase in the coverage of the population with digital fintech tools will be a key result of the implementation of some scenarios determined based on the study of current trends in the development of the sector. The development of appropriate responses to the challenges and risks of various trajectories of the evolution of fintech in global markets requires new models of interaction between countries in the field of regulating the activities of digital financial companies.

The digital transformation of international financial markets makes cooperation between countries in the field of taxation of fintech companies extremely relevant, which will significantly reduce the risks of regulatory arbitration. In general, we can state noticeable gaps in the international regulation of the financial sphere, which give rise to the desire to use legal asymmetry and legal loopholes to the benefit of one of the parties. Such a situation in itself poses a serious challenge that can undermine international economic cooperation and the sustainable development of global financial markets. The harmonization of the legislation of individual countries in matters of digital development will contribute to ensuring uniform rules of the game for all and the effective dissemination of innovative fintech tools on a global scale.

References

1. IMF, World Bank (2018) The Bali FinTech Agenda. Washington, D.C.: International Monetary Fund (IMF), World Bank Group.

2. Lundquist K., Tripl M. (2011) Distance, Proximity and Types of Cross-Border Innovation Systems: A Conceptual Analysis // *Regional Studies*. Vol. 47. № 3. P. 450–460. DOI: 10.1080/00343404.2011.560933
3. Makkonen T., Widenfeld A., Williams A. (2017) Cross-Border Regional Innovation System Integration: An Analytical Framework // *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*. Vol. 108. P. 805–820. DOI: 10.1111/tesg.12223.
4. Meissner D., Roud V., Cervantes M. (2013) Innovation Policy or Policy for Innovation? // *Search of the Optimal Solution for Policy Approach and Organization* / Eds. D. Meissner, L. Gokhberg, A. Sokolov. Heidelberg, New York, Dordrecht, London: Springer. P. 247–255.
5. Zhang M. (2018) China's Digitalization and Its Implications for China-South Korea Economic Cooperation. KIEP Research Paper 18–31
6. Patiño J.A., Roja E.F., Agudelo M. (2018) Regional digital market. Strategic aspects. Santiago (Chile): Economic Commission for Latin America and the Caribbean.
7. Banga R., Singh P.J. (2019) BRICS Digital Cooperation for Industrialization. Working Paper 4/2019. Geneva: UNCTAD, University of Johannesburg.
8. Demircuc-Kunt A., Klapper L., Singer D., Ansar S., Hess J.R. (2018) The Global Findex Database 2017: Measuring Financial Inclusion and the Fintech Revolution. Washington, D.C.: World Bank Group.

УДК 334.71; 334.78

Пасічник Ю. В.

доктор економічних наук, професор, головний науковий співробітник відділу
фінансово-кредитної та податкової політики,
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГОСПОДАРЮЮЧИХ СТРУКТУР АГРОПРОДОВОЛЬЧОГО КОМПЛЕКСУ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Військова агресія, розпочата Росією проти України наприкінці лютого 2022 р., завдала суттєвих збитків всьому суспільству, зокрема агропродовольчому комплексу (АПК). Оцінюючи його передвоєнний стан,

зауважимо, що його можливості використовувалися недостатньо. Так, певні проблеми АПК було викладено у національній «Білій книзі»: «Однак, на жаль, продуктивність сільського господарства в Україні становить лише невелику частку від рівня продуктивності в інших європейських країнах та країнах, із якими Україна конкурує на аграрних ринках. Об'єм доданої вартості сільськогосподарського виробництва на один гектар сільськогосподарських угідь в Україні у 2019 році становив 355 доларів США, порівнюючи з 792 дол. у Польщі, 502 дол. у Бразилії, 1316 дол. у Німеччині, 1558 дол. у Франції та 456 дол. у США» [1].

Також функціонування АПК має забезпечуватись, оптимальною нормативно-правовою базою. Керівник Аналітичного центру ГС «АСУ» Лариса Старікова зазначила, «...за останні 5 років майже кожен сектор української економіки прийняв стратегію розвитку. Аграрному сектору на жаль не вдалося поки що розробити й затвердити план свого розвитку» [2]. Геннадій Новіков, Голова ГС «АСУ», констатує: «... аграрії весь час до цього змушені були використовувати програми й стратегії, які були написані без участі представників сільськогосподарського бізнесу. Це призводило до того, що такі програми не були реалізовані, адже вони не просто не відповідали потребам аграрного сектору, а й взагалі слабко корелювалися з реальністю. Найгірше те, що ці програми не будувалися на реаліях нашого життя. У їхній основі лежали одні реалії, а реалії життя виявлялися зовсім іншим і ці реалії ніяким чином не перетиналися. Тому вони не могли бути нормально впроваджені» [2]. Стратегічне вирішення проблем розвитку АПК належним чином не реалізовано у Постанові Кабінету Міністрів України від 03 березня 2021 р. № 179 «Про затвердження Національної економічної стратегії на період до 2030 року» де у напрямі 9. «Агропромисловий сектор та харчова промисловість» [3] викладено лише окремі положення, але без обумовлення термінів, відповідальності посадових осіб, бюджетного фінансування тощо.

Водночас, в умовах воєнного часу присутні вагомі проблеми, які формують загрози функціонуванню АПК, зокрема: зменшення площ посіву; знищення

матеріальної бази; загрози захоплення територій; порушення логістичних зв'язків; дефіцит окремих продуктів харчування; недостатність фінансування, зокрема бюджетного; відсутність чіткого механізму компенсування втрат структурам АПК; розміщення виробництва на нових територіях; інші. Для вирішення зазначених проблем, зокрема і фінансових, необхідно, передусім організувати налагоджену співпрацю між учасниками АПК за такими напрямками:

- ✓ сформувати Координаційну раду, яка буде координувати всю організацію роботи щодо функціонування АПК. За основу можна взяти Громадську раду при Міністерстві аграрної політики та продовольства України із відповідним коригуванням та доповненням згідно потреб теперішньої ситуації.
- ✓ узгодити співробітництво із структурами Національної академії аграрних наук України, профільними міністерствами, громадськими галузевими організаціями, іншими структурами;
- ✓ визначити Міністерство аграрної політики та продовольства головним національним центром по виявленню найбільш актуальних проблем з відповідним формування державного замовлення щодо їх вирішення Національної академії аграрних наук України;
- ✓ розробка балансу продуктів, з відповідним подальшим коригуванням, що дасть змогу виявити поточний та на найближчу перспективу їх стан та здійснювати експортні або імпорتنі поставки;
- ✓ розробка заходів щодо імпорту продуктів для тих зарубіжних харчових компаній, які пішли із ринку Росії та зменшення присутності на вітчизняному ринку тих харчових компаній, які продовжують співпрацювати із Росією;
- ✓ бюджетне та інше фінансове забезпечення АПК.

Основою фінансової підтримки господарюючих структур АПК є державна підтримка. У цьому контексті Перша віце-прем'єр-міністр – Міністр економіки України Юлія Свириденко зауважила: «Уряд ухвалив постанову Кабінету Міністрів України № 160 «Щодо забезпечення стабільної роботи виробників продовольства в умовах воєнного стану». Документ дозволить гарантувати

безперебійну роботу продовольчих підприємств та постачання продукції населенню. В пріоритеті – 3 стратегічні напрямки: підтримка виробничих потужностей, забезпечення українців найнеобхіднішими товарами і послугами та створення міцного тилу для перемог на фронті» [4].

Запропонуємо основні заходи щодо забезпечення оптимального функціонування АПК, які повинні мати бюджетне фінансування:

- розробка механізмів та налагодження схем достатнього забезпечення необхідними ресурсами всіх товаровиробників;
- формування прогнозного балансу основних видів продовольства;
- використовуючи баланс основних видів продовольства, визначити додаткову потребу у виробничих потужностях, зокрема овочесховищах, холодильниках, виробничих підприємствах;
- формування державного замовлення на проєктування площ насаджень, малих переробних підприємств на рівні територіальних громад;
- створення на рівні територіальної громади об'єднаного сільськогосподарського кооперативу із залученням на добровільних засадах господарств населення, господарюючих суб'єктів всіх інших форм з метою збору наявної інформації про наміри обсягів продукції та виробничі потреби для виробництва продукції та збуту на вітчизняному та зарубіжних ринках.

Отже, для вирішення складних завдань функціонування господарюючих структур АПК пріоритетними є фінансові ресурси, особливо бюджетні.

Список використаних джерел:

1. Біла книга «Стратегія розвитку земельних відносин в Україні». Land Transparency, KSE, Міністерство аграрної політики та продовольства України. Травень 2021. URL: <https://minagro.gov.ua/storage/app/sites/1/zemlya/%D0%91%D1%96%D0%BB%D0%B0%20%D0%BA%D0%BD%D0%B8%D0%B3%D0%B0%20%D1%80%D0%B5%D1%84%D0%BE%D1%80%D0%BC%20.pdf2> (дата звернення: 29.03.2022).

2. У рамках Всеукраїнського аграрного форуму пройшла презентація концепції Стратегії розвитку аграрного сектору України. ГС «АСУ». URL: <http://www.aau.org.ua/uk/publications/web/856/>. (дата звернення 29.03.2022).

3. Про затвердження Національної економічної стратегії на період до 2030 року: Постанова Кабінету Міністрів України від 03 березня 2021 р. № 179. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-zatverdzhennya-nacionalnoyi-eko-a179>. (дата звернення: 29.03.2022).

4. Уряд забезпечить стабільну роботу виробників харчових продуктів під час війни. Міністерство економіки України. 27.02.2022. URL: <https://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=b6489a08-5b86-42b8-b70e-20c2ac0d0c29&title=UriadZabezpechitStabilnuRobotuVirobnikivKharchovikhProduktivPidChasVini>. (дата звернення: 29.03.2022).

УДК 368

Плиса В.Й.

к.е.н. проф., професор кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту,

Плиса З.П.

к.е.н. доц., доцент кафедри обліку і аудиту,

Плиса М.В.

здобувач першого (бакалаврського) освітнього рівня,
Львівський національний університет імені Івана Франка

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ СТРАХОВИКА: МЕТОДИ, ТЕХНОЛОГІЯ ТА ПРИНЦИПИ

Розвиток та здешевлення нових технологій, які лежать в основі електронного сервісу, подолання цифрової нерівності шляхом розвитку цифрових інфраструктур, стрімке збільшення числа користувачів *Internetu*, агресивне формування кіберфізичного простору („насичення фізичного світу електронно-цифровими пристроями, засобами, системами та налагодження електронно-комунікаційного обміну між ними, що фактично уможливорює інтегральну взаємодію віртуального та фізичного” [1]), реалізація прискореного сценарію цифрового розвитку національних економік, активізація створення та стрімкий технологічний розвиток цифрових інфраструктур як основи

використання переваг цифрового світу у повсякденному житті та платформи для досягнення ефективності економіки взагалі [1], масовий процес адаптації цифрових технологій у бізнес-моделі, прискорення процесів цифрової трансформації в суспільстві, сигналізують страховому бізнесу про можливості розширення клієнтської бази та побудови нового каналу – онлайн-продаж [2, с. 87-88].

Сьогодні мусимо констатувати той факт, що „стрімкий розвиток електронного способу проведення операцій чинить вплив на весь страховий бізнес” [3, с. 244].

У даний час сформувалося декілька моделей онлайн-страхового бізнесу. Це *Internet*-представництво традиційного (офлайн-страховика), який доповнює мережу філій і телефонних центрів; *Internet*-страховик, заснований офлайн-страховиком у вигляді самостійної юридичної особи зі своєю торговою маркою; агрегатор електронного фінансового супермаркету (здійснює *Web*-продажі як своїх, так і пропонує інших фінансовими інститутами послуг).

Найпоширенішими є перші дві моделі, причому *Internet*-представництво зазвичай використовують для операцій на внутрішньому фінансовому ринку, а *Internet*-страховика – для виходу за кордон (у першу чергу на ринки країн, що розвиваються), оскільки саме він забезпечує необхідну для зарубіжної діяльності гнучкість у використанні фінансових інструментів, встановлення тарифів та відборі клієнтів.

Сфера цифрових технологій, яка пов'язана зі страховими бізнес-процесами, характеризується досить високою невизначеністю. Це стосується технологічної основи головних напрямків страхової діяльності: внутрішніх бізнес-процедур (серед низки електронних рішень у таких областях, як бухгалтерський облік, документообіг, система актуарних оцінок тощо необхідно обрати ті, які не виявляться через кілька років тупиковими й несумісними з іншими платформами), управління відносинами з клієнтами для забезпечення їхньої лояльності (потрібно забезпечити клієнтам можливість використовувати новітні електронні засоби взаємодії зі страховиком, остаточні перспективи застосування яких сьогодні залишаються ще незрозумілими). Тому відповідальність страхових

топ-менеджерів за правильну оцінку стратегічного ризику, контроль за його рівнем і моніторинг пов'язаних з ним змін вельми велика.

Використання того чи іншого метода управління ризиками цифрової трансформації бізнес-процесів страхової компанії багато в чому визначається цілями та задачами, які ставить перед собою страховик, а також ситуації на ринку та в самій страховій організації. Разом з тим ризик-менеджер повинен володіти певним набором методів управління ризиками, потрібним для страхової компанії у даній ситуації.

До числа основних методів управління ризиками цифрової трансформації бізнес-процесів страхової компанії відносимо (рис.1): ухилення від ризиків; передача ризиків (трансферт партнерам); локалізація (лімітування) ризиків; розподіл ризиків; компенсація ризиків.

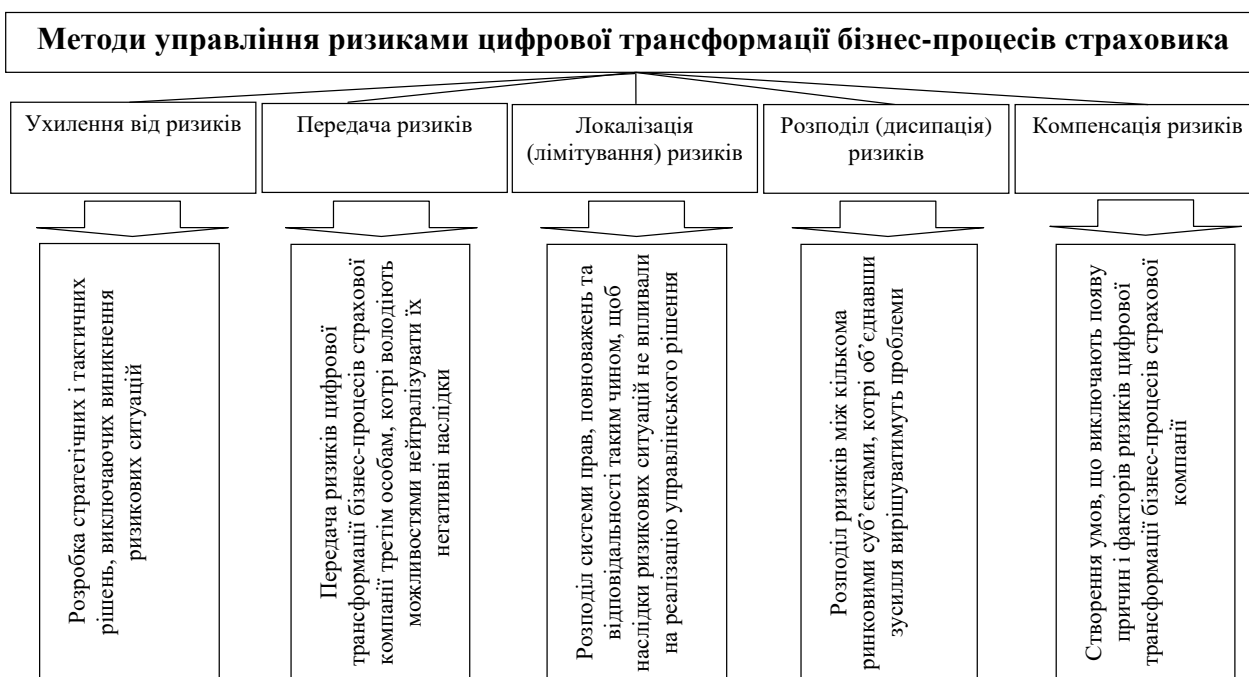


Рис. 1. Методи управління ризиками цифрової трансформації бізнес-процесів страховика

У цілому процес управління ризиками цифрової трансформації бізнес-процесів страхової компанії доцільно представити у вигляді трьохетапного комплексу процедур (рис. 2): визначення цілей управління ризиками; аналіз й оцінка ризиків; розробка заходів зі зниження ризиків у процесі реалізації прийнятого рішення.



Рис. 2. Технологія управління ризиками цифрової трансформації бізнес-процесів страховика [2, с. 94]

Вивчивши досвід управління ризиками цифрової трансформації бізнес-процесів у банківській сфері та на фінансовому ринку ми сформулювали принципи управління ризиками цифрової трансформації бізнес-процесів страхової компанії, згрупувавши їх у такі три групи. 1. „Нагляд з боку вищого керівництва страхової організації” (створення ефективної системи спостереження за операціями, що проводяться електронним способом; впровадження всебічної процедури контролю над підтриманням необхідного рівня інформаційно-технологічної безпеки; організація спостереження за партнерами, яких залучають до супроводження цифрової трансформації окремих бізнес-процесів страхової компанії). 2. „Забезпечення безпеки у сфері інформаційних технологій” (автентифікація клієнтів (страхувальників), котрі користуються електронними каналами обслуговування; недопущення відмови від зобов’язань за онлайн-операціями та суворая відповідальність за їх проведення; розмежування функцій, виконуваних працівниками страхових компаній у процесі роботи в системах сфери електронних страхових послуг (e-страхування), з базами даних і додатками; ефективний контроль над процедурою авторизації і отримання доступу до системи e-страхування, бази даних і прикладними програмами; забезпечення цілісності даних щодо операцій і записів в сфері онлайн-операцій страхових послуг; своєчасне, повне та достовірне

облікове відображення трансакцій, що здійснюються електронним способом; збереження конфіденційності ключової страхової інформації). 3. „Управління правовим і репутаційним ризиком” (розкриття необхідної інформації електронного страхового сервісу на *Web*-сайті страхової організації; запобігання несанкціонованого доступу до клієнтської інформації; утримання систем е-страхування у постійній експлуатаційній готовності; створення ефективного механізму реагування на несподівані інциденти – зовнішні і внутрішні атаки на системи сфери електронних бізнес-процесів страхової компанії (е-страхування)).

Досліджуючи методи, технології та принципи управління ризиками цифрової трансформації бізнес-процесів страхової компанії в подальшому потрібно: здійснити науковий аналіз теоретичних і практичних підходів до дослідження механізму управління ризиками цифрової трансформації бізнес-процесів страхової компанії; виявити специфіку основних етапів та розкрити основні закономірності генези цифрової трансформації бізнес-процесів страхової компанії; розробити методику оцінки ефективності та виробити конкретні рекомендації щодо підвищення ефективності у сфері управління ризиками цифрової трансформації бізнес-процесів страхової компанії.

Список використаних джерел:

1. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2008-2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації. Розпорядження КМУ від 17 січня 2018 р. № 67-р. // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80#Text> (дата звернення: 22.04.2022).
2. Плиса В., Плиса М., Плиса З. Управління ризиками у сфері електронних страхових послуг. *Вісник Львівського університету. Серія економічна*. 2021. Випуск 60. С. 86-104. DOI: <http://dx.doi.org/10.30970/ves.2021.60.0.6008>
3. Плиса М., Плиса В. Обліково-аналітичний супровід цифрової трансформації бізнес-процесів у страховому підприємстві. *Розвиток обліку, аудиту та оподаткування в умовах інноваційної трансформації соціально-економічних систем* : Матеріали ІХ Міжнародної науково-практичної конференції, 17 грудня 2021 р. Кропивницький: ЦНТУ, 2021. С. 243-246.

ВПЛИВ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ НА ГЛОБАЛЬНИЙ ФІНАНСОВИЙ РИНОК

На початку ХХІ століття світові фінансові ринки перетворилися на складну адаптивну над широкомасштабну соціально-технічну систему систем. Глобальний фінансовий ринок характеризується високим ступенем взаємопов'язаності, і означає, що цілі торгові системи, впроваджені та управляються окремо незалежними організаціями, які по праву можуть вважатися значущими складовими у більшій глобальній супер системі: тобто глобальні ринки є прикладом того, що відомо в літературі (переважно технічній) позначається як система систем (SoS). Величезна кількість посередників (агентів) і комп'ютерних систем, підключених до глобальних фінансових ринків SoS, настільки велика, що глобальний фінансовий ринок розглядаємо як над великомасштабна система, і масштабність має значний вплив на економічну природу системи. Спрогнозувати подальший розвиток глобального фінансового ринку у сучасних умовах стає усе далі складнішим.

Цифрова революція змінює наше життя та суспільство з безпрецедентною швидкістю та небувалим розмахом, створюючи при цьому як величезні можливості, так і колосальні труднощі. Нові технології роблять значний внесок в економічному розвитку країн, у досягнення цілей у сфері сталого розвитку, водночас призводячи до ускладнень.

Визначення поняття «діджиталізації», «цифровий» «(digital)» можна розділити на три основні напрямки: перший, створення цінності в нових сферах ділового світу, другий, оптимізація процесів, які безпосередньо впливають на досвід клієнтів, і третій, створення основних можливостей, які лежить в основі

загальної підприємницької ініціативи. Існує багато підходів до визначення поняття «діджиталізації». Так, наприклад, Бреннен і Крайс визначають діджиталізацію як оцифрування і матеріальний процес перетворення окремих аналогових потоків інформації в цифрові біти [1]. Діджиталізація та цифрова економіка вимагає найрізноманітніших нових знань та навичок.

На фінансових ринках відбуваються фундаментальні зміни, які пов'язані з діджиталізацією / цифровізацією ринків. А саме, гроші та міжнародна торгівля дали виклик нинішньому розумінню грошово-кредитної та фінансової систем, оскільки країни все більш агресивно рухаються до безготівкових систем, що засновані на нових інноваційних технологіях. Цифрові бізнес-моделі, які зазнали найбільше інновацій пов'язані з розширенням доступу до фінансових продуктів, таких як платежі, позики та страхування, і водночас призвели до нових бізнес-моделей у реальній економіці. Роль і важливість діджиталізації на фінансових ринках стали більш помітними в ключових сегментах економіки держав.

Розрізняють діджиталізацію фінансових ринків та діджитальну / цифрову трансформацію. Так, наприклад, діджиталізація глобального фінансового ринку – це інформаційно-орієнтований процес використання цифрових технологій для зміни бізнес-процесів і моделей на глобальному фінансовому ринку. Діджиталізація спрямована на зміну процесу з аналогового на цифровий підхід та метод ведення операцій на глобальному фінансовому ринку. Тоді, як цифрова трансформація орієнтована на зміну бізнесу на глобальному фінансовому ринку.

Діджиталізація фінансових ринків передбачає використання цифрових технологій і даних для отримання доходу, покращення бізнесу, а також заміни або трансформації бізнес-процесів. Це також означає фундаментальну зміну бізнес-діяльності та бізнес-моделей, заснованих на нещодавно набутих знаннях, отриманих завдяки реалізації цифрових ініціатив із доданою вартістю [2].

Можна акцентувати увагу на тому, що діджиталізація глобального фінансового ринку може сприяти прискоренню тенденції до зростання їхніх фінансових платформ. Це дає змогу демократизувати доступ до фінансів через розвиток таких платформ, як обміни між промисловістю, банківською сферою,

бізнесом, транспортом, туризмом, електронною комерцією та страховою індустрією. Таким чином, цифрові технології сприяють прискоренню переходу до економічної платформи у фінансових послугах. У зв'язку з цим діджиталізація також сприяла розвитку нового способу мислення та збереження основних прав, таких як конфіденційність і безпека, а також захист грошово-кредитної та фінансової стабільності.

У цифрову епоху розвиток світового фінансового ринку відбувається на основі перерозподілу фінансових активів світу, що реалізується завдяки міграції капіталу. В процесі перерозподілу фінансових активів загострюється конкурентна боротьба як між країнами світу, так і між регіонами з метою підвищення конкурентних позицій на світовому ринку. Країнами-лідерами за притоками капіталів є США – 15,6%, Китай – 14,9%, Гонг Конг – 11,9%, Сінгапур – 9,1%, Індія – 6,4% тощо (за даними 2020 року) [3]. На перші десять країн світу припадає припадало 76,5% усього залученого капіталу на світовому ринку. Країнами лідерами за відтоком капіталів є Китай – 18,0%, Люксембург – 17,2%, Японія – 15,7%, Гонг Конг – 13,8%, США – 12,6% [3].

Фінансові ринки охоплюють частину економічної системи вільного ринку, в якій інвестори, фінансові посередники та інші фінансові компанії можуть торгувати фінансовими продуктами (такими, як акції, боргові цінні папери, «похідні інструменти» та валюти). Торгівля цими продуктами є важливою для функціонування ринкової економіки, що дозволяє розподіляти ресурси відповідно до рівня попиту та пропозиції, визначеного покупцями та продавцями. Найбільша частка на фондовому ринку, за останніми даними припадає на США, більше 50% [4]. Останні десять років спостерігаємо тренд зростання капіталізації глобального ринку акцій, невелике падіння відбулося за 2018 рік. Усі регіони зареєстрували зростання у 2020 році порівняно з 2019 роком: 21,7% в Америці; 24,3% в Азіатсько тихоокеанському регіон; і 9,7% в регіоні Європи, Близького Сходу і Африці. В Америці Nasdaq і NYSE додали 46,6% і 12,5% відповідно. В АТР Шанхайська фондова біржа зросла на 36,6%, Гонконгські біржі та кліринг – 25,1%, Japan Exchange Group – 8,5%, тоді як у

країнах ЄБсА, Nasdaq Nordic і Baltic зросли на 30,9%, SIX Swiss Exchanges на 9,1% і Deutsche Börse на 8,9% [5, С.2]. Зросла торгівля деривативами (похідними фінансовими інструментами) майже для всіх видів контрактів і в усіх регіонах. На грошовому ринку, як частини фінансового ринку також спостерігаємо тренд зростання. У цифрову епоху на фінансовому ринку зростають щорічно обсяги торгівлі криптовалютами (як ринок цифрових валют). Завдяки фінансовим інноваціям, фінансовим інструментам, цифровізації відбувається вдосконалення ринку криптовалют; аналіз цього ринку засвідчує його нестабільність і складність.

Отже, діджиталізація впливає на фінансовий ринок і характеризується трендом зростання усіх його сегментів.

Список використаних джерел:

1. J. Scott Brennen, Daniel Kreiss. Digitalization. 2016, 23 October. URL: <https://doi.org/10.1002/9781118766804.wbiect11>
2. Brennen, S. & Kreiss, D. Digitalization and Digitization. Culture Digitally. 2014. URL: <http://culturedigitally.org/2014/09/digitalization-and-digitization/>
3. World Investment Report 2021. URL: <https://unctad.org/webflyer/world-investment-report-2021>
4. Distribution of countries with largest stock markets worldwide as of January 2021, by share of total world equity market value. URL: <https://www.statista.com>
5. 2020 Market Highlights. World Federation of Exchanges. 2020. 27p.

к. е. н, професор, судовий експерт

Хомутенко А.В.

д. е. н, професор, професор кафедри фінансів

Одеський національний економічний університет

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ УПУЩЕНОЇ ВИГОДИ ВНАСЛІДОК ВІЙНИ В УКРАЇНІ

Військові події на території України призвели до трильйонних збитків [6] для нашої держави, до яких належать й прямі збитки, нанесені вітчизняній інфраструктурі, й втрати економіки та упущена вигода вітчизняних суб'єктів господарювання. Ґрунтовні розрахунки цих збитків дозволять правильно оцінити не лише нові економічні реалії, а й виклики, що постали перед фінансовою системою України. Однак, для проведення таких розрахунків необхідно сформуванню відповідну методикку, яка міститиме визначення понятійного апарату з окресленого питання (збитки, упущена вигода, втрати тощо), алгоритм їх проведення та математичний апарат, що слід використовувати.

Відмітимо, що поняття збитків законодавчо визначене нормами Цивільного кодексу України та Господарського кодексу України [2, ч.2 ст.22; 5, ч.2 ст.224]. Відповідно до змісту цих норм, збитки – це грошова вартість втраченого майна та додаткових витрат на його відновлення, що являють собою реальні (прямі) збитки, а також недержаний дохід (не отриманий прибуток), що є упущеною вигодою. В Постанові КМУ «Про затвердження Порядку визначення шкоди та збитків, завданих Україні внаслідок збройної агресії Російської Федерації» надається визначення «економічним втратам підприємства», до яких належать «втрати підприємств усіх форм власності внаслідок знищення та пошкодження їх майна, а також упущену вигоду від неможливості чи перешкод у провадженні господарської діяльності». При цьому пропонується оцінювати вартість втраченого, знищеного чи пошкодженого майна підприємств усіх форм власності,

їх упущену вигоду, а також втрати підприємств від неоплачених товарів, робіт та послуг, наданих та спожитих на тимчасово окупованих територіях [4, п. 14].

З вище наведеного виходить, що упущена вигода відрізняється від реальних збитків тим, що реальні збитки характеризуються зменшенням наявного майна потерпілого (проведені витрати, знищення і пошкодження майна), а у разі виникнення упущеної вигоди наявне майно не збільшилося, хоча й могло б збільшитися, якби не правопорушення. Тобто, упущена вигода - це розрахункова величина втрат очікуваного приросту в майні, що базується на документах, які беззастережно підтверджують реальну можливість отримання потерпілим суб'єктом господарювання грошових сум (чи інших цінностей), якби учасник відносин у сфері господарювання не допустив правопорушення.

Оцінку величини упущеної вигоди потерпілим суб'єктам господарювання можна здійснити із застосуванням, зокрема, методів моделювання, які дозволяють створити моделі на принципах інформаційної достатності та нормативного визначення основних параметрів (показників) об'єкта дослідження [3].

При проведенні розрахунків розміру упущеної вигоди в якості джерел інформації можуть бути використовуватися первинні документи, облікові реєстри, фінансова, статистична та податкова звітність. Крім того, аналізуються висновки експертів економічних та інших суміжних спеціальностей, договори з контрагентами, положення про облікову політику, проектно-технічна документація, статутні та реєстраційні документи, акти ревізій, висновки аудиторів, тощо. Разом з тим, відсутність усіх джерел інформації, внаслідок втрати або знищення частини документів, не виключає можливість застосування методу моделювання при проведенні судово-економічної експертизи, а навпаки – його застосування буде найбільш результативним для обґрунтування висновку експерта з поставлених питань.

Доцільно зазначити, що вибір тієї чи іншої моделі визначається можливостями суб'єктивного сприйняття фахівцями даних, які отримані під час збору інформації. Так, можливість застосування методу математичного

моделювання щодо оцінки упущеної вигоди (недоотриманого прибутку) з'являється в результаті скорочення обсягів виробництва або реалізації продукції (робіт, послуг), зниження якості виготовленої продукції (робіт, послуг), зміни асортименту виготовленої продукції (робіт, послуг). Крім того, цей метод може бути застосований у ситуації, коли суб'єкт господарювання не може проводити свою господарську діяльність внаслідок військових дій.

Таблиця 1

Оцінка недоотриманого прибутку (упущеної вигоди)

1. Скорочення обсягів виробництва або реалізації продукції (робіт, послуг)	
Пн – неотриманий прибуток (упущена вигода)	<i>Джерела інформації:</i>
Ц – ціна одиниці продукції (роботи, послуги);	Довідки уповноважених органів (Держстат, Торгівельні промислові палати та ін.)
С – планова виробнича собівартість продукції (робіт, послуг);	Затверджена уповноваженою особою Планова калькуляція виробнича собівартість продукції (робіт, послуг)
К – кількість не виробленої або не реалізованої продукції	Визначається розрахунково: $K = \text{Он}/\text{Нв}$, або $K = \text{Нп} \times \text{Ч}$
Он – обсяг недоставленої (неякісної або некомплектної) сировини, матеріалів;	Акт про приймання матеріалів за участю матеріально відповідальної особи одержувача запасів та представника відправника (постачальника) або представника незацікавленої організації.
Нв – норма витрат матеріалів на одиницю продукції	ГОСТ 14.322-83 «Нормування витрат матеріалів» та внутрішнього розпорядчого документу
Нп – нормальна потужність непрацюючого цеху (ділянки, агрегату, станка);	Розрахунок виробничої потужності непрацюючого цеху (ділянки, агрегату, станка).
2. Зниження якості виготовлюваної продукції (робіт, послуг)	
$\text{Пн} = \text{Пцд} - (\text{Пцд} - \text{Зця})$	
Пн- неотриманий прибуток (упущена вигода)	
Пцд – прибуток від реалізації продукції по договірній ціні;	Договори продажу продукції, із первинними документами; облікових реєстрів (аналітичного та синтетичного обліку); бухгалтерські довідки з розрахунком прибуток від реалізації продукції по договірній ціні
Зця – цінова знижка за зниження якості реалізованої продукції	Наказ керівника підприємства або Положення про надання знижки, в т. ч. за зниження якості реалізованої продукції.
3. Зміна асортименту виготовленої продукції (робіт, послуг)	
$\text{Пн} = \text{Пцд} - (\text{Пцд} - \text{Зца})$	
Пн- неотриманий прибуток (упущена вигода)	
Пцд – прибуток від реалізації продукції по договірній ціні;	Договори продажу продукції, із первинними документами; облікових реєстрів (аналітичного та синтетичного обліку); бухгалтерські довідки з розрахунком прибуток від реалізації продукції по договірній ціні.
Зца - цінова знижка від зміни асортименту реалізованої продукції	Наказ керівника підприємства або Положення про надання знижки, в т. ч. за зниження якості реалізованої продукції.

Джерело: складено автором за даними [1]

Як відомо, математичне моделювання – це один із напрямків економіко-математичних методів аналізу, що полягає в дотриманні технології прагматичної побудови математичної моделі, яка дозволяє фахівцю обґрунтувати найадекватнішу інтерпретацію результатів моделювання упущеної вигоди (табл. 1).

Отже, застосування методу математичного моделювання надає можливість побудувати «математичну модель» як своєрідного інструменту пізнання для дослідження самого об'єкту – недоотриманого прибутку (упущеної вигоди).

Практичне використання запропонованого науково-методичного підходу до визначення розміру збитків (упущеної вигоди) з використанням методу моделювання дозволить забезпечити захист економічних інтересів вітчизняних суб'єктів господарювання. Крім того, він може бути закладений у методику оцінювання упущеної вигоди.

Список використаних джерел:

1. Временная Методика определения размера ущерба (убытков), причиненного нарушениями хозяйственных договоров: Методика Совета министров СССР від 21.12.90 р. № 901221. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/n0001400-90>
2. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 436-IV із змінами та доповненнями. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
3. Капустник К. В., Хомутенко О. В. Застосування методу моделювання при виконанні судових економічних експертиз. Теорія та практика судової експертизи і криміналістики : зб. наук. пр. / М-во юстиції України. Харків, 2013. Вип. 13. С. 427-431
4. Про затвердження Порядку визначення шкоди та збитків, завданих Україні внаслідок збройної агресії Російської Федерації: Постанова КМУ від 20.03.2022р. № 326. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/326-2022-%D0%BF>
5. Цивільний кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 435-IV із змінами та доповненнями. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
6. Шмигаль оцінює загальні збитки від війни у трильйон доларів, а втрату ВВП – у 35%. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2022/03/29/684865/>

к.е.н., асистент кафедри обліку, аналізу та аудиту
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ДОПОМОГА ПО БЕЗРОБІТТЮ ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ВЛАСНОГО БІЗНЕСУ

Дилема про те, що ж краще – власна справа або робота – постає перед великою кількістю людей, які обирають свій життєвий шлях. Залучення безробітних до організації підприємницької діяльності – одна з активних форм підтримки безробітних, яка здійснюється державною службою зайнятості.

Згідно частини 7 статті 22 Закону України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття» [1] допомога по безробіттю може виплачуватися одноразово для організації підприємницької діяльності безробітними, які не можуть бути працевлаштовані у зв'язку з відсутністю на ринку праці підходящої роботи.

Безробітним, яким виповнилося 18 років та які не можуть бути працевлаштовані за сприяння служби зайнятості протягом одного місяця у зв'язку з відсутністю на ринку праці підходящої роботи, за їх бажанням, допомога може виплачуватися одноразово для організації підприємницької діяльності.

Організація роботи державної служби зайнятості щодо сприяння безробітним у відкритті власної справи шляхом виплати допомоги по безробіттю одноразово передбачає певну послідовність надання соціальних послуг безробітним, які виявили сприятливі для підприємництва особисті якості, що знаходить своє відображення у формах та методах спеціалістів центрів зайнятості.

Для отримання допомоги зареєстрований безробітний подає до центру зайнятості: заяву про надання допомоги по безробіттю одноразово та бізнес-

план. Питання щодо надання одноразової допомоги по безробіттю на підставі поданих безробітним документів розглядає комісія з питань виплати одноразової допомоги по безробіттю для організації підприємницької діяльності у присутності безробітного (за бажанням). Розгляд питання щодо надання допомоги по безробіттю одноразово на підставі поданих безробітним документів та висновок комісії оформляються протоколом. Висновок комісії надається, виходячи з результатів професійної діагностики безробітного, набутих ним знань з організації підприємницької діяльності та аналізу його бізнес-плану.

Працевлаштування безробітних шляхом залучення до підприємницької діяльності, з виплатою допомоги по безробіттю одноразово, передбачає наступні дії:

- √ інформування про можливості служби зайнятості у сприянні започаткуванню власної справи – організація інформаційного куточка у профінформаційному секторі та секторі активної підтримки безробітних, розміщення інформації на стендах, проведення інформаційних семінарів з підприємницької діяльності, індивідуальних співбесід безробітних з особистими консультантами тощо;

- √ надання індивідуальних профконсультацій профільними спеціалістами центру зайнятості;

- √ залучення безробітних, які зацікавились можливістю організації підприємницької діяльності, до консультаційного семінару з основ підприємництва та (або) до професійного навчання з основ підприємницької діяльності;

- √ розроблення бізнес-плану (розроблення бізнес-плану безробітним може здійснюватись як в процесі професійного навчання, так і самостійно);

- √ підготовка спеціалістами міського, міськрайонного, районного центру зайнятості документів безробітного для розгляду на засіданні комісії з питань одноразової виплати допомоги по безробіттю для організації підприємницької діяльності;

✓ засідання комісії щодо розгляду здатності безробітного до організації та ведення підприємницької діяльності та необхідності надання допомоги по безробіттю одноразово, винесення комісією рекомендацій керівнику центру зайнятості щодо доцільності такої виплати та підготовка протоколу з відповідним висновком;

✓ прийняття керівником центру зайнятості рішення щодо надання допомоги по безробіттю одноразово для організації підприємницької діяльності з урахуванням висновків комісії не пізніше 10 робочих днів після подання безробітним документів;

✓ державна реєстрація безробітного як суб'єкта підприємницької діяльності.

Рішення про виплату допомоги по безробіттю одноразово здійснюється протягом 14 робочих днів після дня здійснення державної реєстрації юридичної особи та фізичної особи – підприємця [2].

Якщо особа протягом 30 календарних днів після прийняття рішення про надання виплати допомоги по безробіттю одноразово не пройшла державну реєстрацію юридичної особи чи фізичної особи – підприємця без поважних причин, вона втрачає право на отримання виплати допомоги по безробіттю одноразово; отримання витягу з Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців.

Допомога з безробіття одноразово не виплачується безробітним: що не досягли 18 років; яким допомога з безробіття припинялася у зв'язку зі встановленням факту призначення виплати допомоги з безробіття на підставі документів, що містять неправдиві відомості з вини безробітного; які упродовж останніх 24 місяців, що передували початку безробіття, були зареєстровані як суб'єкти підприємницької діяльності.

Виплата допомоги по безробіттю одноразово здійснюється в розмірі залишку призначеної безробітному допомоги по безробіттю, визначено на день державної реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності, обмеженого строком 360 календарних днів, у тому числі особам перед пенсійного віку.

Розрахунок одноразової виплати допомоги по безробіттю для організації безробітними підприємницької діяльності здійснюється з урахуванням максимального розміру допомоги та мінімального розміру допомоги, встановленого правлінням Фонду соцстрахування на випадок безробіття, що діє на дату державної реєстрації юридичної особи чи фізичної особи – підприємця. Зміна розміру мінімальної та максимальної величини допомоги по безробіттю, що відбулась після державної реєстрації юридичної особи чи фізичної особи – підприємця, не є підставою для коригування допомоги по безробіттю, що виплачена одноразово.

Основними напрямками організації безробітними підприємницької діяльності на сьогоднішній день є: надання побутових послуг населенню (будівництво та ремонт житлових приміщень, перукарські послуги, ремонт побутової техніки, ремонт взуття, пошиття білизни, одягу, відео- та фото послуги), а також торговельно-посередницька діяльність.

Список використаних джерел:

1. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття : Закон України від 02.03.2000 № 1533-III / Верховна Рада України. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1533-14#Text>
2. Про затвердження Порядку допомоги по безробіттю, у тому числі одноразової її виплати для організації безробітним підприємницької діяльності : Наказ Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України від 06 квітня 2020 року № 624. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0537-20#Text>

к.е.н., доцент кафедри фінансів і кредиту
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Харабара В.І.

к.в.н., Національний університет оборони України
імені Івана Черняхівського

СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ І ЛІКВІДНОСТІ ДЛЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Будь-яка економічна система тісно пов'язана з певним ефектом від функціонування, а також з пропорційним рівнем ризиків. У процесі управління суб'єктом господарської діяльності важливо слідкувати за параметрами, що характеризують імовірність виникнення проблем через неспроможність відповісти за своїми поточними та довгостроковими зобов'язаннями. Платоспроможність та ліквідність підприємства є важливими категоріями, які визначають стійкість фінансового механізму підприємства як у короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі, а також актуальність дослідження яких підвищується в умовах кризових процесів, зумовлених військовими діями на території України.

Зазвичай зниження валового внутрішнього продукту призводить до того, що частина підприємств стикається з суттєвим погіршенням якості дебіторської заборгованості. Як результат, компанії можуть втрачати частину свого капіталу, а також бути неспроможними відповідати за своїми зобов'язаннями перед постачальниками, підрядниками, іншими суб'єктами, що сформували кредиторську заборгованість.

Платоспроможність є важливою категорією, яка створює належні умови, що дозволять підприємству взаємодіяти з персоналом, постачальниками, іншими суб'єктами на довгостроковій основі. Здатність виконувати свої зобов'язання є

ключовою для створення умов ритмічного та стабільного функціонування будь-якого господарства.

Незважаючи на вагому роль ліквідності та платоспроможності, слід відзначити, що не існує єдності щодо розуміння суті цього поняття. Так ліквідність та платоспроможність можна трактувати з точки зору вузького підходу, тобто як спроможність погасити свої короткострокові зобов'язання. Проте грошові ресурси необхідні в межах політики забезпечення платоспроможності не лише для розрахунку за кредиторською заборгованістю, а й для виконання інших завдань, таких як закупівля різноманітних запасів, придбання основних засобів, інших активів, які необхідні для забезпечення стабільної виробничої діяльності компанії. Тобто мова не лише йде про негайне погашення зобов'язань, а й про наявність достатньої суми ліквідних коштів для підтримання поточного господарського потенціалу компанії. Очевидно, що якщо коштів буде недостатньо для виконання таких важливих щоденних завдань, то не можна говорити про достатній рівень платоспроможності компанії.

Платоспроможність можна також розуміти як збалансування грошових потоків. Адже без достатнього обсягу притоку найбільш ліквідних активів неможливо забезпечити їх відтік відповідно до поточних планів організації, а також дат виникнення найбільш термінових зобов'язань. Тобто завдання в межах платоспроможності полягає навіть не стільки в збалансуванні активів та пасивів, скільки в забезпеченні рівноваги між притоком і відтоком грошових ресурсів. Лише у випадку перевищення доходами витрат можна очікувати на стійке положення компанії у довгостроковій перспективі.

До основних концептуальних засад щодо забезпечення платоспроможності сучасного підприємства можна віднести [4, с. 258]:

1. Об'єкт забезпечення платоспроможності:
 - ✓ виробнича й фінансово-економічна діяльність підприємства.
2. Мета управління платоспроможністю:
 - ✓ повне задоволення в установлені строки потреб кредиторів;
 - ✓ забезпечення реалізації стратегічних напрямів діяльності.

3. Функції управління платоспроможністю:

✓ облік, аналіз, планування, організація стану платоспроможності підприємства та контроль за ним.

4. Вимоги до управління платоспроможністю:

✓ системний підхід, прибутковість, ліквідність, стійкість, оптимальність, ефективність.

Платоспроможність є частиною діяльності у сфері управління виробничим процесом та загальним фінансово-економічним. Справа в тому, що без забезпечення стабільності грошових потоків, у тому числі оплати за матеріали, неможливо добитися прогнозованості виробничої діяльності. Метою такого процесу є виконання зобов'язань перед різноманітними кредиторами, постачальниками, співробітниками, іншими партнерами в рамках фінансово-господарських відносин компанії. Збереження платоспроможності як в короткостроковій, так і довгостроковій перспективі забезпечує досягнення поставлених стратегічних цілей, наприклад, збільшення вартості чистих активів, що відповідним чином впливає на рівень благополуччя власників.

Відповідно, в рамках функції управління платоспроможністю можна виділити планування, аналітичний процес, облік різноманітних операцій, що впливають на платоспроможність, організацію процесу підтримки платоспроможності, а також забезпечення контролю за зміною основних параметрів в межах такої діяльності. Серед вимог до платоспроможності та системи управління нею можна виділити системний підхід, стійкість, оптимальність тощо.

Більшість економістів пов'язують платоспроможність підприємства із здатністю сплачувати за зобов'язаннями [5]. Незважаючи на простоту такого визначення, воно досить чітко відображає сутність такого поняття. Причому мова йде не лише про забезпечення певного стану, який дозволяє накопичити достатній обсяг грошових коштів для своєчасного виконання зобов'язань, а й про безпосереднє бажання менеджменту здійснювати відповідні дії для дотримання цілей довгострокового розвитку компанії.

Відповідно до вітчизняного підходу платоспроможність представляють як важливий показник фінансової стійкості і взагалі фінансового стану підприємства [6, с. 117]. Платоспроможність суб'єкта господарювання виступає як індикатор його фінансової стійкості, що показує забезпеченість обігових активів суб'єкта господарювання довгостроковими джерелами формування [2, с. 800]. У цьому контексті слід зазначити, що платоспроможність можна розглядати як спроможність погасити свої зобов'язання як у довгостроковій перспективі, так і короткостроковій. У такому контексті про платоспроможність у найближчі декілька місяців найкраще будуть говорити показники ліквідності. І навпаки, платоспроможність у довгостроковій перспективі, наприклад, через рік та більше, найкраще характеризують значення коефіцієнтів фінансової стійкості.

Що ж до ліквідності, то це пов'язане поняття, проте нетотожне платоспроможності. Перший підхід полягає в ототожненні ліквідності підприємства з існуючим обсягом готівки. До її представників відносяться Дж. Кейнс, Дж. Сінкі, Е. Рід [1, с. 2]. Все ж підприємство забезпечує платоспроможність не лише за рахунок грошових коштів, а й за допомогою інших інструментів. Наприклад, воно може продати свої товари з оформленням векселю, а в подальшому використати його для розрахунку з постачальниками. Звичайно, в поточних умовах найбільш типовим способом розрахунків між компаніями є саме використання готівкових та безготівкових коштів, проте форма такої взаємодії може суттєво відрізнятись.

Згідно з другою точкою зору, ліквідність трактується як якісна характеристика об'єкта економічних відносин, а саме як здатність погашати свої зобов'язання в строк [7]. Слід зазначити, що хоча саме поняття ліквідності тісно пов'язане з платоспроможністю, проте воно є властивістю активів, а не компанії загалом. Так компанія може бути ліквідною з тої точки зору, що власник може продати свій бізнес і отримати певну суму грошових коштів за нього. Проте з точки зору щоденних операційних процесів ліквідними є різні активи. Наприклад, найбільш ліквідними є грошові кошти, адже їх можна негайно використати для погашення зобов'язань. Загалом же ліквідність вказує на час,

протягом якого різноманітні активи перетворюються назад у грошові кошти. Наприклад, запаси матеріалів та сировини повинні перетворитися у готову продукцію, після чого у дебіторську заборгованість, і лише після цього у грошові кошти, які вже можна спрямувати на виконання різноманітних зобов'язань, вирішення тактичних і стратегічних завдань.

Найменшим рівнем ліквідності характеризуються такі активи як основні засоби, адже зазвичай необхідний значний обсяг часу для того, щоб реалізувати їх на ринку по справедливій ціні. Звичайно, процес можна суттєво пришвидшити, запропонувавши покупцю знижку, проте у цьому випадку не слід говорити про високу ліквідність. Адже, для прикладу, фінансові інструменти можна перетворити у гроші протягом відносно швидкого періоду часу без втрати будь-якої вартості вкладеним капіталом.

Ліквідність як «запас» означає рівень можливостей підприємства виконувати свої зобов'язання перед клієнтами відповідно до конкретного моменту часу шляхом зміни структури активів на користь їх високоліквідних статей за рахунок наявних у цій області невикористаних резервів [3, с. 588]. Все ж в такому контексті доцільніше було б говорити про платоспроможність, а не ліквідність підприємства. У самому визначенні вказано, що окремі статті активів є високоліквідними, що дозволяє швидко змінити їх структуру та забезпечити виконання зобов'язань.

Таким чином, розглянувши різноманітні підходи, можна зробити висновок, що ліквідність означає властивість активів перетворюватись у грошові кошти протягом певного періоду часу. Що ж до платоспроможності, то це поняття означає здатність компанії відповідати за своїми зобов'язаннями завдяки збалансованості активів та пасивів за рівнем ліквідності та терміну погашення, а також збалансованості притоку і відтоку грошових коштів. Тому вкрай важливо постійно відслідковувати показники, що характеризують рівень ліквідності та платоспроможності, а також своєчасно вживати необхідних заходів у тому випадку, якщо спостерігається суттєве відхилення між обсягом зобов'язань та

обсягом наявних ліквідних активів, які можна використати для забезпечення подальшого стійкого положення.

Список використаних джерел:

1. Безвух С. В. Ліквідність банку: сутність та фактори впливу. URL: <http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/4442/1/%D0%91%D0%B5%D0%B7%D0%B2%D1%83%D1%85.pdf>
2. Іоргачова М. І., Коцюрубенко Г. М., Платоспроможність суб'єкта господарювання: напрями її підвищення. *Гроші, фінанси та кредит*. 2018. Випуск № 14. С.799-803
3. Катан Л. І., Марченко Ю. С., Управління ліквідністю комерційних банків. *Молодий вчений*. 2017. 45(5). С.588-591.
4. Майборода О. Є., Косарева І. П., Платоспроможність підприємства та формування системи її забезпечення. *Глобальні та національні проблеми економіки*. Випуск 18. 2017. С.256-260.
5. Пушкар Н.В. Платоспроможність підприємства та шляхи її забезпечення. URL: <https://ir.lib.vntu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/17165/3177.pdf?sequence=3&isAllowed=y>
6. Солотва В. Сутність платоспроможності підприємства. *Фінанси України*. 2010. №1. С. 116-120.
7. Фінансовий механізм управління ліквідністю банку: монографія / [І. М. Бурденко, Є. Є. Дмитрієв, Ю. С. Ребрик, Ю. С. Серпенінова] ; за заг. ред. Ю. С. Серпенінової. Суми : Університетська книга, 2011. 136 с.

Губатюк І.В.

к.е.н. доцент кафедри економічної теорії,

менеджменту і адміністрування

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА НА МІКРО, МАКРО, ТА МЕГА РІВНЯХ В УМОВАХ СУЧАСНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Економічна та фінансова нестабільність української господарської системи поглибилась внаслідок пандемії з 2020 року, а також збройної агресії

імперського ворогу з 2022 року. Все це призвело до деформування не тільки загальної структури української економіки, але і до ерозії конкурентного середовища на усіх рівнях (мікроекономічному, макроекономічному та глобальному).

За останні роки, на наш погляд, спостерігаються наступні тенденції в еволюції глобального конкурентного середовища:

1) відбувається зростаючий вплив глокалізації в сучасному глобальному економічному середовищі, тобто формування локальних економічних просторів, де конкурентні відносини відрізняються не як глобальних, так і від інших локальних;

2) в більшій мірі розгортаються процеси політизації як економічних, так і конкурентних стосунків, що в цілому гальмує як регіональний розвиток окремих країн і континентів, так і загальносвітовий;

3) спостерігається швидка і різюча галузева зміна світового господарства, хоча внаслідок вищезгаданих ризиків найбільше переваг отримав інформаційний сектор економіки, який і забезпечує сучасний розвиток науково-технічного прогресу;

4) ринкова невизначеність, яка в цілому є невід'ємним супутником економічного прогресу, ускладнюється глобальними військовими, політичними, економічними та соціальними ризиками;

5) спостерігаються спроби змінити умови глобального фінансового "статус-кво" в системі світових валют, що має дезорганізуючий вплив на світогосподарські зв'язки;

6) в теоретичній та практичних сферах стали помітні спроби переоцінки основної шкали економічних та фінансових пріоритетів внаслідок втрати недемократичних країн своїх позицій в глобальному конкурентному середовищі.

Щодо основних змін в процесі функціонування конкурентного середовища України на макроекономічному рівні, то найбільше слід враховувати наступні:

1) військовий стан в Україні призвів до деформування сталої структури економіки, де істотно змінилося співвідношення основних галузей українського господарства;

2) радикально змінюються просторові аспекти конкурентного середовища в Україні, внаслідок нерівномірного впливу військових подій в різних регіонах країни;

3) саме ці події призводять до появи нової суперечності в конкурентному середовищі України, бо, з одного боку, в цих умовах роль держави зростає, з іншого боку, спостерігаються послаблення щодо державного регулювання конкурентних відносин;

4) поточні екстремальні умови функціонування української економіки породжують позитивну тенденцію трансформації конкурентних відносин на солідарні соціально-економічні стосунки;

5) конкурентний механізм доповнюється в сучасних умовах західною допомогою, яка на першому етапі має військовий характер, проте потім матиме суто господарський характер;

6) сподіваємося, сучасні екстремальні умови соціально-економічного життя в Україні мінімізуватиме конкурентну складову, яка часто-густо гальмувала ефективні конкурентні стосунки в нашій економіці.

Мікроекономічні аспекти функціонування конкурентного середовища в Україні в сучасних умовах, на наш погляд, змінюються в наступних напрямках:

1) різноманітна волонтерська допомога, хоча і виснажує виробничі ресурси певних господарських суб'єктів, проте сприяє підвищенню їх економічної репутації;

2) за зрозумілих причин незабаром пріоритетною галуззю економіки стане будівництво, де мультиплікаційний ефект є дуже високим;

3) для значної кількості людей військовий і післявійськовий період буде важливим стимулом професійної переорієнтації, що сприятиме зменшенню напруги на окремих ринках праці;

4) особливим джерелом зростання ефективності конкурентного середовища неминуче буде пріоритетний розвиток малого підприємництва;

5) в просторовому аспекті сучасні екстремальні умови сприятимуть становленню реальної економічної самостійності об'єднаних територіальних громад;

6) сучасні важкі часи сприятимуть повному утвердженню ринкової економічної свідомості у людей, а не постійне очікування всілякої державної допомоги.

УДК 658.15

Гуменюк М.М.

к.е.н., асистент кафедри публічних, корпоративних фінансів
та фінансового посередництва

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Здійснення інноваційної діяльності впливає на структуру активів підприємства, що зумовлює необхідність досліджувати співвідношення різних складових майна під час впровадження інновацій та аналізувати вплив такої структури на окремі показники фінансового стану.

Дослідженню проблем, пов'язаних з інноваційним розвитком та управлінням інноваційними процесами на підприємстві, присвячені наукові дослідження українських та зарубіжних авторів, зокрема таких як: Злотенко О., Лю Б., Рамос Дж., Сосновська О., Ткач С. та інші [3; 4; 6].

Спроможність підприємства здійснювати інноваційну діяльність визначається як інноваційний потенціал. Водночас інноваційний потенціал характеризується системою ресурсів, зокрема і активів підприємства, яка

необхідна для здійснення інновацій, зорієнтованих на вирішення науково-технічних, соціально-економічних та екологічних проблем підприємства.

Сьогодні не існує жорстких правил щодо вибору оптимальної організаційної структури підприємства та його активів для здійснення інноваційної діяльності. Кожне підприємство є унікальною економічною системою, тому універсальні стандартизовані методи та моделі, в основі яких лежать певні математичні закономірності, не дозволяють застосувати індивідуальний підхід у процесі реалізації управлінських рішень. Часто підприємства використовують «стратегію перенесення та запозичення». Однак застосовувати досвід економічно розвинутих країн в Україні шляхом простого перенесення не завжди доречно, оскільки потрібно враховувати специфіку країни та стан її економіки. Використання методу експертних оцінок сприяє ухваленню зважених, раціональних та обґрунтованих рішень щодо інноваційно активних промислових підприємств і України, і країн ЄС.

Результатом євроінтеграції має стати формування інноваційної моделі бізнесу – як підсумок посиленої конкуренції українських виробників із іноземними. Саме тому формування інноваційного потенціалу – ключове завдання підприємств України, що має певні особливості управління активами.

Розглянувши динаміку кількості інноваційно активних підприємств в Україні, потрібно відзначити, що: у 2015 році інноваційну діяльність у промисловості здійснювали 824 підприємства, або 17,3% обстежених; у 2017 році – 759 підприємств, або 16,2% обстежених; у 2019 році – 782 підприємства або 15,8% обстежених [1, с. 71]. Тобто, спостерігалось зниження інтенсивності інноваційної діяльності та її якості. У 2020 році в зв'язку з корона кризою кількість і частка інноваційно активних підприємств зменшилася. Згідно з статистичними даними, загальна кількість інноваційно активних підприємств за 2018-2020 роки становила 2283 підприємства, тобто у 2020 році 724 підприємства були інноваційно активними.

Для порівняння інноваційна активність в одній з країн ЄС, Польщі, є більш інтенсивною. Між Україною і Польщею існує значний розрив за часткою

підприємств, які займалися інноваційною діяльністю. Так, питома вага інноваційно-активних підприємств у загальній кількості промислових підприємств Польщі у 2018-2020 роках в середньому становила 47,9%, а в Україні – 8,5% [5, с. 103; 2, с. 106].

Низька частка інноваційно-активних підприємств в Україні та скорочення їхньої кількості є негативним фактом, який зумовлений низкою чинників, зокрема політично-економічних, такими як: розбіжність центрів впливу у процесі розподілу бюджетних коштів; несприятливий для інноваційної діяльності політично-економічний клімат та неможливість компенсувати значні ризики, що виникають при інноваційних вкладеннях; великі витрати підприємств на нововведення при низькому платоспроможному попиті на нову продукцію та інші.

Існує чіткий зв'язок між процесом інноваційної активності на підприємстві та структурою активів – здійснення інновацій неухильно веде до збільшення необоротних активів підприємства (за рахунок збільшення нематеріальних активів та основних засобів), тобто формування менш мобільної структури активів.

Структура активів впливає на показники ефективності господарювання, ключовим з яких є тривалість операційного циклу. Зниження значення показника, а саме періоду часу між придбанням матеріалів, реалізацією готової продукції та отриманням грошових коштів, може бути досягнуто за рахунок оптимізації фінансово-господарської діяльності підприємства.

Вплив структури активів на тривалість операційного циклу оцінено на матеріалах фінансово-господарської діяльності двох промислових українських підприємств (ТДВ «Трембіта», ТОВ «Галс-2000») та одного польського підприємства («Grupa Krynica Vitamin»). Інноваційно активні підприємства ТДВ «Трембіта» та ТОВ «Галс-2000» належать до підприємств легкої та харчової промисловості відповідно. Дані підприємства значно відрізняються мобільністю структури активів. Так, на ТДВ «Трембіта» переважають необоротні активи, а майно ТОВ «Галс-2000» формується переважно за рахунок оборотних активів.

Водночас впровадження інноваційних технологій збільшило частку менш мобільних активів у структуру їх активів.

Представлене інноваційно активне підприємство Польщі «Grupa Krynica Vitamin» є одним з лідерів серед виробників напоїв на польському ринку. Це підприємство спеціалізується на виробництві напоїв в алюмінієвих пляшках і ПЕТ упаковках.

Розглянувши структуру активів, досліджуваних підприємств, визначено її вплив на зміну тривалості операційного циклу та шляхи забезпечення його позитивної зміни – скорочення (рис. 1).

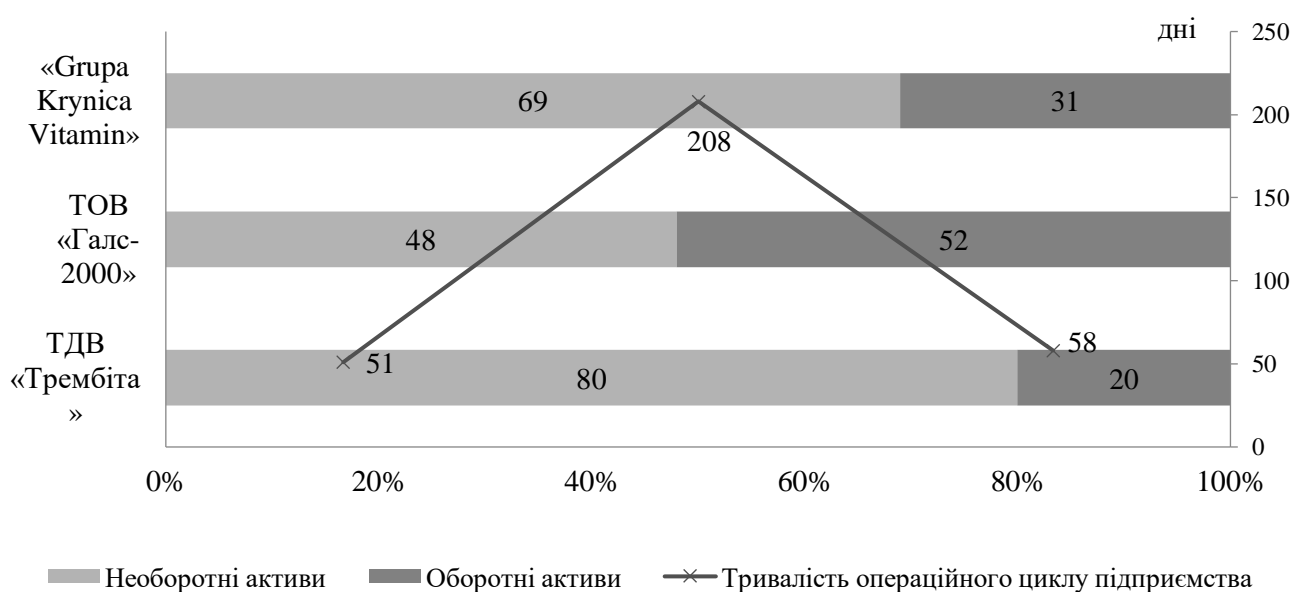


Рис. 1. Структура активів інноваційно активних підприємств

Отже, можна зробити висновки, що збільшення інноваційної активності підприємства впливає на збільшення в структурі майна необоротних активів та забезпечує позитивну зміну – зменшення тривалості операційного циклу; з однієї сторони, формування більш мобільної структури активів на підприємстві негативно впливає на тривалість операційного циклу, оскільки уповільнюється оборотність запасів та дебіторської заборгованості при константі виручки від реалізації продукції, з іншої – збільшення частки абсолютно ліквідних активів призводить до скорочення тривалості операційного циклу.

Список використаних джерел;

1. Наукова та інноваційна діяльність України 2019: статистичний збірник. Київ: Державна служба статистики України, 2020. 100 с.
2. Наукова та інноваційна діяльність України 2020: статистичний збірник. Київ: Державна служба статистики України, 2021. 241 с.
3. Ткач С. Розвиток інноваційної інфраструктури в Україні та Польщі. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2016. Вип. 3. С. 92-96.
4. Liu B., Zhao H., Sheng M. et al. (2019). Research on the Optimization of asset structure and the promotion of enterprise value. *International Conference on Intelligent Systems Applications in Multi-modal Information Analytics*, Shenyang, China, February 19-20. 2019. Vol 929. P.545-551. URL: https://doi.org/10.1007/978-3-030-15740-1_74 (дата звернення: 26.04.2022).
5. Statistical Yearbook of the Regions. Warsaw: Statistics Poland (in Polish), 2021. 238 pp.
6. Zlotenko O., Rudnichenko Y., Illiashenko O. et al. Optimization of the sources structure of financing the implementation of strategic guidelines for ensuring the economic security of investment activities of an industrial enterprise. *TEM Journal*. 2019. Vol. 8, No. 2, P. 498-506. URL: https://www.temjournal.com/content/82/TEMJournalMay2019_498_506.pdf (дата звернення: 27.04.2022).

УДК 336.64:338.1

Керімов П.О.

к.е.н., н.с. відділу фінансів реального сектора
Інститут економіки та прогнозування НАН України

ДЕФОРМАЦІЇ МОДЕЛІ ФІНАНСУВАННЯ БІЗНЕСУ ЯК РЕЗУЛЬТАТ ВПЛИВУ ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА В УКРАЇНІ

Інституційне середовище є одним із найбільш важко оцінюваних факторів, які формують економічну діяльність в країні. Причиною цього є ширина цього поняття: до інституційного середовища входять основоположні політичні, соціальні, юридичні та економічні правила, які визначають рамки людської поведінки та утворюють базис для виробництва, обміну і розподілу. Іншими

словами, інституційне середовище включає широкий спектр факторів, які впливають на економічну діяльність, і більшість яких неможливо прямо оцінити.

Натомість, оцінка впливу інституційного середовища на результуючий показник (економічне зростання або економічний розвиток), як правило, здійснюється із використанням методів кореляційно-регресійного аналізу або аналізу середовища функціонування, причому в якості факторів використовуються різного роду експертні оцінки. Прикладами таких оцінок є Індикатори Світового Управління (Worldwide Governance Indicators, WGI), які розраховуються Світовим Банком [3]; елементи оцінки ризику країни за відповідною методологією (International Country Risk Guide, ICRG) [1]; нарешті, іноді просто використовують рейтинг Doing Business або його складові.

Всі ці показники об'єднує те, що вони є зведеною бальною експертною оцінкою. Так, WGI включають 6 показників (контроль за корупцією, якість державного регулювання, прозорість демократичних інститутів, політична стабільність, ефективність уряду та верховенство права), які можуть мати значення від -2,5 (найгірше) до 2,5 (найкраще), причому інформація по ним здебільшого подається у виді процентильного рангу. ICRG має подібну структуру, але тут факторів вже 12, з яких 5 основних можуть оцінюватись від 0 (найгірше) до 12 (найкраще) балів, 6 – від 0 до 6 балів і 1 – від 0 до 4 балів, у сумі максимум 100, що є оцінкою ризику країни. Особливістю ризику країни є те, що на відміну від оцінки інституційного середовища від Світового банку, цей показник прямо враховується у кредитному рейтингу держави, а отже чинить вплив на вартість кредитів та страхування в країні. Специфіка рейтингу Doing Business у тому, що в силу постійних змін у методології та вузького спектру питань, на яких він концентрується (здебільшого – питання легкості відкриття/закриття бізнесу, підведення комунікацій, отримання дозволів тощо; тобто, питань якості державного управління та інвестиційного клімату), його не коректно використовувати для оцінки інституційного середовища, принаймні окремо.

Отже, провести поверхневу оцінку змін у інституційному середовищі можна виходячи з динаміки показників WGI Світового Банку та складових політичного ризику за методологією ICRG. Для збереження місця, тут наводитимуться лише висновки.

Аналіз динаміки WGI по Україні за період з 1996 по 2020 вказує на те, що інституційне середовище України характеризується висхідним трендом у розвитку по всім параметрам, окрім політичної стабільності і відсутності насилля, при чому єдиний низхідний тренд викликаний зовнішньою агресією. За показниками контролю за корупцією і верховенства права Україна є гіршою, аніж країни-одногрупники (Єгипет, Індія, Таджикистан, Узбекистан, і т.д. – країни із рівнем доходів нижчим за середній), а за показниками прозорості демократичних інститутів, ефективності уряду та якості державного регулювання – кращою. Подібна динаміка є результатом політичних змін, викликаних про-демократичними протестами 2004-2005 рр. та 2014 р., а також неповнотою реформ, які були після них. При цьому, по більшості параметрів (окрім показника прозорості демократичних інститутів) процентильний ранг не перевищує 50%, або іншими словами висхідна динаміка характеризується невисоким темпом.

Результати розгляду динаміки складових ризику країни за методологією ICRG підтверджують вже отримані висновки. Сукупна оцінка політичного ризику України у 1998 – 2016 рр. за методологією ICRG спадала від 68 у 1998 р. до 60,46 у 2016 р., в основному за рахунок спаду показників конфліктів (зовнішнього, внутрішнього, релігійних та етнічних), а також корупції. Цей рівень відповідає таким країнам, як Мексика, Гвіана, Куба, Колумбія, Бразилія та Бахрейн – тобто, здебільшого країнам Південної Америки. Станом на 2016 р., більшість з основних, 12-бальних, показників мали невисокі значення – особливо це стосується показника корупції (1,6), соціоекономічних умов (5,04) та зовнішніх конфліктів (7), хоча слід відмітити, що решта з них не перевищує 7,96.

Про що свідчать подібна оцінка і динаміка? Очевидними джерелами підвищення рейтингу є підвищення рівня життя, боротьба із корупцією і

реформи, подальше покращення інвестиційного профілю та, звичайно, перемога у війні з Російською Федерацією. В силу того, що ці рейтинги є бальною експертною оцінкою, можна також очікувати певний вплив упередженості самих експертів, наприклад, в оцінках наявності етнічних та релігійних конфліктів. Однак очевидною є також і наявність значних обсягів невирішених проблем, які спотворюють економічні процеси в Україні.

Зокрема, порівняно низький ступінь захисту прав власності в Україні (інвестиційний профіль – 7/12), непередбачуваність рішень судової системи, висока вартість та строки проведення судових процесів (корупція – 1,6/12) а також порівняно невисока стабільність уряду (7,3/12) та висока залежність рішень бюрократичного апарату від політичного циклу (1/4) – або, іншими словами, прийняття рішень «по дзвінку» – відображається у створенні унікальних пристосувань у моделі фінансування українських підприємств.

Прикладом такого пристосування може слугувати квазіризикова модель фінансування, детально описана в дослідженні [2]. Вона передбачає розділення бізнесу на центр доходів, який виводиться до офшорної зони та центр витрат, який залишається в Україні. Центр витрат тримається у мінімально функціональному стані, доходи з нього виводяться в офшори, інвестиції майже не здійснюються, а «біла» дохідність діяльності мінімізується для оптимізації оподаткування. Мінімізація дохідності може досягатись через використання кредитів з офшорної пов'язаної фірми, – адже стабільно збиткове підприємство, у якого ще і від'ємний власний капітал просто не може залучити кредит на ринкових засадах. Подібна схема дозволяє вирішити одразу декілька проблем: і мінімізувати оподаткування, і забезпечити основну частину власності, яка виведена на офшор, і забезпечити ті активи, які залишились в Україні – адже із розривом зв'язку із їх оригінальним власником ці підприємства перетворюються на просто хронічно збиткові підприємства, придбання, а тим більш рейдерське захоплення яких не має економічного сенсу. Більше того, використання подібної схеми створює можливість для умовного кінцевого бенефіціара такого підприємства у будь-який час його кинути, і тікати з країни, зберігши основну

частку свого майна. Звичайно, це є досить екстремальним прикладом, але саме такі приклади найкраще ілюструють вплив провалів у інституційному середовищі на практики ведення бізнесу, і слугують в якості аргументу на користь інституційних перетворень.

Список використаних джерел:

1. International Country Risk Guide Methodology. The PRS Group, Inc.
URL: <https://www.prsgroup.com/wp-content/uploads/2012/11/icrgmethodology.pdf>
2. Kerimov, P., Zymovets., V. (2021) Quasi-Risk and Fraudulent Financing Models: The Case of Firms with Negative Equity in Ukraine, Economic Studies (Ikonomicheski Izsledvania), №8, pp. 48-68
3. Worldwide Governance Indicators (WGI).
URL: <http://info.worldbank.org/governance/wgi/Home/Documents>

УДК 330.47

Клевчік Л.Л.

к.е.н., асист. кафедри економічної теорії, менеджменту і адміністрування
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІНФРАСТРУКТУРИ РИНКУ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ

Особливості формування інфраструктури ринку економічної інформації зумовлені такою особливістю, як відновлюваність. Оперативна інформація є умовно відновлювана, так як можливе повторне отримання інформації з тим же набором показників, які стосуються іншого моменту часу. Унікальна інформація є не відновлюваною в принципі. Хоча в процесі споживання не зникає, однак її споживча корисність стає майже нульовою. В даному разі, для ефективного функціонування ринку економічної інформації необхідні інфраструктурні елементи захисту продавця (оперативна інформація) від надання доступу до інформації третім особам з боку покупця та механізми захисту покупця від

надання доступу до унікальної інформації третім особам з боку продавця. Виходячи з цього, формування інфраструктури ринку економічної інформації має передбачати розвиток інститутів, які б забезпечували захист прав споживача на ексклюзивність використання отриманої інформації [1, с. 39].

Не менш важливою є і захист уже отриманої інформації. Звичайно, що захист інформації, яка отримана на відповідному ринку певним підприємством є прерогативою самого підприємства, однак, вона пов'язана також і з тим, що покупець має бути впевнений в тому, що продавець не надасть її й іншому суб'єкту. Так як абсолютного захисту продавця і покупця не існує, то інфраструктура має забезпечувати хоча б такий рівень захисту інтересів обох сторін, який прийнятий на глобальному ринку.

Проблема створення таких інфраструктурних елементів має тісний зв'язок з проблемою власності на економічну інформацію і є прерогативою регулюючої складової інфраструктури ринку економічної інформації. В даному випадку захисними механізмами є законодавче регулювання процесів передачі інформаційних продуктів (має бути передбачена відповідальність продавця інформації за надання доступу до неї третім особам), а також наявність та дотримання неформальних правил етики поведінки на ринку економічної інформації продавців та покупців [2, с. 20].

Специфічні вимоги до інфраструктури ринку економічної інформації висуває і така її особливість, як необхідність запису на носії для передачі від продавця покупцеві. Вимоги до інфраструктури ринку економічної інформації в даному випадку: технічне забезпечення суб'єктів господарської діяльності носіями оперативної і унікальної інформації. Щодо природи самих носіїв економічної інформації, то вона різна для стандартизованої (оперативної) та унікальної інформації.

Стандартизована інформація на ринку передається покупцям, або за допомогою інформаційно-абонентських платформ, або за рахунок ресурсів з платним доступом. В обох випадках існування інформації та сам процес її передачі забезпечується ІКТ. Інформаційно-абонентські платформи

представляють собою спеціалізоване програмне забезпечення, яке дозволяє абонентам, які оплатили відповідні послуги отримувати інформацію про ринки, біржові котирування та іншу інформацію в режимі реального часу. В даному випадку є один або декілька центрів генерування інформації, які передають її абонентам.

Ресурси з платним доступом, це, як правило, веб-сайти з розміщеною на них інформацією, доступ до частини якої можна отримати сплативши певну суму. Абонент у першому випадку оплачує певний проміжок часу, протягом якого він постійно отримував стандартизовану інформацію. У другому випадку покупець оплачує конкретну інформацію (наприклад дослідження про певний товарний ринок якоїсь країни). Така разова оплата не надає йому доступ до іншої інформації розміщеної на ресурсі.

У випадку унікальної інформації, вона передається на паперовому носії, або в електронному вигляді. Однак, електронні носії в даному випадку відграють роль заміників паперових. Зазначимо, що потік стандартизованої інформації на традиційних паперових носіях не може бути забезпечений протягом тривалого часового проміжку. Отже, функціонування сегменту оперативної інформації на ринку визначається ступенем розвитку ІКТ на ньому. Для сегменту унікальної інформації роль ІКТ значно менша. В даному випадку специфічні ІКТ є одним з елементів операційної інфраструктури ринку економічної інформації [3, с. 385].

Отже, ефективність ринку економічної інформації в даному разі визначатиметься так, наскільки застосовувані технології генерування передачі інформації наближають її до режиму «реального часу» (оперативна інформація). Це потребує наявності відповідних інфраструктурних елементів (пропускна здатність ліній зв'язку, наявність відповідних технологій). Хоча час не є критичним параметром споживчої корисності для унікальної інформації, однак зменшення часового лагу між замовленням та наданням такої інформації є також важливою вимогою до інфраструктури ринку економічної інформації, враховуючи все більш зростаючу динаміку сучасних економічних процесів.

Список використаних джерел:

1. Палей Т., Корнілова Г. Управління інституційними чинниками економічного розвитку. *Актуальні проблеми економіки*. 2014. № 3 (153). С. 38-46.
2. Данилейчук Р. Б. Методологічні підходи до формування інфраструктури малого бізнесу в сучасних умовах господарювання. *Економічний форум*. 2011. № 2. С. 18-23.
3. Войтко С. В. Ринок інформаційно-комунікаційних технологій: структура та аналіз. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2007. № 594. С. 384–392.

УДК 331.108

Кобеля З.І.

к.е.н., доцент кафедри бізнесу та управління персоналом
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ТЕНДЕНЦІ РОЗВИТКУ ВИКОРИСТАННЯ DIGITAL ТЕХНОЛОГІЙ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ

Ефективне управління персоналом є однією з передумов сталого розвитку підприємств для досягнення високих економічних вигод та формування успішного менеджменту. Основним типом цифрових рішень для управління персоналом є показники аналізу людських ресурсів, їх кваліфікації та ефективності використання, які визначаються та оновлюються на основі digital-даних.

Аналіз останніх досліджень і публікацій показує, що основою розвитку проблематики є праці українських і зарубіжних авторів, присвячені питанням актуальності використання новітніх технологій в управлінні персоналом. У теоретичній площині W. Cascio та R. Montealegre здійснили ретроспективний аналіз ролі інформаційно-комунікаційних технологій та їх впливу на розвиток в організаційному та соціальному контекстах для ефективного управління персоналом [1]; Дж Тогт, Т. Расмусен [2] акцентували увагу на успішному використанні HR-аналітики в компанії Shell. У роботі Beyond HR [3], через модель

LAMP (LAMP – logic, analytics, measures and process), визначено причини відставання працівників компаній у використанні цифрових компетенцій.

На думку вчених, важливою умовою успішного бізнесу є поєднання кадрової стратегії та цифрових технологій. Якщо компанія залишається успішною в сучасних умовах, співробітникам кадрової служби потрібно працювати з IT-відділом і ретельно відбирати кандидатів для роботи з програмним забезпеченням, які в підсумку підвищать ефективність цієї компанії. Виходячи з цього, цифрова реальність виникає з необхідності створення нових умов для адаптації та розвитку кандидатів на вакантні посади. За допомогою перспективних інструментів можна знайти та інтегрувати високоякісні таланти, що є допоміжним механізмом для усунення застарілих процедур набору.

Поява та поширення цифрових технологій, включаючи інтерактивний маркетинг, бізнес-аналітику, мобільні та «хмарні» технології, дуже швидко внесли свої корективи у бізнес, урядові програми та сталий економічний розвиток у всьому світі. Мобільні технології відіграли важливу роль у цьому цифровому перетворенні, причому стосовно як споживачів, так і компаній-виробників чи надавачів послуг. Освоєння мобільних технологій дозволяє компаніям не тільки оптимізувати багато своїх процесів, але й ефективніше взаємодіяти з клієнтами та виходити на нові джерела доходів. Маркетологи впевнені, що цифрові технології, найімовірніше, здатні допомогти у пошуку нових джерел доходу, підвищенні ефективності пошуку висококваліфікованих кадрів та збільшення залученості клієнтів; причому більшість вважають, що вони мають вищий потенціал для трансформації, коли реалізуються спільно, а не окремо. Трансформація у цифровий бізнес має вирішальне значення для успіху будь-якої компанії. Під «цифровим бізнесом» розуміємо організацію, що має у своєму арсеналі дві та/або більше освоєних інтернет технологій. Адже більш глибоке та широке впровадження цифрових технологій у бізнес та економіку, так звана «цифрова насиченість», веде до кількісних покращень продуктивності, які у свою чергу можуть прискорити конкурентоспроможність та економічне зростання.

В основу нашого дослідження проблематики покладено аналіз опитування,

учасниками якого стали представники дев'яти різних галузей 15 країн, де понад 85% компаній-респондентів мали доходи більш ніж 1 млрд. доларів. Найбільшу ставку керівники цих компаній роблять на розвиток крос-канальної комерції, яка, в кінцевому рахунку, сприяє зростанню клієнтської бази та створенню нових джерел доходу (48%), збільшенню швидкості розповсюдження продукту на ринку (46%), підвищенню залученості клієнтів (46%), швидкому реагуванню на їх потреби (45%) та проникненню на нові ринки (45%). Подібних результатів можна більш ефективно досягти шляхом прийняття бізнес-рішень, заснованих на даних аналітики. Більшість компаній (87%) стверджують, що, ґрунтуючись на даних аналітичних відділів та роблячи правильні висновки, вони досягли чималих успіхів у галузі цифрових технологій. Проте вони визнають, що ще дуже багато роботи, щоб вирішити цілу низку проблем, що перешкоджають їх швидкому впровадженню, і, насамперед, це стосується питань кваліфікації кадрів та рівня безпеки цифровізації. Крім цього, складнощі викликають відстеження нових технологій, ресурсні обмеження та різні технічні моменти інтеграції [4].

Управління персоналом – частина функціональної сфери кадрового управління як основного механізму організації; її складовими є кадрова політика, HR-технології і адміністративно-кадрове регулювання. Перехід до цифрової економіки є новим етапом розвитку управління персоналом та виводить роботу кадрової служби на новий рівень менеджменту, де мають бути імplementовані цифрові інструменти відповідно до особливостей розвитку зовнішнього та внутрішнього середовища організації. Цифровий менеджмент персоналу – це не тільки оцифрування, але й оптимізація HR-процесів, в яких соціальні, мобільні, аналітичні і хмарні технології використовуються для підвищення ефективності, дієвості та взаємозв'язку людських ресурсів [4].

Для сучасного HR-управління треба вміти швидко адаптуватися до нових сучасних реалій та впроваджувати новітні методи роботи. Такі зрушення на підприємствах несуть за собою певні проблеми та перешкоди, які треба долати, змінюючи тактику та стратегії HR-діяльності. За результатами дослідження було виявлено, що компанії, які активно впроваджували новітні ресурси та технології в

процесах управління персоналом, були більш конкурентоспроможними, а ніж ті, які продовжували використовувати традиційні методи [5].

Сучасне суспільство перебуває на межі великих перетворень та глибинних трансформаційних процесів у цифровій сфері. За оцінками провідних спеціалістів, понад 60% світових корпорацій уже розробляють власну стратегію digital-трансформації, що спрямована на одночасне врахування технологічних змін та особливостей ринкового споживання. Перш за все, діджиталізація повинна підвищувати ефективність і відкритість бізнес-процесів компанії. Вона збільшує швидкість обробки інформації та дозволяє отримувати більш глибоку, масштабну і якісну аналітику.

Отже, ефективне управління персоналом є однією з передумов сталого розвитку підприємств для досягнення високих економічних вигод та формування системи успішного управління. Цифровізація – це один із головних факторів зростання світової економіки в найближчі 5-10 років. Крім прямого підвищення продуктивності, яке отримують компанії від цифрових технологій, є ланцюг непрямих переваг цифровізації, таких як економія часу, створення нового попиту на нові товари й послуги, нова якість та цінність тощо. Ця інтеграція призводить до принципових змін у тому, як діють громадяни, підприємства та організації, як вони забезпечують цінність для себе, своїх працівників, клієнтів, партнерів, досягаючи власних та спільних, економічних та соціальних цілей швидше, дешевше та з новою якістю. Сьогодні для розвитку бізнесу важливо мати digital-стратегію управління персоналом, актуальним є автоматизація HR-процесів в компанії, набір та оцінка кадровими службами фахівців з використанням digital-інструментів, job-сайтів, соціальних мереж й онлайн-методик.

Список використаних джерел:

1. Digital у HR: інструменти, автоматизація і використання цифрових технологій в управлінні персоналом. URL : <http://biznesoblast.com/biznes/59418/>.
2. Jorrit van der Togt, Thomas Hedegaard Rasmussen (2017) Toward evidence-based HR // Journal of Organizational Effectiveness: People and Performance, Vol. 4 Issue: 2. – P. 127-132, DOI.org/10.1108/JOEPP-02-2017-0013.

3. People analytics: Recalculating the route 2017 Global Human Capital Trends. URL: <https://dupress.deloitte.com/dup-us-en/focus/human-capitaltrends/2017/people-analytics-in-hr.html>.

4. Кравчук О.І., Варіс І.О., Заривних К.В. Цифрові технології менеджменту персоналу : тенденції та виклики в умовах пандемії. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/400>

5. The future of HR 2019: In the Know or in the No. KPMG International Cooperative, 2018. 24 p. URL: <https://home.kpmg/xx/en/home/insights/2018/11/the-future-of-human-resources.html>

УДК 336.63

Ковальчук Н.О.

к.е.н., доцент кафедри публічних, корпоративних фінансів

та фінансового посередництва

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

УКРАЇНСЬКИЙ БІЗНЕС В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

З 24 лютого життя українців змінилось кардинально. Росія здійснила повномасштабне військове вторгнення та розпочала війну проти мирної України. Героїчний спротив українців вражає, та попри непереможну силу волі нашої країни передумовою її перемоги є сильна та озброєна армія, на обороздатність та забезпеченість якої значним чином впливає працююча економіка із каналами доступу до капіталу, балансом попиту та пропозиції, налагодженою логістикою.

Необхідність допомагати в тилу, забезпечувати армію продуктами, заробітною платою, оснащенням – це неймовірна мотивація для українського бізнесу продовжувати роботу, що можливо за умови його підтримки в умовах воєнного стану, чим наразі активно займається держава в особі Президента України, уряду, ВРУ, різноманітних держаних інституцій.

За даними діагностування стану українського бізнесу під час повномасштабної війни України з Росією, проведене компанією Gradus за ініціативи Київської школи економіки (KSE) із 303 проведених інтерв'ю серед

власників бізнесу було одержано наступні результати.

В структурі бізнес-аудиторії 75% займаються підприємництвом зараз, 23% – втратили бізнес, проте планують відновити діяльність. З тих, хто планує, більшість (62%) будують плани на післявоєнні часи, проте 32% чекають слушної нагоди і готові розпочати бізнес-діяльність і до закінчення війни.

Серед підприємців, що мають бізнес зараз, лише 14% працюють у такому ж режимі, що й до війни. 31% декларують часткову діяльність, а 45% або майже не працюють, або призупинили свою діяльність в очікуванні кращих часів. Війна значно вплинула на український бізнес: 79% підприємців декларують зменшення доходу, 7% – його втрату. Бізнеси, що припинили свою діяльність, були вимушені відправити працівників у безоплатну відпустку (42%) та скоротити штат (18%). Лише 22% активних бізнесів зазначають, що режим роботи залишився без змін, порівняно з довоєнним часом. Простежується позитивна динаміка у намірах здійснювати виплати: все менше підприємців декларують відсутність виплат як співробітникам, так і постачальникам; також зростає їхній розмір. Для 31% підприємців актуальним є переміщення свого бізнесу, здебільшого з метою його збереження. З них більша частина планує робити це в межах України [1].

Одним із ключових напрямів, що підтримає український бізнес в умовах війни – це кардинальна податкова реформа на період воєнного стану. Законом України № 2120-ІХ «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо дії норм на період дії воєнного стану» [2] визначено ряд податкових змін, зокрема:

- звільнення від сплати єдиного податку платників 1 та 2 груп;
- більшість підприємств зможуть сплачувати замість податку на прибуток та ПДВ єдиний податок з обороту у розмірі 2 %;
- звільнення від сплати ЄСВ, штрафів, пені та перевірок по ЄСВ;
- звільнення від плати за землю та екологічного податку;
- зменшення податків на пальне та товари для оборони;
- розширення податкових пільг при наданні благодійної допомоги та ін.

Результативність бізнесу, його ефективність, особливо в умовах воєнного стану залежить від дерегуляції бізнесу, яка передбачає скасування застарілих систем сертифікації, надлишкового ліцензування, надмірних регуляторних обмежень та неефективних процедур контролю, моніторингу, здійснення експертиз та інших обмежень для бізнесу.

Водночас надзвичайно важливою для забезпечення успіху дерегулювання є взаємодія владних структур та бізнес-спільноти, провідних громадських об'єднань, національних та міжнародних організацій, науковців.

Враховуючи роль дерегуляції, Уряд підтримав законопроект про дерегуляцію ведення бізнесу в Україні, яким пропонується на законодавчому рівні закріпити право на ведення господарської діяльності в період воєнного (надзвичайного) стану без оформлення дозволу, а шляхом подання декларації до відповідних органів влади. Зробити це буде можливо, незалежно від місцезнаходження та місця провадження діяльності суб'єкта господарювання.

Відповідно до Закону такі декларації матимуть рівноцінний правовий статус з ліцензіями та дозволами, одержаним за звичайною процедурою у мирний час.

Декларацію можна подати через ЦНАП або онлайн – через Єдиний державний веб-портал електронних послуг, додаток або портал Дія.

Водночас дозволи чи ліцензії, дія яких завершується, автоматично продовжуватимуться на час воєнного стану та ще 3 місяці після його завершення. Також на післявоєнний час відтермінується необхідність подання звітів та повідомлень, пов'язаних з дозвільними процедурами.

Наразі в Україні уже переведено на декларативний принцип 48 дозволів, 19 ліцензій, близько 500 інших публічних послуг для бізнесу. Таким чином створюються максимально зручні умови для ведення бізнесу. Це допоможе підприємцям відновити роботу, що була призупинена через бойові дії, або ж розпочати нову власну справу там, де вони вважатимуть за доцільне [3].

Попри важливу роль держави у виживанні та успішному функціонуванні бізнесу, наразі велика відповідальність лежить і на плечах власників бізнесу.

Саме вони ухвалюють ключові рішення стосовно можливості та доцільності перевезення бізнесу на більш безпечні території, можливості продовжувати виплачувати заробітні плати або організувати перенавчання працівників в умовах переорієнтації бізнесу, можливості використання інновацій та перепрофілювання бізнесу на виробництво більш потрібних продуктів чи надання більш актуальних послуг.

Таким чином, тісна співпраця бізнесу та держави, всебічне сприяння роботі українського бізнесу – це шлях до перемоги України. Український бізнес повинен продовжувати свою роботу, враховуючи реалії та можливості, місце розташування, можливості переїзду. Особливо велика відповідальність на власниках бізнесу, які працюють в умовно безпечних регіонах України.

Безперечна підтримка держави та міжнародного співтовариства нашого бізнесу та нашого народу – це неймовірно важливий поштовх до перемоги та розбудови економіки України, вихід на новий рівень її розвитку. Все буде Україна!

Список використаних джерел:

1. Діагностування стану українського бізнесу під час повномасштабної війни Росії з Україною. Gradus: веб-сайт. URL: https://gradus.app/documents/210/Ukrainian_Business_inWar_2Wave_Report_Gradus_KSE_22042022.pdf (дата звернення: 28.04.2022).

2. Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо дії норм на період дії воєнного стану: Закон України від 15 бер. 2022 р. № 2120-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2120-20#Text> (дата звернення: 28.04.2022).

3. Уряд підтримав законопроект про дерегуляцію ведення бізнесу в Україні. Міністерство економіки України: веб-сайт. URL: <https://me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=60f54f21-9f65-497e-ac2f-121e4c01f731&title=UriadPidtrimavZakonoproektProDereguliatsiiuVedenniaBiznesuVUkraini>

к.е.н., асистент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ЦИФРОВІЗАЦІЯ ЯК ДРАЙВЕР ЗРОСТАННЯ ТА ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Роздрібна та оптова торгівля є важливою складовою української економіки, тому в умовах пандемії та воєнного стану цифровізація є одним з механізмів зростання та відновлення економіки. Цифрова присутність показала себе як життєво важливий чинник виживання та механізм підтримки для багатьох компаній, які стикаються з проблемами ліквідності. Прогрес у розвитку цифрової економіки вважається необхідним для підвищення конкурентоспроможності економіки. Інформаційно-комунікаційні технології швидко стали невід'ємною частиною того, як функціонують підприємства: їх широке використання справило глибокий вплив на те, як управляються підприємства, враховуючи ряд аспектів, таких як: організація процесів виробництва та надання послуг, їх внутрішні чи зовнішні методи комунікації.

Рівень розвитку цифрової економіки України за 2019-2022рр. значно прискорився. Міністерство цифрової трансформації сприяли формуванню міцного фундаменту цифрової держави. Україна стала першою країною у світі, в якій дозволено використовувати електронний паспорт, не пред'являючи паперовий чи пластиковий оригінал. Також наша держава є четвертою в Європі, де використовуються цифрові документи для водіїв [1].

За даними Dii Summit 2022, станом на лютий 2022 року у Дії зареєстровано майже 14 млн користувачів [2]. Запроваджено революційну функцію шерингу документів, завдяки якій можна ділитися цифровими копіями документів з Дії. Українці мають можливість сплачувати борги та штрафи прямо у застосунку, таким чином дія є ще і платіжним інструментом. Міністерство та

Комітет цифрової трансформації визначила стратегічні кроки та сформувала 16 пакетних пропозицій розвитку цифрової економіки.

В Україні використання електронної комерції поступово зростає, оскільки кількість та частка електронних покупців з кожним роком все більша (рис.1). Найбільший стрибок електронних покупців можна було спостерігати у 2020 році, частково через пандемію Covid-19, що підштовхує споживачів до онлайн-покупок. Усі 37 країн Європи також відчували підвищення в обороті електронної комерції B2C за 2017-2021рр., а також Е-ВВП (частка ВВП, сформований електронною комерцією). Темпи зростання товарообігу для Європи постійно залишаються двозначними і, як очікується, продовжить висхідну траєкторію для найближчих років.



Рис.1. Діаграма зміни Інтернет-користувачів та е-покупців в Україні: фактичні та прогнозовані дані за 2017-2021рр, %

Джерело: побудовано автором на основі даних Ecommerce Europe[3]

Ключовими стратегічними напрямками розвитку цифрової економіки в Україні є [4]:

- розбудова цифрової інфраструктури;
- покращення цифрових навичок;
- зростання сектору інформаційно-комунікаційних технологій;

- цифровізація секторів економіки та соціальних сфер життя суспільства.

Пріоритетами на шляху побудови єдиного цифрового ринку є наступне:

- Digital як драйвер зростання;
- покращення доступу населення до цифрових товарів та послуг;
- середовище, в якому цифрові мережі та послуги можуть ефективно розвиватись.

Розвиток цифрової інфраструктури обумовлюється рівнем розвитку таких його складових: доступ до Інтернет, комп'ютеризація, інтеперабельність державних реєстрів, хмарні сервіси, кібербезпека, цифрова ідентифікація, відкриті дані, безготівкові розрахунки.

В порівнянні з країнами ЄС, через запізніле впровадження технологій 3-4G, в Україні один з найнижчих рівнів покриття швидкісним мобільним Інтернетом (66 % проти середнього по ЄС 84%). Цифрова нерівність зростає між селом та містом щодо розвитку ШСД. Загальна оцінка цифрової грамотності населення показує, що 53% українців мають показник нижче базового рівня[5]. Сфера відкритих даних поки перебуває на початковому етапі зародження.

Для порівняння розглянемо основні показники цифровізації економіки ЄС за даними Євростату (англ. European Statistical Office, Eurostat). Ключові показники Digital-розвитку суспільства – підприємства ЄС[5] у 2021 році наступні:

- 59% підприємств використовували соціальні мережі;
- 41% підприємств використовували послуги хмарних обчислень;
- протягом 2020 року кожне п'яте підприємство ЄС здійснювало електронні продажі;
- частка підприємств ЄС, які використовують інтернет-з'єднання зі швидкістю понад 1 Гбіт/с, у 2021 році становила 10%.

Ключовими пріоритетами для підтримки підприємств, особливо малих та мікро-, на шляху переходу на цифрові технології є підвищення обізнаності, надання консультацій щодо створення онлайн-присутності, підтримки підприємств, що дозволить компаніям охопити їхню клієнтську базу. Разом з

тим, необхідна розробка нормативного середовища для створення рівних умов усіх учасників ринку. Онлайн-платформи стали корисним механізмом, щоб МСП могли охоплювати клієнтів онлайн, не вкладаючи коштів в інтернет-магазини або брендинг.

Таким чином, одним з інструментів розвитку та відновлення економіки України є постійна робота в напрямку цифрової трансформації країни. Серед головних цілей — зменшення бар'єрів у використанні онлайн-інструментів та послуг, збільшення доступу споживачам до деяких товарів та послуг, створення комфортних умов для ведення бізнесу в Україні та надання підприємствам можливості використовувати переваги цифровізації, урядам та громадянам повною мірою користуватися цифровою трансформацією. Цифровий ринок усуває обмеження та відкриває нові можливості, руйнуючи бар'єри для транскордонної онлайн-активності.

Список використаних джерел:

1. Рік застосунку Дія: перші у світі цифрові паспорти та більше 3,6 млн зареєстрованих користувачів. URL: <https://diia.gov.ua/news/rik-zastosunku-diya-pershi-u-sviti-cifrovi-rasporti-ta-bilshe-36-mln-zareyestrovanih-koristuvachiv>(accessed: 26.04.2022).
2. Diia Summit 2022: які послуги та документи представили в Дії. URL: <https://pingvin.pro/gadgets/news-gadgets/diia-summit-2022-yaki-poslugy-ta-dokumenty-predstavyly-v-diyi.html> (accessed: 26.04.2022).
3. European Ecommerce Report 2021. Ecommerce Foundation. Brussels (Belgium). URL: <https://www.ecommerce-europe.eu> (accessed: 26.04.2022).
4. Михайло Федоров: Цифровізація економіки дозволить досягти мінімум 4% додаткового зростання ВВП на рік. URL: <https://thedigital.gov.ua/news/mihajlo-fedorov-cifrovizaciya-ekonomiki-dozvolit-dosyagti-minimum-4-dodatkovogo-zrostannya-vvp-na-rik> (accessed: 26.04.2022).
5. Digital economy and society statistics – enterprises. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Digital_economy_and_society_statistics_-_enterprises#E-business_integration (accessed: 26.04.2022).

к.е.н., доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЙОГО ДІЯЛЬНОСТІ

Посилення конкурентної боротьби між суб'єктами господарювання, необхідність діяти в умовах невизначеності соціально-економічного середовища та ризиковості господарських операцій, здійснювати організаційно-методичні заходи задля посилення релевантності та інформаційної цінності даних призводить до потреби ідентифікації нетрадиційних управлінських об'єктів, ефективного керування якими покликане забезпечити досягнення цілей сталого розвитку. До таких об'єктів слід віднести відносини між суб'єктами господарювання та контролюючими органами щодо нарахування та сплати податкових платежів. Управлінська спрямованість податкових відносин підвищується в умовах можливості обрання системи оподаткування залежно від ключових параметрів фінансово-господарської діяльності (виду діяльності, виконуваних господарських операцій та масштабів діяльності (величини отриманих доходів, кількості залучених найманих працівників) тощо).

Проте, розгляд суб'єктами господарювання податкового обов'язку, відносин між платниками податків та контролюючими органами, податкових зобов'язань в якості активних об'єктів управління не набув масштабного поширення з причин трактування ними норм податкового законодавства як безальтернативних. За даних умов для суб'єктів господарювання основними шляхами мінімізації податкового навантаження є протиправні дії, пов'язані із фіктивним зменшенням результативних показників діяльності, що не забезпечує можливості побудови ефективної системи управління у сфері податкових відносин.

Система податкового менеджменту на мікрорівні реалізується через

функціонування наступних її складових: перелік та механізм справляння податків та зборів, сплата яких передбачена отриманим податковим статусом; сукупність базових господарських операцій, здійснення яких призводить до виникнення податкового обов'язку; податковий аналіз; податкове планування; стратегія та тактика оптимізації податкових зобов'язань; облікова політика (у частині визначення правил визнання та оцінки об'єктів обліку та оподаткування); податковий облік і звітність; внутрішній податковий контроль за правильністю обрання податкового статусу, достовірністю визначення податкових зобов'язань, дотриманням термінів їх погашення; моніторинг за змінами податкового законодавства (у т.ч. за змінами, що характеризують право платника податків на застосування податкових пільг (знижок)) тощо. Рішення щодо розгляду податкового менеджменту як засобу збільшення величини податкових надходжень чи інструменту зменшення податкових зобов'язань є помилковим, адже основною метою функціонування системи управління податковими відносинами є забезпечення збалансованості між результатами фінансово-господарської діяльності та податковими зобов'язаннями, створення раціональної комбінації ресурсів, що використовуються для фінансування економічної, соціальної та екологічної складових розвитку суб'єкта господарювання.

Особливості функціонування складових системи податкового менеджменту залежать від змісту дій, які в сукупності визначають податкову політику суб'єкта господарювання. Хоча поняття «податкова політика» більш характерне для розгляду податкових відносин на національному рівні, проте в рамках децентралізації та альтернативізації економічних процесів прийнятним є його використання й на регіональному (місцевому), корпоративному чи індивідуальному рівнях. Податкова політика суб'єкта господарювання – це комплекс заходів, пов'язаних із вибором у межах податкового законодавства альтернативних способів побудови системи оподаткування, що передбачає ідентифікацію податкового статусу, оцінку можливостей його зміни, максимальне зменшення податкового навантаження за рахунок податкових

пільг, обрання методів та прийомів облікового спостереження в цілях ефективного акумулювання даних про податкові зобов'язання, застосування оптимальних процедур підготовки та подання податкових звітів, унеможливлення збільшення податкових зобов'язань через неефективні управлінські рішення, організацію податкового планування, аналізу та контролю тощо.

У табл. 1 наведена характеристика основних елементів податкової політики суб'єкта господарювання.

Таблиця 1

Характеристика елементів податкової політики суб'єкта господарювання

Елементи	Характеристика
Мета	Досягнення оптимального балансу між величинами податкових зобов'язань та результативними показниками діяльності, що забезпечить зменшення податкового навантаження та досягнення прийняттого рівня платоспроможності
Суб'єкти	Власники, управлінський персонал, обліково-економічні підрозділи
Об'єкти	Об'єкти, процеси та статуси діяльності, які прямо або ж опосередковано визначають принципи функціонування системи оподаткування, беруть участь у формуванні баз оподаткування для різних податків і зборів та мають вагомий вплив на результативні показники господарської діяльності
Принципи	Обґрунтованості, гнучкості, прозорості, єдності стратегії і тактики, відповідальності, прогнозування ефектів, узгодження інтересів тощо
Методи, засоби та інструменти	Податкові аспекти (загальна чи альтернативні системи оподаткування, перелік податків та зборів, механізми визначення податкових зобов'язань, податкові пільги); облікові аспекти (документування, оцінка, бухгалтерські рахунки та подвійний запис, звітність); аналітичні аспекти (розрахунково-аналітичні, евристичні та економіко-математичні методи, податкове планування, аналіз рівня податкового навантаження); контрольні аспекти (методи документального та фактичного контролю, перевірка правильності обчислення податкових зобов'язань, оцінка ефективності застосовуваної моделі оподаткування)
Варіант поведінки	Обережний (передбачає чітке дотримання норм податкового законодавства, відсутність практики зміни податкового статусу, погодження з усіма вимогами (претензіями) контролюючих органів, вибір тих варіантів вирішення спірних питань, які враховують інтереси податкових органів, незважаючи на збільшення податкових зобов'язань тощо); виважений (використання права на податкові пільги, зміна податкового статусу та захист інтересів при взаємодії з контролюючими органами у випадку вагомого зменшення величини податкових зобов'язань, анулювання значних сум фінансових санкцій); ризиковий (постійні зміни в організації діяльності (у т.ч. податкових відносин) з метою максимальної мінімізації податкових зобов'язань, активне застосування прав на податкові пільги, постійна взаємодія з контролюючими органами щодо спірних питань, пов'язаних із визначенням величини зобов'язань у розрізі податків та зборів)

Процес формування податкової політики та подальше застосування її елементів на мікрорівні передбачає здійснення комплексу дій, а саме: аналіз поточного стану (оцінка фактичного стану виконання цілей виробничих

програм, фінансових цілей, завдань стратегічного розвитку; визначення рівня податкового навантаження; визначення ефективності податкової моделі та аналіз впливу ідентифікованих податкових зобов'язань на результативні показники діяльності); дослідження перспективних напрямів розвитку (оцінка їх впливу на податкові відносини щодо потенційної потреби зміни системи оподаткування, можливостей отримання (втрати) податкових пільг, необхідності сплати нових видів податкових платежів); ідентифікація прийнятної моделі податкової політики (визначення мети, суб'єктів, об'єктів, методів, засобів, інструментів та варіанта податкової політики); контроль та аналіз ефективності податкової політики (перевірка правильності обчислення податкових зобов'язань; з'ясування причин та аналіз наслідків накладання фінансових санкцій за порушення податкового законодавства; оцінка ефективності обраної до застосування податкової політики, внесення змін до неї).

Отже, у ринкових умовах господарювання податкові відносини стають активним управлінським об'єктом, що вимагає розроблення, впровадження та оцінки на ефективність виконання податкової політики як сукупності прийнятих регламентів, здійснених дій та заходів, у межах чинного податкового законодавства, спрямованих на збалансування податкових зобов'язань та результативних показників діяльності суб'єкта господарювання, забезпечення прийняттого рівня податкового навантаження, платоспроможності (ліквідності) та виконання податковими платежами покладених на них функцій.

к.е.н., доцент кафедри фінансів і кредиту
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ПРОФСІЛКИ ЧИ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНИЙ БІЗНЕС? А МОЖЕ РАЗОМ?

Сучасний етап розвитку суспільства характеризується процесами глобалізації, поширення новітніх технологій, роботизації виробництв, посиленням гендерної, економічної, національної нерівності. Це потребує перегляду суспільних відносин з метою перерозподілу соціальних ризиків і спрямування людства до досягнення цілей сталого розвитку.

Як свідчить історія, більшість систем соціального захисту формувалася у часи соціальних конфліктів (XVIII ст.), коли під впливом робітничого (пізніше, профспілкового) руху у багатьох країнах було запроваджено страхування від нещасних випадків на виробництві, безробіття, забезпечувався гарантований державою мінімум медичної допомоги, тощо.

Однак, з часом, у силу різних національних факторів профспілки, у тій чи іншій мірі, почали підпадати під вплив і політичні амбіції партій, стали частиною державного механізму. Модель соціального партнерства між робітниками, роботодавцями й органами державної та місцевої влади з питань узгодження дій в соціальній, економічній, культурній сферах через формальні, часто, бюрократичні підходи їх вирішення проявила повну неспроможність у сучасних умовах.

Як зазначають представники керівництв функціонуючих в Україні всеукраїнських профспілок і територіальних профоб'єднань, у багатьох питаннях профспілковий рух, попри вагомий вплив на законотворчу владу, втрачає у підтримці самих членів. Основною причиною цього, на нашу думку, є пасивність у діяльності, перетягнута з командної економіки, і застарілі методи вирішення проблем робітників, взаємодії та залучення нових учасників.

Реакцією на зниження довіри до профспілкового руху у багатьох країнах стало поширення інституту омбудсмена та запровадження явища корпоративної соціальної відповідальності (в Україні – соціальна відповідальність бізнесу).

У різних країнах інститут омбудсмена займає вагоме місце в системі органів, які захищають права і свободи людини від незаконних дій органів влади. Існують дві моделі інституту омбудсмена – шведська й англійська. Якщо в Швеції, де вперше виник такий інститут (1809 р.), окремо функціонують чотири омбудсмена, у тому числі омбудсмен з нагляду за законністю в галузі соціального забезпечення та податків, то у Великобританії призначається парламентський омбудсмен з адміністративних питань, який має статус судді Високого суду і розглядає скарги громадян на будь-які дії центральних органів влади. У світі діє більше 100 омбудсменів, які можуть спеціалізуватися на окремих, важливих для країни, сферах (омбудсмен з питань рівних можливостей, омбудсмен з прав дитини, омбудсмен з питань меншин та ін.).

Так, на захист освітян, які наразі перебувають на територіях, окупованих росією, виступив освітній омбудсмен Сергій Горбачов. Він звернув увагу уряду на необхідність регулювання освітнього процесу на цих територіях, чіткого визначення примусу та колаборації, збереження зарплат освітян [1].

У той же час сучасні глобальні процеси, формування конкурентної переваги корпорацій як відкритих, прозорих, соціально відповідальних економічних суб'єктів, введення урядами жорстких стандартів трудового законодавства сприяли тому, що бізнес-структури стали основними активістами досягнення цілей сталого розвитку. З початку ХХІ ст. корпоративна соціальна відповідальність стає невід'ємною частиною бренду корпорацій. Соціально-відповідальний бізнес через прозору та етичну поведінку сприяє сталому розвитку, включаючи здоров'я та добробут суспільства, враховує очікування зацікавлених сторін, відповідає чинному законодавству та міжнародним нормам поведінки [2]. Сьогоднішня парадигма бізнесу визначає, що бізнес (корпорація, підприємство, фірма) при більшій економічній могутності набуває і більшої

соціальної відповідальності перед суспільством, а не лише має фінансову відповідальність перед акціонерами.

Як показує дослідження барометра довіри Edelman Trust 2021 року, серед чотирьох суспільних інституцій (держава, ЗМІ, НГО, бізнес) саме бізнес користується найбільшою довірою у всьому світі та є єдиною інституцією, яка вважається компетентною і етичною [3]. Місце роботи, колектив все частіше сприймаються працівниками через призму людських цінностей, особистих поглядів та єдності думок.

В умовах невизначеності, турбулентності довіра єднає суспільство, допомагає вистояти при кризах і рухатися далі. Робітник, який отримує підтримку на робочому місці, реальну допомогу у вирішенні його проблем, заохочення і розуміння, є більш прихильний до роботодавця, сприяє у досягненні цілей компанії та, як результат, збільшенню прибутку. У компаніях з високим рівнем корпоративної культури, розумінням цінності кожного робітника майже не виникає соціальних конфліктів, або вони вирішуються взаємними врахуваннями побажань і можливостей кожної із сторін.

Саме корпоративна відповідальність зумовила підтримку України корпораціями та вихід з ринку рф багатьох брендів – Amazon, Deutsche Bank, Mastercard, Nike, Danone та багато інших з різних сфер економіки .

Свого часу (2018 р.) критична кількість працівників Google виступила з протестом щодо використання штучного інтелекту Google у воєнних операціях та змусила керівництво відмовитися від продовження контракту з Міністерством оборони США [4].

В арсеналі корпорації на сьогодні є різні стратегії відповідальної політики, які вони застосовують залежно від власних можливостей, специфіки діяльності, організаційних процесів. Зокрема: найм і просування по службі осіб, які перебувають у несприятливих групах; відкриття вакансій у районах з більшим рівнем безробіття; проведення інформаційних та освітніх заходів, стажування і навчання; запровадження корпоративних пенсійних програм; участь у адресному розв'язанні соціальних та екологічних проблем регіону; аутплейсмент.



Рис.1. Інституції у формуванні соціального добробуту

Варто відзначити вагомість кожної з інституцій, що покликані захищати права людини. Так, профспілковий рух більше зорієнтований на працівників великих підприємств, традиційні галузі економіки. Соціальна відповідальність бізнесу притаманна більше корпораціям нового покоління, з розвиненим HR-менеджментом, приватним компаніям малого і середнього бізнесу, які розуміють важливість і конкурентні переваги цього явища. У той же час фрілансери, працівники віддаленої роботи, представники національних меншин можуть отримати більш швидкий захист при зверненні до омбудсмена. Тобто, профспілковий рух, інститут омбудсмена, соціально відповідальний бізнес, використовуючи різні методи вирішення соціальних питань, охоплюють свою нішу у громадянському суспільстві, доповнюючи один одного, взаємодіючи, і наближаючи суспільство до ідей соціального добробуту.

Список використаних джерел:

1. Сергій Горбачов: Освітняни на тимчасово окупованих територіях потребують підтримки держави. URL: <https://naurok.com.ua/post/sergiy-gorbachov-osvityani-na-timchasovo-okupovanih-teritoriyah-potrebuyut-pidtrimki-derzhavi> (дата звернення: 25.04.2022).

2. ISO 26000:2010(en) Guidance on social responsibility. URL: <https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso:26000:ed-1:v1:en> (дата звернення: 25.04.2022).

Edelman trust barometer. URL: <https://www.edelman.com/trust/2021-trust-barometer> (дата звернення: 25.04.2022).

3. Гендиректор Google таємно відвідав Пентагон. URL: https://zn.ua/ukr/WORLD/gendirektor-google-tayemno-vidvidav-pentagon-the-washington-post-290322_.html (дата звернення: 25.04.2022).

УДК: 658.14

Марусяк Н. Л.

к.е.н., доцент кафедри фінансів і кредиту
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ІНКЛЮЗІЇ ДЛЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Доступність фінансових послуг є важливим інструментом формування конкурентоспроможності будь-якої країни, адже фінансовий сектор стимулює зростання добробуту не тільки населення, а і сприяє розвитку бізнесу, допомагає розширювати ринки товарів і послуг. Як показує західна практика одним із чинників розвитку підприємств є розширення доступу суб'єктів господарської діяльності до фінансових продуктів і сервісів, незалежно від форми організації та виду діяльності. Розвинена та інклюзивна фінансова система, частиною якої є фінанси підприємств, дозволяє знизити інформаційні та операційні витрати і водночас стимулює інвестиційні рішення, технологічні інновації, що забезпечує довгостроковий розвиток підприємств.

Організація Об'єднаних Націй і Світовий банк трактують фінансову інклюзивність як «доступ до широкого кола фінансових продуктів та послуг, які є доступними або надаються за розумною ціною, корисні та здатні задовольнити потреби домашніх господарств та підприємств, а також які надаються відповідально та стабільно» [1].

Значною мірою розвитку фінансової інклюзії сприяють державні інститути. Зокрема, стратегія НБУ щодо напрямку запровадження фінансової інклюзії передбачала такі напрями, як розвиток платіжної інфраструктури шляхом: переведення транзакцій в електронні канали, платежів з використанням пристроїв мобільного зв'язку, поширення використання міжнародних та національних платіжних систем, запровадження віддаленої ідентифікації клієнтів для отримання ними фінансових послуг; укладення договорів у безпаперовій формі, у тому числі з використанням електронного цифрового підпису [2].

Для повноцінного функціонування та розвитку підприємств в сучасних конкурентних умовах необхідна оптимізація всіх видів діяльності, як операційної, так інвестиційної та фінансової діяльності. Доступність запроваджених електронних сервісів фінансово-кредитних установ, що спрощують платіжні розрахунки та страхові операції, в свою чергу, прискорюють оборотність капіталу підприємства, що сприяє його діловій активності та ефективності операційної діяльності. Підприємства мають можливість зменшити час платіжних розрахунків та ризики не вчасної або не повної оплати за реалізовану продукцію, надані послуги.

Ефективна фінансова діяльність підприємств передбачає можливість залучення позикових коштів. Завданням фінансової інклюзії у розвитку фінансової діяльності підприємств є забезпечення доступності кредитних ресурсів для бізнесу. Цього можна досягти шляхом трансформації готівки, що перебуває у тіні або поза межами банківської системи, у залишки на карткових рахунках, тобто гроші зосереджуються в банках, що зменшує й рівень відсоткових ставок і для бізнесу зокрема. Дослідження, що проводилися в інших країнах, показали, що «якщо в регіонах більше споживачів залучається до фінансового сектору, виникає так звана локальна або регіональна ділова активність, у бізнесу з'являється якась історія використання фінансових послуг і більший потенціал, щоб залучати фінансування на свій розвиток, а це нові робочі місця тощо» [3].

З іншого боку, фінансова інклюзія в цьому напрямку також розвивається завдяки державній та міжнародній підтримці. Зокрема, доступність кредитів для українських підприємств забезпечуються рядом кредитних програм, що впроваджуються Фондом розвитку підприємництва через українські комерційні фінансово-кредитні установи. Фонд розвитку підприємництва є правонаступником Німецько-Українського фонду. Сьогодні управління його поточною діяльністю здійснюється державною установою «Офіс адміністрування проектів міжнародного фінансового співробітництва», що підпорядковується Міністерству фінансів України. Завдяки розробленим програмам (доступні кредити 5-7-9%, мікрокредитування, рефінансування підтримки системи кредитування у сільській місцевості, кредитування ММСП за пріоритетними галузевими, доступний фінансовий лізинг 5-7-9% тощо) вітчизняні підприємства мають можливість за прийнятно ціною забезпечити як короткострокове так і довгострокове фінансування поточних та майбутніх проектів [4].

Для розвитку інвестиційної діяльності підприємств впровадження фінансової інклюзії у фінансовому секторі сприятиме залученню капіталу та диверсифікації діяльності шляхом вкладання вільних коштів у фінансові інвестиції. Так як сучасний фондовий ринок в Україні характеризується дуже низькими обсягами операцій з акціями і облігаціями підприємств, розроблена Стратегія розвитку фінансового сектору в Україні до 2025 року передбачає, крім фінансової інклюзії, такі стратегічні напрями, як фінансову стабільність та розвиток фінансових ринків. В останні роки було проведено ряд заходів щодо забезпечення очищення та прозорості фондового ринку України, удосконалення системи нагляду та контролю за діяльністю його учасників відповідно до міжнародних стандартів. Подальшим напрямком є створення ліквідних ринків фінансових інструментів та механізмів, що підвищить інвестиційну активність підприємств [5].

Фінансова інклюзія в частині доступності фінансових послуг суб'єктам підприємництва, зростання довіри бізнесу до фінансового сектору, підвищення

фінансової грамотності керівного складу підприємств, сприятимуть активному та свідомому використанню сучасних фінансових інструментів для розвитку їх операційної, фінансової та інвестиційної діяльності. Саме тому фінансова інклюзія, у поєднанні з довірою до фінансово-кредитної системи є стимулюючим фактором відкритості економіки, зростання фінансової стійкості, ділової активності та фінансової результативності суб'єктів господарювання.

Список використаних джерел:

1. Financial Inclusion. Available at: www.worldbank.org
2. Стратегія Національного банку України URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=64754192>.
3. Громадське радіо. Фінінклюзія: що це таке і чому це так важливо для всіх українок та українців? URL: <https://hromadske.radio/podcasts/rankova-hvylya/fininklyuziya-shcho-ce-take-ichomu-ce-vazhlyvo-dlya-vsikh-ukrayinok-ta-ukrayinciv>
4. Фонд розвитку підприємництва URL: <https://bdf.gov.ua/uk>
5. Стратегія розвитку фінансового сектору в Україні до 2025 року URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Strategy_FS_2025.pdf?v=4

УДК: 658.15

Марусяк Н. Л.

к.е.н., доцент кафедри фінансів і кредиту

Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича

Мартинюк А. Ю.

здобувачка першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича

ЗАЛУЧЕННЯ КРЕДИТНИХ РЕСУРСІВ ДЛЯ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

В сучасних умовах господарювання однією з найбільших проблем малого та середнього бізнесу в Україні можна назвати суттєве обмеження фінансових та

матеріальних ресурсів. Для вирішення цього завдання, суб'єкти бізнесу шукають нові підходи, схеми та механізми фінансової підтримки своїх проектів.

За умов вагової нестачі власних фінансових ресурсів, обмеженості державних коштів, які були б спрямовані на розвиток реального сектора економіки та неможливості активного зовнішнього запозичення, механізми банківського кредитування формують основу для забезпечення ресурсами малих та середніх підприємств. Можна зробити припущення, що банківський кредит відкриває нові можливості для реалізації проектів підприємцями та досягти успіху в бізнесі [1].

Необхідними передумовами розвитку ринку кредитування є збільшення попиту і пропозиції. Аналізуючи події останнього десятиліття, можна зробити висновок, що даний ринок розвивався, завдяки удосконаленню системи статистичної інформації, поліпшенню методики банків по визначенню кредитоспроможності суб'єктів малого бізнесу, за період останніх двох років реалізовано певні заходи та державні програми, зокрема широкого поширення набула програма «Доступні кредити 5-7-9», що почала діяти з січня 2020 р.

Для впровадження ефективних кредитних програм для розширення фінансових можливостей малих та середніх підприємств важливою є підтримка банківського сектору на рівні держави. Її можна реалізувати, створюючи можливості підвищення їх ліквідності і зменшуючи резервування для запобігання негативним фінансовим наслідкам після реалізації кредитування. Зацікавивши банківський сектор у розширенні пропозиції можна шляхом зниження оподаткування по цих операціях.

Важливим аспектом є те, що для росту малого та середнього бізнесу потрібні вільні грошові ресурси, для розвитку найпривабливіших галузей економіки. Тому, використання кредитів стає не просто можливістю для розвитку, а необхідною умовою в рамках ринкової економіки. Ця економічна категорія відкриває можливості для подолання проблем на шляху до стабільного, ефективного функціонування підприємств всіх галузей [2].

Розширення можливостей залучення фінансових ресурсів сприятиме розвитку підприємств, що у сучасних ринкових умовах є одним із основних чинників, який впливає на зростання економіки та покращення рівня життя населення країни, за рахунок впровадження інновацій, збільшення виробничих потужностей, зростання ВВП, створення нових робочих, вирішення проблеми зайнятості населення, демографічних проблем, та збільшення відсотку продуктів та послуг вітчизняного виробника як на рівні національної економіки, так і поза її межами [3].

Щоб реальний сектор економіки мав можливості для розвитку необхідним є доступність для представників малого та середнього бізнесу до фінансово-кредитних ресурсів, завдяки здешевленню кредитування проектів малого та середнього бізнесу, збільшенню кількості підприємств-учасників програм кредитування завдяки частковому відшкодуванню відсоткових ставок за кредитами суб'єктів малого та середнього бізнесу, особливо якщо мета кредиту - це впровадження інновацій.

Список використаних джерел:

1. Карамишева Г.М. Проблеми кредитування малого та середнього бізнесу в умовах посткризового стану економіки. *Актуальні проблеми економіки*, 2017. №1. С. 34-38.
2. Абрамова І.М. Проблеми розвитку малого підприємництва в Україні. *Фінанси України* 2016. № 4. С. 12 – 17.
3. Калмиков О. В. Фінансово-кредитний механізм сприяння малому підприємництву. *Економічний вісник університету*, 2015. Вип. 27/1. С. 173-178.

Микитюк О. П.,

канд. екон. наук, доцент,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Онисенко Т.С.,

канд. екон. наук, доцент,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Сучасні події складного постковідного періоду, що безпосередньо впливають на процеси української економіки спонукають бізнес-структури функціонувати долаючи загрози на шляху до ефективної діяльності та розвитку. Саме за цих обставин особливо актуальною постає проблема забезпечення в ринкових умовах господарювання безперебійного функціонування фінансової системи українських підприємств. Тому актуальності набирає проблема балансу сталого розвитку та стабільності фінансової системи окремих бізнес-одиниць.

В умовах побудови діючих принципів сталого розвитку кожний бізнес суб'єкт активно шукає шляхи підвищення ефективності своєї діяльності. Тому стабільне функціонування фінансової системи підприємства є однією з найважливіших засад його діяльності, яка надає можливість перспективного розвитку. Вона є необхідною умовою життєдіяльності бізнес суб'єктів та забезпечує високий рівень їх конкурентоспроможності.

В умовах ринкової економіки формування сталої фінансової системи залежить від стійкого фінансового стану, який зумовлюється впливом сукупності внутрішніх і зовнішніх чинників [3].

Аналіз наукових джерел дозволяє визначити основні засади ефективного функціонування фінансової системи підприємств в умовах сталого розвитку:

1) забезпечення фінансової стійкості, платоспроможності, ліквідності у довгостроковому періоді, що зумовлене тривалим перебігом реалізації змін викликаних запровадженням принципів сталого розвитку;

2) забезпечення оптимального залучення та ефективного використання фінансових ресурсів підприємства, адже реалізація принципів сталого розвитку викликає необхідність збільшення видатків соціального спрямування, що в свою чергу може викликати дисбаланс фінансової системи;

3) ідентифікація та коригування діяльності у зв'язку з суттєвими ризиками, які виникають в системі фінансування підприємства за умов дотримання принципів сталого розвитку;

4) розробка та впроваджувати адаптивної до принципів сталого розвитку фінансової стратегії підприємств;

5) забезпечення достатньої фінансової незалежності для реалізації принципів сталого розвитку на підприємстві.

Таким чином, в умовах поглиблення глобалізаційних процесів, важливим залишається необхідність дотримання принципів рівномірного розподілу фінансів підприємства. Адже, за рахунок неефективної роботи фінансової системи у сучасних умовах відбувається не повне акумулювання фінансових ресурсів та нераціональний їх перерозподіл між різними сферами діяльності на підприємстві [2, с. 44].

Список використаних джерел:

1. Зелені інвестиції у сталому розвитку: світовий досвід та український контекст. Аналітична доповідь, Центр Разумкова, 2019. 316 с.
2. Коваленко В.В. Реформування та стратегічний розвиток фінансової системи України / В.В. Коваленко // ScienceRise. 2015. № 2(3). С. 43–46.
3. Шляхи реформування бюджетної системи України інноваційних засадах: [колективна монографія] / Заг. редакція Ф.О. Ярошенка. К.: Міністерство фінансів України, 2010. 544 с.

к.е.н., доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ПРОБЛЕМИ ІДЕНТИФІКАЦІЇ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах господарювання нематеріальні активи відіграють суттєву роль в інноваційних процесах підприємства. Для отримання конкурентних переваг широко впроваджуються передові технології, новітні винаходи та інтелектуальні продукти. Тому помітно зростає їх роль у процесі створення ринкової вартості підприємства. За таких умов виникає потреба у новій концепції управління нематеріальними активами, їх ідентифікації, оцінки та відображенні у звітності.

Проблемами ідентифікації та вдосконалення оцінки нематеріальних активів в системі управління підприємством займається багато зарубіжних та вітчизняних науковців, зокрема В.Диба, Ю.Гороховець, В.Козенкова, Р.Каплан, І.Криштопа, Ю.Колчар, Т.Коупленд, О.Маркус, А.Ревва, Дж.Хітчнер та інші. Проте актуальність указанного питання постійно зростає.

Нематеріальні активи є унікальними за своїми характеристиками та складом, можливістю використання у господарському процесі та рівнем впливу на формування фінансового результату підприємства. Відсутність матеріальної форми існування спричинює виникнення труднощів для ідентифікації та оцінки, без яких неможливо достовірно відобразити їх вартість у системі обліку.

Так, Дж. Хітчнер для узагальненого опису потенційно можливих нематеріальних активів вказує, що «це кодифіковані речові описи специфічних знань, якими можна володіти та використовувати» [4, с.364]. У своєму дослідженні Ю. Гороховець зазначає, що це «невідчутні активи, що одержані в результаті творчої або інноваційної діяльності, для яких є характерними відсутність фізичного зносу, високий ризик морального зносу та низький рівень ліквідності» [1, с. 7].

Варто виокремити два різні підходи до ідентифікації нематеріальних активів:

1) обліково-правовий підхід, що опирається на концепцію права власності на володіння та розпорядження нематеріальними активами, які чітко відповідають критеріям немонетарності, нематеріальності та можливості ідентифікації для подальшого відображення в системі обліку та звітності;

2) організаційно-управлінський підхід, що опирається на визнання потенційної динамічної здатності приносити економічні вигоди.

У вітчизняній практиці здебільшого використовується перший підхід. Так, чітке нормативне визначення для ідентифікації та групування відображених у фінансовій звітності нематеріальних активів наведено у МСБО 38 «Нематеріальні активи» та національному П(С)БО 8 «Нематеріальні активи», що наведено у табл.1.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика нормативних вимог щодо ідентифікації нематеріальних активів

<i>МСБО 38 «Нематеріальні активи» – актив, який не має фізичної субстанції та може бути ідентифікований [2]</i>	<i>П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» – актив, який не має матеріальної форми та може бути ідентифікований [3]</i>
Торгові марки	Права на знаки для товарів і послуг (торгові марки, товарні знаки, фірмові назви)
Ліцензії та франшизи	Права користування природними ресурсами (право користування надрами, іншими ресурсами природного середовища, геологічною та іншою інформацією про природне середовище)
Авторські права, патенти на промислову власність, на обслуговування та експлуатацію	Права користування майном (право користування земельною ділянкою / будівлею, право на оренду приміщень)
Програмне забезпечення	Авторські та суміжні з ними права (право на літературні та музичні твори, програми для ЕОМ, бази даних тощо)
Програмне забезпечення	Авторські та суміжні з ними права (право на літературні та музичні твори, програми для ЕОМ, бази даних тощо)
Незавершені нематеріальні активи	Незавершені капітальні інвестиції в нематеріальні активи
Рецепти, проекти та макети	Інші нематеріальні активи (право на провадження діяльності, використання економічних та інших привілеїв)

Проте сучасна система управління потребує інформації про здатність генерувати інновації та ефективно використовувати нематеріальні активи у процесах постачання, виробництва та реалізації. Саме такий підхід дозволить отримувати конкурентні переваги на ринку. Тому ідентифікувати нематеріальні активи варто за такими критеріями:

- 1) майновий потенціал, тобто технології, винаходи, зразки, твори та права на здійснення діяльності, що підтверджені укладеними договорами;
- 2) ринковий потенціал, тобто гудвіл підприємства, торгова марка, стратегія, ділова репутація, клієнтська мережа;
- 3) людський потенціал, тобто інтелектуально кадровий потенціал, що засвідчується вкладеннями у професійний розвиток трудового колективу.

Таким чином, удосконалення підходів до здійснення ідентифікації нематеріальних активів сприятиме створенню ефективного механізму управління підприємства та дозволить реалізувати стратегію інноваційного розвитку.

Список використаних джерел:

1. Гороховець Ю. А. Облік і аналіз нематеріальних активів в системі вартісно-орієнтованого управління : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09. Київ, 2018. 20 с.
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи», виданий Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку зі змінами станом на 1 січня 2012 року. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_050#Text
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи»: Наказ Міністерства фінансів України від 18.10.1999 р. № 242. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99#Text>
4. Hitchner J. R. Financial Valuation: Applications and Models, 4th Edition N.Y. : John Wiley & Sons, 2017. 1296 p.

к.е.н., доцент, асистент кафедри обліку, аналізу і аудиту
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

НАПРЯМКИ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

У світлі сучасних військово-політичних подій в Україні особливої актуальності набувають проблеми та шляхи подолання комплексних і системних наслідків економічних, екологічних та соціальних процесів в країні. Ще більш важливого значення в рамках відновлення та розвитку країни відіграють затверджені та прийняті до досягнення Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року [1] в рамках Саміту ООН зі сталого розвитку, який відбувся у вересні 2015 року в Нью-Йорку та підсумковим документом якого є «Перетворення нашого світу: порядок денний у сфері сталого розвитку до 2030 року» [2]. Проте, вже сьогодні, чітко постає потреба в їхній адаптації та підсиленні закладених заходів з урахуванням специфіки подальшого розвитку України.

Безумовно, нагальна потреба зміни техногенного типу розвитку та інтеграції екологізації економіки обумовлена тими обмеженнями, які склалися та набули нових аспектів в економіці держави. Серед них виділяють екологічні, економічні (інвестиційні) і соціальні. Екологічні обмеження обумовлені кількісним вичерпуванням і якісним погіршенням запасів природних ресурсів, забрудненням навколишнього середовища (надмірна експлуатація лісових ресурсів, водних ресурсів, обмеженість аграрного сектору економіки військовими діями, шкідливі викиди у повітря в наслідок займань паливно-мастильних комплексів, пожеж техногенного та природного характеру, кількість токсичних відхотів, їхня незадовільна утилізація й захоронення та ін.). Економічні (інвестиційні) обмеження пов'язані з одночасною нестачею інвестиційних ресурсів, складністю залучення іноземних інвесторів та

зростанням дисбалансу у використанні і видобутку природних ресурсів і отриманими економічними результатами, який зумовлений все більшим зростанням вкладених витрат на одиницю продукції й зростанням частки експлуатації природних ресурсів. Необхідні інші, ресурсозберігаючі шляхи формування ефективного господарювання, які ґрунтуватимуться на обліку екологічних факторів (чинників). Соціальні обмеження стійкого економічного розвитку визначаються глобальним погіршенням якості життя (здоров'я та добробуту населення, якість сільськогосподарської продукції, питної води тощо), а також національними та міграційними проблемами, викликаними пандемією, війною та погіршенням навколишнього середовища.

Постає потреба в новому підході до природокористування, який ґрунтуватиметься на відмінних від вузько направлених природоохоронних заходах. У зв'язку з цим потрібна дещо інша ієрархія послідовності дій у вирішенні екологічних проблем. Вважаємо доцільним наступну послідовність і пріоритетність в процесі екологізації економіки: альтернативні варіанти рішення екологічних проблем; розвиток маловідходних і ресурсозберігаючих технологій, нарощування вторинної переробки сировини; технологічні зміни, прямі природоохоронні заходи.

Важливою рисою нового підходу має стати інтегральний підхід до економіки і екології та аналіз єдиної природно-продуктивної системи. Необхідний макропідхід до економіки природокористування, в рамках якої потрібно вивчати усі галузі економіки з точки зору екологізації економічного розвитку, зниження навантаження на навколишнє природне середовище. Лише розібравшись в існуючих економічних структурах, особливостях функціонування галузей економіки, можна ефективно вирішити гострі екологічні проблеми. При цьому важлива розробка і реалізація еколого-економічної політики, яка має базуватися на розумінні того, що економія природних ресурсів може здійснюватися на усіх етапах природно-продуктивних взаємозв'язків, що поєднують первинні природні ресурси з готовою продукцією.

Найбільш екологічно і економічно ефективним напрямком вирішення екологічних проблем є пришвидшення розвитку і впорядкування позаприродних галузей і видів діяльності, тобто альтернативні варіанти. Серед них можна виокремити структурну перебудову економіки, яка дасть змогу різко зменшити загальне споживання природних ресурсів у результаті їх структурної вторинної переробки. Інвестування в альтернативні варіанти вирішення екологічних проблем, тобто сукупність таких економічних варіантів, які базуються на розвитку галузей і видів діяльності, що безпосередньо не пов'язані з експлуатацією природних ресурсів та природоохоронної діяльності, спроможні надати набагато більший екологічний ефект порівняно із витратами понесеними на власне охорону природи. Тобто, екологічна ситуація може покращитися і при збереженні (зменшенні) витрат на природоохоронну діяльність.

Ще одним важливим напрямком екологізації економічного розвитку в умовах сталої економіки є розвиток маловідходних та ресурсозберігаючих технологій. На відміну від альтернативних варіантів вирішення екологічних проблем, що пов'язані в основному з галузевим чи макрорівнем (комплекси, галузі, сектори), розвиток маловідходних і ресурсозберігаючих технологій має регіональний характер і пов'язаний з мікрорівнем (цех, підприємство, ділянка виробництва, група різнопрофільних підприємств на одній території). Ціль розвитку таких технологій – створення замкнутих технологічних циклів з повним використанням первинної сировини і відходів, в т.ч. можливість вторинної переробки сировини.

Традиційним способом охорони навколишнього природного середовища є прямі природоохоронні заходи (будівництво та експлуатація очисних споруд, фільтрів, рекультивація земель, створення природних заповідників, національних парків тощо). Тим не менше обмеженість в економіці ресурсів, інвестицій змушує вибирати ті чи інші пріоритети в еколого-економічній політиці. Найбільш актуальним зараз являється вимога до різкого збільшення витрат на охорону природи. При цьому, часто порівнюють частки таких витрат із загальною сумою інвестицій в економіку, валовим національним продуктом і

т.п. Проте, під витратами на охорону природи розуміються тільки витрати на прямі природоохоронні заходи. Однак, такий підхід є некоректним, детальна характеристика та склад природоохоронних витрат наведена в працях [3; 4; 5].

Загалом реальна екологізація економічного розвитку, вдосконалення економіки в умовах сталого розвитку дасть змогу зекономити і вивільнити з виробничого процесу велику кількість природних ресурсів, зменшити забруднення і обсяги відходів з одночасним збільшенням кінцевих результатів.

Список використаних джерел:

1. Цілі сталого розвитку 2016-2030. URL: <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho-rozvytku>
2. Перетворення нашого світу: порядок денний у сфері сталого розвитку до 2030 року. Генеральна асамблея ООН від 21.10.2015 р. URL: <https://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/library/sustainable-development-report/the-2030-agenda-for-sustainable-development.html>
3. Замула І. В., Танасієва М. М., Шавурська О. В. Бухгалтерський облік, аналіз і аудит лісових ресурсів і витрат на їх відтворення та використання: монографія. 2021. Державний університет «Житомирська політехніка». 257 с.
4. Танасієва М. М. Проблеми бухгалтерського обліку екологізації діяльності лісового господарства. *Науковий вісник Чернівецького університету. Економіка*. 2014. Вип. 681. С. 162–167.
5. Цюга М. М. Природоохоронні витрати як об'єкт бухгалтерського обліку. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки*. 2012. № 1 (59), Ч. 1. С. 211–216.

Ткач Є.В.

к.е.н., доцент кафедри фінансів і кредиту
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Українець І.З.

здобувачка першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ФІНАНСУВАННЯ СТАРТАПІВ ТА БІЗНЕС-СТАРТЕРІВ

З метою підвищення конкурентоспроможності та ефективності малого бізнесу необхідно використовувати нові сучасні зарубіжні практики які сприятимуть активізації інвестицій та пошуку інноваційних прогресивних технологій розвитку.

Однією з найбільш розвинутих та інноваційних форм бізнесу є стартапи, які у складних умовах сучасного ринку впроваджують нові технології, виробляють інноваційну продукцію та є важливими елементом економічної системи.

Стартап (англ. startup – запускати) – це новостворена компанія (можливо, яка тільки планує стати офіційною), що буде свій бізнес на основі інновацій, володіє обмеженою кількістю ресурсів (людських, фінансових та ін.) і планує виходити на ринок [2].

Аналізуючи сферу підприємництва, необхідно розрізнити економічні терміни: «стартап» і «підприємець бізнес-стартер» Основна відмінність стартапу від бізнес-стартера полягає в тому, що стартап буде свій бізнес на основі інновацій або різноманітних інноваційних технологій. Натомість бізнес-стартери – це новостворені компанії переважно у традиційних сферах бізнесу.

Очевидно, що для креативних підприємців (стартапів, бізнес-стартерів) будь-якого рівня важливим питанням є пошук джерела фінансування або інвестування. Серед основних джерел фінансування стартапів та бізнес-стартерів виділяють наступні:

- особисті заощадження (власні кошти) стартаперів;
- модель «ЗД»: домашні (родичі), друзі, «дурні»;
- кредитування (банківські кредити, кредити небанківських фінансово-кредитних установ та ін.);
- венчурне фінансування;
- бізнес-інкубатори, бізнес-акселератори, коворкінги, підприємницькі хаби;
- бізнес-ангели;
- грантове фінансування, мережа грантарайтенгових організацій;
- краудфандинг, фандрейзинг, краудсорсинг, краудлендинг, краудінвестинг;
- первинне розміщення акцій (IPO);
- фінансова підтримка держави та ін.

Особисті заощадження стартаперів як правило незначні і використовуються на етапах зародження та становлення, коли ідея продукту знаходиться на стадії розробки і пропонувати інвесторам ще немає чого. Модель «ЗД»: друзі, домашні, «дурні» – використовуються на перших етапах становлення бізнесу, коли вже є витрати, а прибутку ще немає. У цей момент родичі та друзі можуть виступати не тільки в якості фінансових консультантів й помічників, але і як перші користувачі продуктом або послугою та інвесторами. Кредитування (банківські кредити, кредити небанківських фінансово-кредитних установ та ін.), як доволі традиційний спосіб залучення додаткових коштів, вважається одним із з найбільш неефективних видів фінансування новоствореного бізнесу, проте можливим. Венчурне фінансування – це вклади приватного капіталу, які інвестують у компанії, які знаходяться на ранніх стадіях свого розвитку. Такі вклади є усвідомленим ризикованим інвестуванням в бізнес-ідею або проєкт заради можливості отримання високих відсотків (прибутків) на відносно невелику суму вкладень в майбутньому. Бізнес-інкубатори (а також бізнес-акселератори, коворкінги, підприємницькі хаби та ін.) як варіант добре підходить тим, хто має бізнес-ідею для стартапу, але не має підприємницького досвіду. Таким людям інкубатори надають інфраструктуру, участь у тренінгах, семінарах та інших заходах, послуги консультантів або

менторів, допомагають із бізнес-плануванням, юридичним супроводом, маркетингом та ін. Суть діяльності грантових організацій (мережі грантових фондів) полягає у наданні фінансової підтримки молодим соціально відповідальним, креативним людям із прогресивними та інноваційними ідеями. Коли один із фінансованих проєктів стає успішним, то організація отримує «гарну репутацію – хороше ім'я» та безкоштовний PR. Бізнес-ангели – це фізичні особи, які готові вкладати кошти в стартапи на початкових етапах, в обмін на частку в майбутніх компаніях. Крім вкладення грошей і отримання частки компанії, бізнес-ангели інвестують людський капітал, діляться своїми знаннями, вміннями, навиками та досвідом організації та ведення бізнесу, використовують свої особисті зв'язки а також приймають участь в прийнятті управлінських рішень. Саме з підтримкою бізнес-ангелів стартували відомі бренди, а саме такі проєкти, як Google, Facebook, PayPal, Twitter, Skype. Існують різні українські об'єднання інвесторів такого типу – Асоціація приватних інвесторів України, 908.vc, UAban, UAngel. Краудфандинг та краудінвестинг (англ. crowdfunding, від crowd – «натовп» і funding – «фінансування», «інвестування»), один із способів залучення капіталу у невеликих розмірах при використанні ресурсів великої кількості людей (фінансування громадою). Проєкт повинен мати новизну і бути представленим на спеціальній краудфандинговій платформі. Initial Public Offering (IPO) – первинне розміщення акцій, є одним із можливих способів залучення зовнішніх інвестицій, а саме пропозицією яку компанія може зробити зацікавленим інвесторам. Державна фінансова підтримка як можливе джерело залучення фінансових ресурсів, попри те, що підприємець-стартапер не завжди згадує про підтримку держави, яку вона може надати для розвитку його компанії. Хоч процедура залучення державних коштів доволі не проста, існує багато державних, регіональних і муніципальних програм (в т. ч. програм мікрокредитування та фондів підтримки стартапів) для інноваційно активного малого бізнесу, який реалізує креативні ідеї.

Більшість стартапів, що створюються в Україні, відносяться до сфери ІТ,

різноманітних інформаційних та комп'ютерних технологій, тощо. Для їх розвитку та масштабування необхідні мінімальні фінансові ресурси. Згідно з рейтингом журналу CEOWORLD «Найбільш дружні до стартапів країни світу», Україна посідає 43 місце із 62 країн [1], проте сьогодні є багато нових програм, які дозволяють фінансувати та робити успішними стартапи та бізнес-стартери, в тому числі за допомогою державної фінансової підтримки. Важливо, щоб система фінансування стартапів та в цілому стартап-індустрія в Україні надалі розвивалася, а це в свою чергу, сприятиме подальшому соціально-економічному розвитку.

Список використаних джерел:

1. Палійчук Є. С., Федоров Р. К. Основні перешкоди розвитку стартапів України. *Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка»*. 2021. № 11. URL: http://www.economy. nauka.com.ua /pdf/ 11_2021/102.pdf (дата звернення: 27.04.2022).
2. Чазов Є. Стартап як нова форма ведення бізнесу. *Наукові праці Національного університету харчових технологій*. 2013. № 52. С. 122-128. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npnukht_2013_52_17 (дата звернення: 19.02.2022).

Третьякова О.В.

к. е. н., доцент

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Харабара В.М.

к. е. н., доцент

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ВПЛИВ МАЛОГО БІЗНЕСУ ТА ДОСВІД ЄС В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Роль малого бізнесу в економічній безпеці країни є досить великою. Невипадково багато держав надають всебічну підтримку малому бізнесу.

Подібні організації беруть на себе виконання функцій, які або не можуть бути виконані великими компаніями, або виконуються ними недостатньо ефективно. Саме малий бізнес переважно створює умови для здорової конкуренції на ринку товарів та послуг. Поряд із великими компаніями, малі підприємства відповідають за зайнятість населення, надаючи громадянам робочі місця. При цьому нерідко рівень зарплати у невеликих фірмах вищий, ніж у великих організаціях. Не можна не відзначити й управлінську гнучкість таких компаній, значно швидше реагування на виклики зовнішнього середовища, більш високий рівень мотивації персоналу на досягнення організаційних цілей, великі можливості для персоналу проявити себе і т.д.

Не останню роль малий бізнес грає у впровадженні в економіку нових товарів та послуг, наукових інновацій, формуванні державних бюджетів. Усвідомлюючи зазначені переваги малого бізнесу та безперечний внесок у економічну безпеку країни, країни члени Євросоюзу стали розробляти заходи, спрямовані на його підтримку. Розуміючи, що невеликі компанії стикаються з серйозними вхідними бар'єрами на галузевих ринках, навіть маючи конкурентний продукт, тому ЄС було створено цілий комплекс програм підтримки підприємств малого бізнесу. Цікаво, що ЄС закликає свої країни-члени спрощувати режим реєстрації малих підприємств, зокрема, пропонуючи такі орієнтири:

- створення підприємств не більше ніж за 3 робочі дні;
- витрати на створення не повинні перевищувати понад 100 євро;
- всі процедури реєстрації повинні здійснюватись за допомогою єдиного адміністративного органу;
- можливість проходження всіх реєстраційних формальностей онлайн, у тому числі під час реєстрації компанії в іншій країні ЄС.

Більше того, Євросоюз обіцяє своїм громадянам, що організація підприємства на єдиному економічному просторі дозволить:

- простіше та дешевше запускати бізнес у кількох країнах ЄС;

- набувати мобільність на ринку, наприклад, можна передати своє зареєстроване підприємство в іншу країну ЄС без вимоги його ліквідації;
- розширити рамки транскордонних операцій. Наприклад, компанія може брати участь у штат співробітників, зайнятих у більш ніж одній країні без створення мережі філій.

В той же час, незважаючи на такі привабливі правові умови бізнесу, лише 25% з усіх малих підприємств ЄС здійснюють експорт усередині країн євросони, і ще менша їх кількість експортує товари за межі ЄС.

В Україні імплементація Європейської хартії малих підприємств визначила основні принципи сприяння розвитку малого підприємництва. «Малі підприємства повинні розглядатись як одна з основних рушійних сил інновацій, зайнятості, а також соціальної та локальної інтеграції до Європи» [1].

У березні 2022 р. в Україні було проведено опитування представників МСБ - учасників проєкту *Unlimit Ukraine*, що проводилось Європейською Бізнес Асоціацією (ЕВА), згідно якого у зв'язку з військовими діями на території України: «42% малих підприємців не працюють взагалі, ще 31% призупинили, але хочуть відновлювати свою діяльність. У повному обсязі продовжують роботу тільки 13% представників МСБ, що в цілому відповідає тенденції в бізнес-середовищі загалом (серед компаній-членів ЕВА повноцінно працюють наразі 17%). Ще 14% представників МСБ довелось обмежити географію діяльності, а 3% закрити частину торгових точок чи відділень. При цьому 13% перейшли на роботу онлайн. Тільки 4% представників МСБ наразі планують закривати свій бізнес» [3] (Рис. 1).

«Серед інших результатів опитування ЕВА наступні, а саме:

- допомога армії та територіальній обороні від малого бізнесу:
 - 67% допомагають фінансово;
 - 26% надають послуги;
 - 24% постачають продукцію;
 - 10% надають медикаменти;

- 9% забезпечують засобами захисту/оборони;
- 18% компаній підтримують своїх співробітників, що наразі захищають країну;
- підтримка співробітників:
- 27% МСБ продовжують виплачувати заробітну плату у повному обсязі;
- 8% виплачують додаткові кошти або зарплату наперед;
- 29% вжили додаткових заходів підтримки своїх працівників (матеріальна та психологічна допомога, допомога з евакуацією та забезпеченням житлом)» [3].



Рисунок 1. Результати опитування представників МСБ- учасників проєкту Unlimit Ukraine, що проводилось Європейською Бізнес Асоціація (ЕВА)

«Однак 21% повідомляють про відсутність змоги виплачувати заробітну плату, інші 19% були змушені скоротити виплати, 17% відправити персонал в неоплачувані відпустки, а 8% - звільняти людей» [3].

Сьогодні держава закликає при можливості, у відносно спокійних регіонах відновити роботу малого бізнесу. З цією метою для підтримки малих підприємств Уряд знизив податки, дозволено платити 2% з обороту замість 20% ПДВ, також для підприємців першої та другої групи сплата ЄСВ є добровільною.

Отже, зважаючи на складну соціально-економічну ситуацію, що склалася в Україні в зв'язку з військовими діями на нашій території сьогодні потрібно запровадити заходи та не допустити нарощування негативних тенденцій у сфері економічної безпеки суб'єктів малого бізнесу, досягнути стану захищеності за рахунок побудови концепції економічної безпеки, зменшити рівень загроз і можливо за умови ефективного використання ресурсів різних видів, а також їхнього ефективного розподілу.

Список використаних джерел:

1. Європейська хартія малих підприємств (European Charter for Small Enterprises). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_860#Text
2. Чуприна Л.В., Юзовицька С.А. Світовий досвід розвитку малого підприємництва та його використання в Україні. URL: <http://www.market-infr.od.ua/journals>
3. Чверть малого бізнесу в Україні вичерпали свої фінрезерви: опитування URL: <https://latifundist.com/novosti/58507-chvert-malogo-biznesu-v-ukrayini-vicherpali-svoyi-finrezervi-opituvannya>

УДК 338.1

Васильків Б.Л.

аспірант кафедри економіки України

Львівський національний університет ім. І. Франка

РОЗШИРЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ІТ-КОМПАНІЙ У СФЕРІ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ООН

Реалізація та впровадження 17 Цілей сталого розвитку включає не тільки державну політику в даному напрямку, а й відображення у діяльності бізнесу. Важливим новим напрямком у розподілі коштів серед ІТ-компаній стало впровадження у річні бюджети видатків на соціальні та екологічні проекти та розширення корпоративної соціальної відповідальності щодо Цілей сталого розвитку.

Проведені дослідження Європейської бізнес асоціації щодо інтеграції Цілей сталого розвитку ООН у стратегію бізнесу показали, що найбільш поширеними є відповідальне споживання та виробництво, якісна освіта, захист екосистем суші, доступна та чиста енергія, скорочення нерівності, промисловість, інновації та інфраструктура. Найбільшу частину інвестицій у проекти сталого розвитку займають компанії напрямків ПЕК та ІТ і телекомунікація (рис.1.). Серед поширених напрямків фінансування сталого розвитку серед компаній ІТ та телекомпаній виділяються правильне управління відходами, співпраця з університетами, зменшення цифрової нерівності [1]

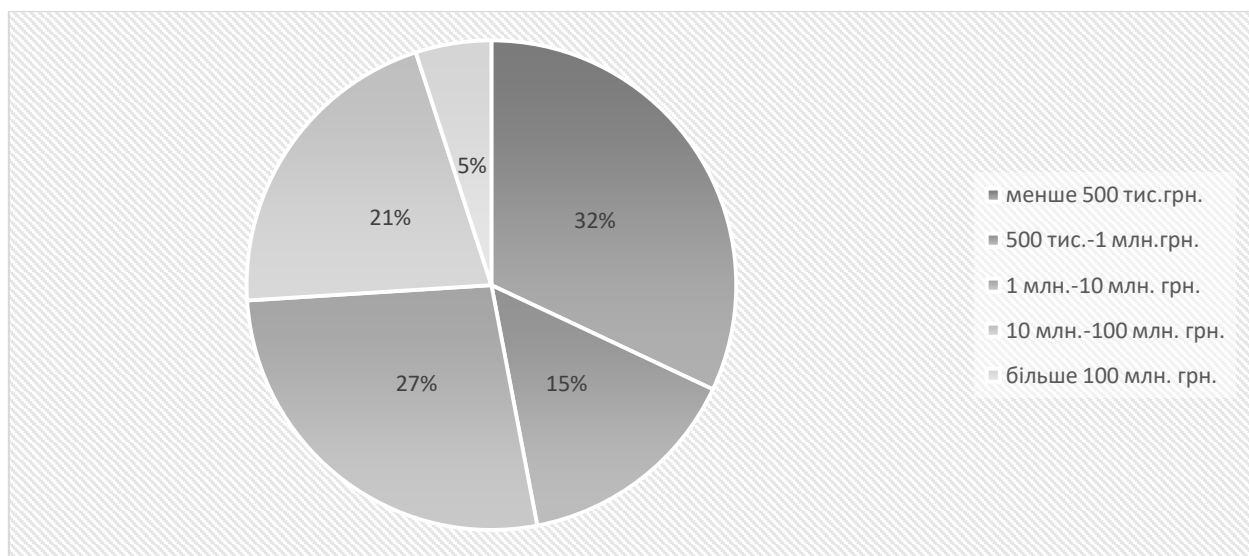


Рис.1. Річні бюджети компаній на проекти зі сталого розвитку [1]

Національні об'єднання ІТ-компаній в Україні проводять активну роботу з компаніями-учасниками щодо розширення діяльності в межах Цілей сталого розвитку:

- "IT Ukraine" (від березня 2021 року): Ціль 4: Якісна освіта, Ціль 5: Гендерна рівність, Ціль 8: Гідна праця та економічне зростання, Ціль 9: Інновації та інфраструктура, Ціль 17: Партнерство заради сталого розвитку. Реалізація більше 40 освітніх, соціальних проєктів та ініціатив різного масштабу, більше 9 учасників Асоціації реалізують стратегію корпоративної соціальної відповідальності згідно з ЦСР [2];

- проєкти Львівського ІТ Кластера: просування львівської ІТ-галузі, освітні фонди для підтримки навчальних закладів, дослідження ІТ-ринку, проєкти щодо вакцинації та допомогою із зменшення поширення коронавірусу, проведення однієї із найбільших ІТ-подій України та Східної Європи «ІТ Arena» (обмін досвідом та обговорення нових тенденцій галузі) [3].

Важливим викликом зміни витрат компаній стала ситуація із пандемією COVID-19. Опитування ІТ-компаній у 2020 році показало, що 36% оптимізували витрати на персонал, 40,5% зменшили адміністративні витрати, 10,2 % здійснили технічну оптимізацію, 5,1% реалізували інші заходи. Позитивним аспектом було те, що 20,4 % ІТ-компаній працювали у звичному режимі, як було і до COVID-19 [4, с. 46].

Отже, розвиток інформаційно-комунікаційного сектору впливає на реалізацію нових технологічних рішень, що дозволяє створювати процеси цифровізації та інноваційні рішення щодо економіки сталого розвитку. Важливим подальшим аспектом сталого економічного розвитку країни є розроблення програм співпраці з позиції інвестиційного залучення бізнесу в розвиток міст або громад. Така комунікація дозволить розширення розуміння внутрішніх актуальних потреб, а також розширення надання послуг, товарів, проєктів серед ІТ-компаній.

Список використаних джерел:

1. Індекс сталого розвитку. URL: <https://eba.com.ua/blyzko-polovyny-biznesu-investuye-do-100-mln-grn-v-proyekty-stalogo-rozvytku-doslidzhennya-eva/>
2. Асоціація “ІТ Ukraine” підтримала Глобальні Цілі сталого розвитку ООН. URL: <https://itukraine.org.ua/it-ukraine-association-supported-the-un-global-sustainable-development-goals.html>
3. Проєкти Львівського ІТ-кластеру. URL: <https://itcluster.lviv.ua/projects/>
4. Карий О., Гальків Л., Цапулич А. Розвиток ІТ-сфери України: чинники та напрями активізації. *Вісник Національного університету “Львівська політехніка”. Серія “Проблеми економіки та управління”*. 2021. Том 5. № 1. С. 42-55

аспірант кафедри економічної теорії, менеджменту та адміністрування
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

АНАЛІЗ УТВОРЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ВІДХОДІВ В УКРАЇНІ В ПАРАДИГМІ ЦИРКУЛЯРНОЇ ЕКОНОМІКИ

Глобалізація та збільшення споживання призводять до зростання маси відходів у світі, що робить значний виклик для екологічної системи планети. Глобалізація економіки є значним фактором росту всіх економік світу, який допомагає залучити економічні та технологічні інновації. З іншого боку, глобалізація вимагає дотримання ключових засад світових правил та цінностей, серед яких і збереження природного середовища для подальших поколінь.

Серед проблем інтеграції управління відходами сільськогосподарського господарства є об'єднання всіх систем, які несуть в собі утворення та переробку сільськогосподарських відходів, серед яких соціальна, економічна, індустріальна та екологічна складові. Через різновид шляхів утворення сільськогосподарського сміття за допомогою розгалуженого споживчого шляху правильне управління відходами вимагає інтеграції високоефективної та інноваційної системи управління, яку вкрай важко описати.

З іншої сторони, крім утворення відходів сільського господарства, в країнах з високим рівнем розвитку є проблема харчових витрат значної маси продуктів [2]. Понад 842 мільйонів людей відчують хронічний голод в бідних країнах [1]. Це піднімає питання привальних шляхів та ланцюгів постачання продукції від виробника до споживача. Загалом ланцюг постачання є досить складним, проте його можна поділити на три головних етапи:

- перший етап - вирощування продукції, та відходи утворені в цьому процесі;
- другий етап - переробка та реалізація сільськогосподарської продукції та відходи утворені в цьому процесі;

- третій етап - споживання сільськогосподарської продукції та створення відходів в цьому процесі.



Рис 2. Схема утворення сільськогосподарського сміття в кінцевого споживача.

Джерело: створено автором.

За Рисунком 2 ми можемо побачити дві складові через які споживаються продукти сільського виробництва, а саме домогосподарства або ресторанний бізнес. З метою оцінки масштабів утворення сільськогосподарських відходів в Україні нами була розрахована Таблиця 1.

Таким чином, ми можемо зауважити, що в період з 2010 рік по 2019 рік маса відходів сільського господарства значно зросла. Проте в 2020 році ми бачимо незначне зменшення, скоріше за все через епідемію COVID19, яка вплинула на всі глобальні процеси світу. Попри зниження кількості відходів в 2020 всіх рослинних продуктів, слід зауважити що є ріст такого продукту як картопля. Це може бути спричинене фокусування агропромислової сфери на внутрішній ринок.

Утворення відходів сільського господарства на третьому етапі життєвого циклу сільськогосподарської продукції в Україні з 2010 по 2020 рр., тис.

ТОН

Етап	Тип відходів	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Домогосподарства	культури зернові	2998,4	4333,7	3526,6	4824,4	4881,8	4600,6	5054,3	4733,7	5358,7	5752,1	4970,2
	буряк цукровий	172,50	235,12	231,35	135,37	197,41	129,62	175,79	186,72	175,25	128,04	114,8
	соняшник	185,77	253,21	249,14	145,78	212,59	139,59	189,31	201,08	188,73	137,89	123,63
	картопля	883,87	1145,7	1098,6	1051,8	1119,5	984,71	1027,7	1049,4	1063,3	957,77	984,66
	культури овочеві	845,50	1024,2	1043,1	1027,3	1003,5	958,70	980,15	966,53	981,19	1008,4	1005,0
	культури плодові та ягідні	124,41	135,03	143,07	163,44	142,36	153,33	142,93	145,85	183,10	150,91	144,14
Ресторанний бізнес	культури зернові	824,56	1191,7	969,82	1326,7	1342,5	1265,1	1389,9	1301,7	1473,6	1581,8	1366,8
	буряк цукровий	39,81	54,26	53,39	31,24	45,56	29,91	40,57	43,09	40,44	29,55	26,49
	соняшник	18,10	23,18	22,42	29,54	27,09	29,89	36,43	32,71	37,86	40,77	35,04
	картопля	144,31	187,07	179,37	171,72	182,79	160,77	167,80	171,33	173,61	156,37	160,76
	культури овочеві	152,47	184,70	188,11	185,25	180,96	172,88	176,75	174,29	176,94	181,85	181,23
	культури плодові та ягідні	21,70	23,55	24,95	28,51	24,83	26,74	24,93	25,44	31,94	26,32	25,14

Джерело: створено розраховано автором з вхідних джерел [3]

Слід зазначити, що за період 2020 року в Україні було утворено 7058 тис. тон рослинного сільськогосподарського сміття, що має значний потенціал для переробки та ре-використання в сферах удобрення, біопалива та матеріалах будівництва.

Список використаних джерел:

1. Американська світова програма вдосконалення харчової політики: Food and Agriculture Organisation of the United Nations (FAO). Рим. 2013.
2. Джин К. Базбі , Джеффри Хайман Загальна та сума втрат їжі на душу населення у Сполучених Штатах. *Харчова політика/Food policy*. 2012. С. 561–570.
3. Рослинництво (1991-2020). *Державна служба статистики України*. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

УДК 336:658.1:005.934

Мехед А.М.

Здобувач наукового ступеня доктора філософії кафедри фінансів
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ

Цифрова трансформація економіки та її діджиталізація є сучасним етапом розвитку глобального економічного простору. Вона полягає у принципових змінах структури економіки, появи віртуальних продуктів та послуг. Ці процеси несуть із собою ймовірність ризиків і реальних загроз для економічної системи підприємств.

У цьому сенсі особливої уваги заслуговують питання фінансової безпеки як ключового елементу економічної стабільності підприємств в умовах діджиталізації. Для цілей роботи доцільно визначити фінансову безпеку як міру гармонізації в часі і просторі економічних інтересів підприємства з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища з метою формування відповідної системи для

захисту фінансових інтересів підприємства від наявних та потенційних загроз [1].

Сучасний етап світового економічного розвитку характеризується суттєвим впливом на діяльність підприємств цифрових технологій, тому у процесі розроблення системи фінансової безпеки підприємства суттєве місце має посідати формування стратегії розвитку в умовах діджиталізації.

Термін «цифрова економіка» був уперше використаний Д. Тапскоттом і визначається як економічна діяльність, «яка, на відміну від традиційної економіки, визначається мережевою свідомістю (networked intelligence) і залежністю від віртуальних технологій та діджиталізації» [2].

У доповіді «Цифрова економіка: тренди, ризики та соціальні детермінанти» цифрова економіка визначається як економіка, що базується на цифрових комп'ютерних технологіях та інформаційно-комунікативних технологіях (ІКТ), але, на відміну від інформатизації, цифрова трансформація не обмежується впровадженням інформаційних технологій, а докорінно перетворює сфери і бізнес-процеси на базі інтернету та нових цифрових технологій [3].

Поняття економіки в загальному варіанті трактується як система виробничих відносин, що виникають у процесі створення, розподілу та споживання продуктів (товарів) і послуг в умовах обмежених ресурсів. Для діджиталізованої економіки принципово змінюється як характер продуктів (товарів) та послуг, які мають нематеріальну природу і матеріальні носії, що дозволяє досить легко та швидко їх тиражувати в необмеженій кількості, так і система відносин, яка базується на взаємодії суб'єктів економічної діяльності з використанням засобів автоматизації (електронної торгівлі, електронних платежів, дистанційного надання послуг та ін.), що дозволяє масштабувати бізнес і не залежати від місця розташування постачальника й споживача продукції.

Основною моделлю взаємодії між виробником і споживачем продукції є купівля-продаж, коли виробник передає, а споживач набуває права власності на

куплений товар, тоді як для цифрової економіки притаманно надання споживачеві на вимогу функцій продукту без переходу права власності на фізичні компоненти продукту.

Основою взаємовідносин між суб'єктами економічної діяльності в діджиталізованій економіці є інтегровані продукти-сервіси, так звані продуктово-сервісні системи (Product-Service Systems — PSS), що складаються з матеріальних продуктів, нематеріальних сервісів, програмних компонентів і коопераційної мережі, а також організаційних принципів і технологій, що підтримують взаємодію між цими компонентами в рамках цілісної інтегрованої архітектури продукту-сервісу [4].

Діджиталізація економіки, з одного боку, має позитивний вплив на діяльність підприємств, з другого — створює загрози, які не були суттєвими за умов традиційної економіки.

Вона є причиною кардинальних змін у діяльності підприємства, що зумовлює необхідність брати до уваги нові аспекти цифрової реальності для формування та реалізації системи фінансової безпеки підприємства.

Зокрема, позитивними аспектами цифрової економіки є: зниження рівня локалізації виробництва, значні можливості транскордонного бізнесу; розширення каналів реалізації продукції; створення і розвиток принципово нових ринків товарів і послуг; спрощення процесу моніторингу та аналізу показників діяльності підприємств на основі впровадження інформаційних технологій. Водночас із позитивними ефектами спостерігаються також негативні тенденції, що можуть впливати на фінансову безпеку підприємства: інформаційна відкритість спричинює вразливість щодо шкідливих впливів і кібератак, що може погіршити конкурентоспроможність підприємства (оскільки ця інформація може бути використана конкурентами); існують ризики збою програмного забезпечення (повна або часткова втрата даних у разі помилок у ПЗ, втрати даних унаслідок зараження системи комп'ютерними вірусами тощо), які можуть стати причиною неналежного функціонування виробничих

(логістичних) ліній і призвести до неможливості виконавця виконати свої зобов'язання; навмисні дії сторонніх осіб.

Отже для підприємств цифрова трансформація, з одного боку, створює нові можливості та дає додаткові важелі управління, розширює сферу діяльності суб'єктів господарювання, а з другого — спричинює появу нових викликів і загроз подальшого розвитку. У цих умовах ключовим завданням фінансової безпеки є забезпечення фінансової стійкості в нестабільних умовах, що потребує аналізу і структурної перебудови її механізму.

Список використаних джерел:

1. Варналій З. С., Мехед А. М. Використання теорії нечітких множин для оцінки рівня фінансової безпеки підприємства. *Інтернаука. Економічні науки*. 2019. № 2. С. 81—87.
2. Тапскотт Д. Електронно-цифрове общество: плюсы и минусы сетевого интеллекта / пер. с англ. И. Дубинского, под ред. С. Писарева. Киев: ITN Пресс; Москва : Рефл-бук, 1999. 403 с.
3. Цифрова економіка: тренди, ризики та соціальні детермінанти : доповідь / за керівництва О. Пищуліна. Київ : Центр Разумкова, Видавництво «Заповіт», 2020. 274 с.
4. Maleki E., Belkadi F., Bernard A. Systems engineering as a foundation for PSS development project: motivations and perspectives. *Procedia CIRP*. 2017. Vol. 64. P. 205-210.

УДК 368

Воробйова В.О.

здобувачка другого (магістерського) рівня вищої освіти,

Плиса В.Й.

к.е.н. проф., професор кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СТРАХОВОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Як відомо «створення ефективної системи захисту майнових прав та інтересів окремих громадян, підприємців і підприємств, підтримання соціальної

стабільності у суспільстві й економічної безпеки держави неможливе без функціонування потужного ринку страхування. Крім того, страхування важливе джерело акумулювання коштів для подальшого інвестування в національну економіку» [1, с.100-101]. Подальший розвиток національного ринку страхування на пряму залежить від розвитку страхового підприємництва, його фінансового потенціалу й інноваційної спроможності генерувати нові страхові продукти.

Незважаючи на значний обсяг наукових публікацій, які відображають проблеми розвитку страхового підприємництва, недостатньо висвітленими залишаються питання формування та реалізації фінансового потенціалу страхового підприємництва в Україні. Тому, назріла потреба узагальнити теоретичні та вдосконалити практичні аспекти формування та реалізації фінансового потенціалу страхового підприємництва в економіці України.

Спираючись на дослідження вітчизняних та зарубіжних вчених, що займалися проблемами фінансового потенціалу для цілей нашого дослідження під фінансовим потенціалом страхового підприємництва розумітимемо сукупність як наявних так і потенційних фінансових ресурсів, які може мобілізувати та реалізувати страхова система за певних умов для забезпечення свого сталого економічного зростання у чітко визначений часовий період.

Фінансовий потенціал страхового підприємництва «є динамічною функцією, орієнтованою на досягнення певного стану об'єкта (носія потенціалу) в майбутньому за певних зовнішніх та внутрішніх умов його функціонування» [2, с.105], він «забезпечує досягнення стратегічних і тактичних цілей його діяльності, які в значній мірі визначають цільові джерела формування фінансових ресурсів у необхідному обсязі» [2, с.105].

Якщо процес формування фінансового потенціалу страхового підприємництва (формування фінансових ресурсів) розглядають як спосіб забезпечення фінансування його майбутнього розвитку, то реалізацію фінансового потенціалу страхового підприємництва ототожнюють з ризиком, який суттєво впливає на результати тих фінансово-господарських операцій, для

здійснення яких ресурси було сформовано.

У залежності від часового періоду, що вивчається виділяють: фактичний фінансовий потенціал страхового підприємництва (досягнутий, реалізований); перспективний фінансовий потенціал страхового підприємництва (вектор розвитку).

Ключовими суб'єктами страхового підприємництва є страхові компанії. У 2015-2021 роках число страховиків на ринку страхування України зменшилося на 192 суб'єкти страхового підприємництва. Станом на 15.09.2021 року в Державному реєстрі фінансових установ (ДРФУ) обліковується 169 страховиків, з яких 17 – компанії зі страхування життя [3]. За період з 01.07.2020 року до 15.09.2021 року страховий ринок зменшився на 46 страховиків, або на 21%. З них тільки 8 компаній були виведені з ринку примусово як захід впливу. Решта страховиків здали ліцензії за власною заявою, при цьому значна частина з них була під заходами впливу за порушення нормативів [3].

Станом на 31.12.2019 року в Україні суб'єктами страхового підприємництва було укладено 196923700 одиниць договорів страхування, що на 5505600 одиниць менше ніж на у 2015 р. та 17452500 одиниць більше ніж у 2018 році.

Обсяг сплачених статутних капіталів суб'єктами страхового підприємництва у 2019 році у порівнянні з 2015 роком зменшився на 3408,7 млн. грн. і становив 11066,1 млн. грн., що на 1570,5 млн. грн. менше ніж навіть у попередньому 2018 році. Ці показники негативно характеризують рівень фінансового потенціалу страхового підприємництва в Україні.

Позитивної динаміки набули показники обсягів сформованих суб'єктами страхового підприємництва страхових резервів у 2015-2021 роках зріс на 16654,6 млн грн з 18367,3 млн грн до 35030,9 млн грн., що позитивно характеризує фінансову основу страхової діяльності в Україні.

Загальні активи страховиків в Україні у 2015-2021 роках зросли на 4470,9 млн грн з 60729,1 млн грн до 65200 млн грн.

Спостерігається стабільне зростання обсягів прийнятних активів, які

тільки за останній рік зросли на 4197,1 млн. грн. з 47341 млн. грн. у III кв. 2020 до 51538,1 у III кв. 2021 року.

Висновки. Фінансовий потенціал страхового підприємництва – це сукупність як наявних так і потенційних фінансових ресурсів, які може мобілізувати та реалізувати страхова система за певних умов для забезпечення свого сталого економічного зростання у чітко визначений часовий період. Можемо стверджувати, що фінансовий потенціал страхового підприємництва в Україні є задовільний.

Досліджуючи сутність та проблеми фінансового потенціалу розвитку страхового підприємництва в Україні в подальшому потрібно: здійснити науковий аналіз теоретичних і практичних підходів до дослідження фінансового потенціалу розвитку страхового підприємництва; виявити специфіку основних етапів та розкрити основні закономірності генези фінансового потенціалу страхового підприємництва; провести дослідження сучасного стану, сутності, структури, функціонального змісту видів і форм реалізації фінансового потенціалу страхового підприємництва; дати обґрунтування сучасних теоретико-методологічних концептуальних установок і методичних підходів до визначення ефективності механізмів формування і реалізації фінансового потенціалу страхового підприємництва; розробити методикку оцінки ефективності та виробити конкретні рекомендації щодо підвищення ефективності у сфері формування і реалізації фінансового потенціалу страхового підприємництва.

Список використаних джерел:

1. Плиса В.Й. Страхування : підручник, 2-ге вид, виправлене й доповнене К.: Каравела, 2019. 512 с.
2. Нагорнюк О.В. Класифікація видів фінансового потенціалу підприємства [Classification of types of financial potential of the enterprise]. *Інтелект XXI*. № 1. 2018. С.104-109.
3. Огляд страхового ринку за I півріччя 2021 року / Національний банк України. URL:https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Insurance_market_review_first_half_2021_pr_2021-10-26.pdf?v=4 (дата звернення: 20.04.2022)

Врублевський О.Б.

здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти,

Плиса В.Й.

к.е.н. проф., професор кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ЦІЛЬОВОГО НАПОВНЕННЯ СТРАТЕГІЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

Важливою проблемою сьогодення є формування ефективної стратегії модернізації ринку страхування України в умовах інституціональної невизначеності, адже як відомо, «страховий ринок – це частина фінансового ринку, де об'єктом купівлі-продажу виступає страховий захист, формуються попит і пропозиція на нього та головною функцією якого є акумуляція та розподіл страхового фонду з метою страхового захисту суспільства» [1, с.53].

Актуальність і практична значимість проблем формування (цільового наповнення) і реалізації стратегії модернізації ринку страхування України в умовах інституціональної невизначеності, необхідність їх вивчення у теоретичному і практичному плані, зумовлюють все більший інтерес до цієї проблематики.

Вагомий внесок у дослідження проблем формування (цільового наповнення) і реалізації стратегії модернізації ринку страхування України в умовах інституціональної невизначеності внесли А. Бодня [2], О. Гладчук [4], М. Іванченко [2], О. Клименко [3], С. Кучерівська [4], П. Нікіфоров [4], В. Плиса [5, 6, 7], З. Плиса [8] та ін.

Нині важливою ціллю є обґрунтування теоретичних та практичних рекомендацій стосовно формування (цільового наповнення) і реалізації стратегії модернізації ринку страхування України в умовах інституціональної

невизначеності. Для досягнення цієї цілі потрібно вирішити комплекс таких задач: з'ясувати сутність, загальну структуру й внутрішню систему страхового ринку; дослідити сутність та цільове наповнення стратегії модернізації; розглянути інституціональну невизначеність як невід'ємну характеристику середовища функціонування страхового ринку; розглянути нормативно-правове забезпечення, організаційно-інституційну архітектуру й систему державного регулювання ринку страхування України; провести макроекономічний аналіз стану й тенденцій розвитку ринку страхування України; вивчити досвід країн Східної Європи з модернізації національних страхових ринків та шляхи його імплементації в Україні; запропонувати шляхи підвищення абсорбційної спроможності суб'єктів ринку страхування України.

Узагальнивши і систематизувавши погляди вітчизняних і зарубіжних учених на сутність, загальну структуру й внутрішню систему страхового ринку було визначено, що страховий ринок займає провідне місце у економічній системі України завдяки: зниженню рівня навантаження на витратну частину бюджетної системи; сприянню соціально-економічній стабільності в державі; стимулюванню модернізації страхової підприємницької діяльності; слугуванню джерелом внутрішніх інвестицій в державу на довгостроковій основі; тощо.

Досвід економічно-розвинутих країн засвідчує те, що стабільний та спроможний розвиватися ринок страхування забезпечує стабільність економіки та фінансової системи держави.

Ключовими елементами стратегії модернізації ринку страхування є: розроблення національних стандартів корпоративного ризик менеджменту, з метою убезпечення від ризиків зниження рівня платоспроможності страхових компаній; формування інститутів альтернативного перестраховування ризиків страхових компаній; формування ефективного механізму реорганізації неконкурентоспроможних страховиків; запровадження переліку превентивних дій регулятором щодо запобігання виникнення кризових ситуацій; використання краудфандингових (он-лайн збір коштів на відповідні проекти) платформ для розширення ємності страхового ринку України щодо покриття

катастрофічних збитків в умовах нерозвиненості фінансового ринку; визначення стратегічних напрямків розвитку інфраструктури страхового ринку України в умовах фінансової глобалізації на основі модернізації положення «Програма розвитку страхового ринку України та його інфраструктури»; впровадження інституцій щодо вдосконалення збирання, опрацювання, розкриття та обміну інформацією, для подальшої протидії страховому шахрайству, підвищенню прозорості ведення бізнесу та довіри користувачів страхових послуг до страховиків.

Розглянувши інституціональну невизначеність як невід'ємну характеристику середовища функціонування страхового ринку, можемо стверджувати, що невизначеність: передумовою має умисне або неумисне викривлення подачі інформації індивідом (працівником); інституційна невизначеність – обумовлена стереотипним сприйняттям інформації, тобто вона формується на основі механізму, діяльність котрого може суттєво впливати на процес функціонування страхової компанії; технологічно формується на основі фізичної неспроможності отримати, проаналізувати та використати, з метою прийняття управлінських рішень, всієї наявної у середовищі інформації; організаційно виникає в результаті невідповідності часу сприйняття, опрацювання та передачі достовірних даних, інформаційними каналами всередині страхової компанії та тривалості терміну, протягом якого вона зберігає свою актуальність для прийняття відповідних управлінських рішень.

Розглянувши нормативно-правове забезпечення, організаційно-інституційну архітектоніку й систему державного регулювання страхового ринку України можемо впевнено стверджувати, що: основою регулювання страхової діяльності на національному рівні виступають кодифіковані акти (Цивільний кодекс України, Господарський Кодекс України, Податковий кодекс України), закони (Закон України «Про страхування», Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг»), підзаконні акти (постанови, розпорядження, накази); організаційно-інституціональна архітектоніка страхового ринку формується відповідно до

діючої організаційно-структурної та соціально-економічної взаємодії формальних та неформальних інститутів, державних та не державних інфраструктур спрямованих на формування необхідного рівня надання та споживання страхових послуг; головними суб'єктами державного регулювання страхового ринку в Україні є Національний банк України і Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку.

Нині на ринку страхування України спостерігається тенденцію до суттєвого скорочення кількості страхових компаній. Це є наслідком як негативних макроекономічних процесів, так і наслідком регулюючих дій зі сторони ліквідованої Національної комісії з регулювання ринків фінансових послуг. Показник рівня проникнення страхування, який допомагає оцінити вплив страхування на соціально-економічний розвиток суспільства в цілому, знаходиться на дуже низькому рівні – 1,39% (для порівняння – у Німеччині – 6.84%, у США – 8.1%). Проте, попри зниження кількості страхових компаній на ринку, з динаміки основних показників страхової діяльності за 2010-2020 роки, про позитивні тенденції розвитку страхового ринку свідчать такі показники як сума страхових премій, страхові виплати, рівень страхових виплат, страхові резерви та загальні активи страховиків. Це свідчить про те, що вітчизняний ринок страхування хоч і пройшов стадію формування, але по сьогоднішній день активно трансформується.

Вивчивши досвід країн Східної Європи з модернізації національних страхових ринків та можливі шляхи його імплементації в Україні, з'ясовано, що ринок страхування України виступає складовою частиною глобального світового простору, що поєднує національні ринки страхування усіх країн загалом.

Підвищення абсорбційної спроможності суб'єктів страхового підприємництва в Україні можливе уразі: налагодження тісних взаємовідносин між національними ринками страхування країн-сусідів ЄС, шляхом формування культурного, інформаційного та економічного простору; запровадження на вітчизняному ринку страхування міжнародних стандартів формування і

реалізації страхових продуктів; уніфікації механізмів страхування; впровадження передових технологій страхування; встановлення міжнародних інформаційно – комунікаційних механізмів для розширення меж страхового бізнесу; формування нових інтегрованих систем страхового підприємництва міжнародного рівня.

Список використаних джерел:

1. Плиса В. Й. Страхування : підручник, 3-тє вид, випр. й доп. К.: Каравела, 2021. 440 с.
2. Бодня А.В., Іванченко М.А., Пономарьова О.Б. Визначення проблем страхового ринку та їх вирішення. *Глобальні та національні проблеми економіки* [Електронний ресурс]. 2015. №5. Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/5-2015/166.pdf>
3. Клименко О. В. Методологія оцінювання стану і концентрації ринку страхування при його державному регулюванні. *Вісник НАДУ. Серія «Державне управління»*. 2020. № 3. С. 36–42.
4. Нікіфоров П.О., Гладчук О.М., Кучерівська С.С. Формальні та неформальні інститути страхового ринку. *Інноваційна економіка*. 2021. №5-6. С. 105-110.
5. Плиса В.Й. Стратегія модернізації страхового ринку України. *Сучасні тенденції розвитку регіонів, підприємств та їх об'єднань* : монографія. Дніпро: Пороги, 2018. – С.191-200.
6. Плиса В.Й. Стратегія посткризової модернізації страхового ринку України. *Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія Економіка*, 2014, № 2. 2014. С. 134-143.
7. Plysa V.Yo. (2014). Post-crisis modernization of insurance market of Ukraine. *Economics and management: problems of science and practice* : Collection of scientific articles. Vol. 1. Verlag SWG imex GmbH, Nürnberg, Deutschland, 2014. P. 111-115. [Social Sciences & Humanities (CPCI-SSH) Thomson Reuters].
8. Plysa V.Yo., Plysa Z.P. (2015). State regulation of insurance market of Ukraine in globalizing world insurance the spaces. *Economics and Management: Challenges and Perspectives* : Collection of scientific articles. "East West" Association for Advanced Studies and Higher Education GmbH, Vienna, Austria, 2015. P. 153-156.

УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ І САМОМЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЄЮ

В сучасних умовах ведення господарської діяльності підприємці все частіше звертаються до пошуку та застосування актуальних засобів впливу на персонал з метою розвитку його потенціалу.

Управління персоналом можна визначити як діяльність, що спрямована на досягнення найефективнішого використання працівників для досягнення цілей підприємства та особистісних цілей. Перші, традиційно, пов'язуються з забезпеченням ефективності підприємства. Причому ефективність іноді розуміється у вузькому значенні – як отримання максимального прибутку. Однак дедалі частіше ефективність розглядається не тільки в економічному плані – як економічність, якість, продуктивність, нововведення, прибуток, а і в більш широкому контексті сучасних нововведень, як наприклад самоменеджмент [2, с.96].

Для практичної реалізації планів з саморозвитку та самоорганізації необхідно здійснити організаційне забезпечення цих процесів, яке реалізується у процесі організування.

Безумовно, перевагою буде виокремлення відповідальних осіб у підрозділах з організаційного розвитку, що відповідатимуть за відстежування рівня саморозвитку конкретних менеджерів, однак їх функціональне призначення буде швидше рекомендаційного характеру, аніж обов'язкового, оскільки кожен хто прагне досягнути більшого, повинен особисто усвідомлювати потребу в саморозвитку.

Не менш важливим у процесі самоменеджменту є виконання мотивуючої функції. Необхідно визначити, що саме мотивує конкретну особу до

саморозвитку. Так, аналізуючи різноманітні підходи до мотивування, все частіше у практичній діяльності, спостерігаються факти необхідності підкріплення зовнішніх мотивів (переважно матеріального характеру) іншими, які є більш ефективними.

Актуалізуючи ці мотиви, можна швидко забезпечити відповідний рівень саморозвитку, шляхом:

- одночасної їх актуалізації та доповнення іншими мотивами;
- посилення значущості цих мотивів у трудовій діяльності;
- ситуаційного застосування мотивів саморозвитку [1, с.41].

Ефективне застосування мотивуючої функції передбачатиме не лише отримання конкретного очікуваного результату, а й удосконалення самого процесу його досягнення.

За результатами здійсненого планування, організування та мотивування саморозвитку необхідно здійснити встановлення відповідності між визначеними цілями особистісного розвитку та отриманими результатами, тобто здійснити контролювання, та усунути невідповідності під час регулювання саморозвитку.

Таким чином, доречно відзначити, що контролювання у самоменеджменті також відрізняється від класичного контролю в управлінській діяльності. Основною відмінністю є те, що воно здійснюється у формі самоконтролю, а не зовнішнього контролю.

Тобто сутність контролювання у самоменеджменті визначається як вид діяльності, що передбачає самостійне оцінювання результативності особистісного розвитку, та зокрема, встановлення його рівня, відповідно до поставлених критеріїв. У цьому контексті акцент зосереджено на самоконтролі [3].

Самоменеджмент є неформальним інструментом ефективного управління такими компонентами, яким, зазвичай вітчизняні менеджери приділяють незначної уваги:

- вміння володіти собою у будь якій ситуації;
- здатність раціоналізувати часові аспекти діяльності;
- здатність уникати стресів або ефективно їх нівелювати;

- постановка цілей, відповідних умовам господарювання та особистого розвитку;
- постійний саморозвиток;
- швидке адаптування до вимог та потреб управління;
- зміна усталених норм прийняття рішень на прогресивні;
- ефективне застосування новітніх методик управління та саморозвитку [1, с.38].

Для того щоб проаналізувати наскільки застосовуваним є самоменеджмент серед вітчизняних менеджерів, необхідно регулярно проводити дослідження за результатами різноманітних семінарів, програм розвитку самоменеджменту, в яких брали б участь конкретні менеджери.

Отже, підводячи підсумки, очевидно, що кожному управлінцю необхідно розвиватись, і ця потреба має бути самоусвідомленою. Інструментом такого розвитку виступає самоменеджмент. Його застосування у практиці управління дозволить підвищити ефективність управління та забезпечить продуктивну роботу менеджера. Чимало питань у цьому напрямку є невирішеними, серед них доцільність вибору конкретного інструменту самоменеджменту, моделі саморозвитку і ефективність застосування самоменеджменту, що потребує подальшого їх дослідження.

Список використаних джерел:

1. Наконечна Н.В. Формування корпоративної культури: активні методи навчання персоналу. Соціально-економічні та правові аспекти розвитку суспільства: колективна монографія / за ред. С.М. Лаптева, І.П. Мігус. К.: Університет економіки та права "КРОК", 2020. 289 с.
2. Основи самоменеджменту та лідерства: навчальний посібник / В. М. Лугова, С. М. Голубєв. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2019. 212 с.
3. Babchynska O. I., Midliar A. K. "Self-management as a component of professional development of staff", *Efektivna ekonomika*, vol. 9. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5151> (дата звернення: 23.02.2023).

Науковий керівник: Коляда Тетяна Анатоліївна, к.е.н., с.н.с., доцент, Державний податковий університет.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ДОБРОВІЛЬНОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ ПІД ЧАС ПАНДЕМІЇ

Будь яка кризова ситуація чи подія впливає на діяльність страхових компаній та повинна бути врахована ними з метою формування позитивного фінансового результату та захисту населення країни. В 2020 році вагомим чинником, що вплинув на життя всіх країн, в т.ч. України, стала пандемія COVID-19 (коронавірусу).

Проблематикою дослідження добровільного медичного страхування в Україні займаються вітчизняні та зарубіжні вчені, серед яких варто відмітити праці Д.Третяк, Т.Моташко, Н.Приказюк, А.Тлуста, Т.Камінська, Т.Стецюк, С.Несімко та ін.

Пандемія коронавірусу не тільки змусила компанії класичного страхового ринку переорієнтуватися на віддалену роботу, а й підштовхнула до розробки нових страхових продуктів [2]. В умовах зростання кількості COVID-інфікованих дедалі актуальнішим стає страховий захист.

Внаслідок цього попит на послуги по добровільному медичному страхуванні зріс дуже помітно.

Зокрема, питома вага медичного страхування у загальному обсязі страхових послуг, неухильно зростає і до сьогодні (рис.1).

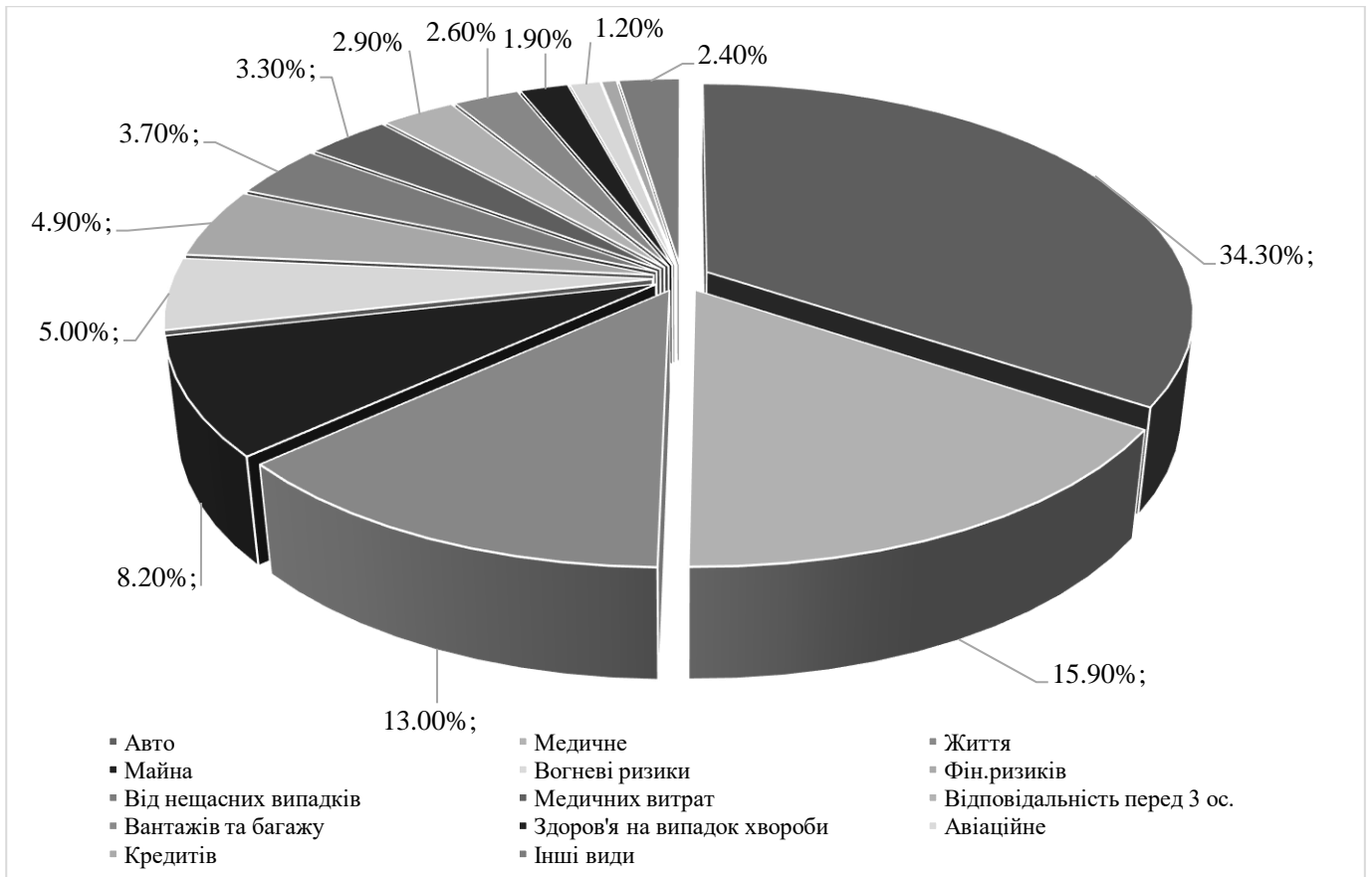


Рис.1. Структура чистих страхових премій за видами страхування станом на 01.10.2021 (млн. грн.)

Джерело: складено автором на основі даних [3]

У структурі страхових премій за мінусом частки страхових премій, сплачених перестраховикам-резидентам, за видами страхування станом на 01.10.2021 найбільша питома вага належить таким видам страхування, як: автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка») – 3 317,4 млн. грн. (або 34,3%) (станом на 01.10.2020 даний показник становив 3 087,8 млн. грн. (або 31,9%)); медичне страхування (безперервне страхування здоров'я) – 1 538,1 млн. грн. (або 15,9%) (станом на 01.10.2020 – 1 286,3 млн. грн. (або 13,3%)); страхування життя – 1 253,2 млн. грн. (або 13,0%) (станом на 01.10.2020 – 1 021,4 млн. грн. (або 10,6%)); страхування майна – 795,4 млн. грн. (8,2%) (станом на 01.10.2020 даний показник становив 980,0 млн. грн. (або 10,1%)); страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ – 484,8 млн. грн. (або 5,0%) (станом на 01.10.2020 – 642,7 млн. грн. (або 6,6%)); страхування фінансових

ризиків – 474,0 млн. грн. (або 4,9%) (станом на 01.10.2020 – 639,8 млн. грн. (або 6,6%)); страхування від нещасних випадків – 353,0 млн. грн. (або 3,7%) (станом на 01.10.2020 – 351,0 млн. грн. (або 3,6%)); медичних витрат – 319,1 млн. грн. (або 3,3%) (станом на 01.10.2020 – 361,0 млн. грн. (або 3,7%)) [3].

Проте аналіз цієї структури ще раз свідчить, що поліси по безперервному медичному страхуванню є переважаючими над іншими видами добровільного медичного страхування, і ті в свою чергу є доступними переважно для корпоративних клієнтів. Лише невелика частка населення здатна сьогодні самостійно придбати поліс даного виду страхування(вони є комплексними тому і набагато дорожчі) [1].

Проте ситуація з коронавірусною інфекцією дала всім чітке розуміння, що добровільне медичне страхування це невід’ємна складова нашого життя і відповідно в цей період значно почав зростати попит і на індивідуальні продукти добровільного медичного страхування. Страхові компанії України активно зреагували на такий світовий виклик і майже кожна, діюча на ринку компанія створила автономні продукти страхування, що покривають захист від коронавірусної інфекції.

Список використаних джерел:

1. Річні звіти Міністерства фінансів України. URL: <https://mof.gov.ua/uk/the-reform-of-medicine>
2. Офіційний сайт Міністерства охорони здоров’я України. URL: <https://moz.gov.ua/medichnim-pracivnikam>
3. Підсумки діяльності страхових компаній. Офіційний сайт НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic>
- 4.

Науковий керівник: Ерастов В.І., к.е.н., асистент, Київський національний університет імені Тараса Шевченка.

Лужна Ю.М.

здобувачка другого (магістерського) рівня вищої освіти
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Крихівська Н.О.

к.е.н., доцент кафедри фінансів
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ЦИФРОВІЗАЦІЯ ФІНАНСІВ У ВИМІРІ СУЧАСНИХ РЕАЛІЙ

У ХХІ столітті відбувається багато процесів, які безпосередньо пов'язані з цифровізацією фінансової сфери. Цифровізаційні тренди відіграють важливу роль у сучасній економіці, адже чинять безпосередній вплив на економічні процеси. Відтак, користувачами цифрових технологій є всі суб'єкти економічних відносин. Тому актуальності набуває завдання окреслення цифровізаційних тенденцій у фінансах.

Теоретико-методологічну основу даного питання становлять праці фінансових експертів, спеціалістів та науковців, які висвітлюють проблему цифровізації: К. Маркевич, Д. Медведовський, Л. Матвейчук, Д. Попович, Н. Савчин.

Зауважимо, що під цифровізацією розуміють одну із визначальних тенденцій розвитку людської цивілізації, яка формує більш інклюзивне суспільство та кращі механізми управління, розширює доступ до охорони здоров'я, освіти та банківської справи, підвищує якість та охоплення державних послуг, розширює спосіб співпраці людей, а також дає змогу скористатися більшим розмаїттям товарів за нижчими цінами [1]. При цьому цифрові фінанси – це інноваційно-інформаційна форма фінансових послуг, які надаються в усіх сферах життя за допомогою цифрових технологій [2, с.122]. Сьогодні цифрові технології стрімко розвиваються, її активними користувачами є громадяни, держава та бізнес.

У сфері послуг цифрові технології дозволяють здійснювати діяльність з будь-якого куточка світу, проводити відеоконференції, купувати продукти та різні побутові товари через мережу Інтернет. Цифровізація може сприяти вирішенню важливих соціальних запитів, зокрема таких як доступ до основних послуг у сфері охорони здоров'я, наприклад електронна система охорони здоров'я, освіти (дистанційне навчання), фінансових послуг, прозорості та ефективності діяльності уряду (електронний уряд: система електронних регламентів та реєстрацій) [1].

Цифровізація змінює підхід до ведення бізнесу, адже відбуваються зміни, що інтегруються в усіх суспільних сферах та трансформуються в управлінських рішеннях. Результатом чого є мінімізація витрат, загальна оптимізація багатьох процесів, децентралізація виробничого сектору, зростання ефективності та продуктивності діяльності, прискорення прийняття управлінських рішень, зниження часу та затрат на етапі розробки продукції, підвищення її якості тощо.

На державному рівні цифровізація призводить до поступового перетворення усіх державних послуг на зручні онлайн-сервіси. Яскравим прикладом такого перетворення є впровадження додатку «Дія», де громадяни країни мають змогу зберігати документи в цифровому вигляді, змінювати місце реєстрації, сплачувати податки, замінити водійське посвідчення, реєструвати бізнес, використовувати свій цифровий підпис та формувати електронні петиції, отримувати послуги, пов'язані із пенсією, пільгами чи отриманням допомоги.

Однак, можна стверджувати, що найбільше цифровізація проникла у сферу фінансів. Серед основних цифровізаційних тенденцій у фінансовому секторі виділяють:

- упровадження цифрових технологій у банківському секторі економіки;
- застосування онлайн платежів у сучасній безготівковій формі;
- електронні перекази;
- використання цифрової валюти під час трансакцій;
- операції на фінансових ринках з урахуванням цифрової та електронної валюти;

- розподіл доходів і видатків бюджету країни за допомогою цифрових процесів;

- використання державних коштів із використанням цифрових технологій (державні соціальні допомоги тощо).

Отже, незважаючи на те, що вітчизняна економіка переживає важкі часи, цифровізаційні тренди визначаються активним розвитком та поширенням як у фінансовій, так і у інших сферах суспільної діяльності. Перспективами подальших досліджень у даному напрямі будуть напрацювання щодо удосконалення методів управління цифровими фінансами.

Список використаних джерел:

1. Маркевич К.І. Цифровізація: переваги та шляхи подолання викликів. URL: <https://razumkov.org.ua/statti/tsyfrovizatsiia-perevagy-ta-shliakhy-podolannia-vyklykiv> (дата звернення: 15.04.2022)
2. Матвейчук Л.О. Цифрова економіка: теоретичні аспекти. *Вісник Запорізького національного університету. Серія: Економічні науки*, 2018. № 4 (40). С. 116-127.

УДК 336.226.11:336.233.2

Луцан Б.П.

здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

Забезпечення сталого розвитку економіки передбачає вжиття конструктивних заходів, пов'язаних із ефективним регулюванням суспільно-економічних відносин, частина з яких базується на комунікаціях фінансового типу між економічними суб'єктами (платниками податків), контролюючими органами та суб'єктами, до функціональних обов'язків яких внесено завдання,

пов'язані із акумулюванням фінансових ресурсів, отриманих як податкові надходження. Раціональність практичної реалізації функцій, які покладені на податки забезпечується через формування оптимального податкового механізму, під яким слід розуміти «сукупність економічних, правових та організаційних форм, способів, методів, інструментів, що регулюють податкові відносини між економічними суб'єктами» [1, с. 4].

У рамках національної податкової політики визначений набір форм та елементів податкового механізму, який є прийнятним для всіх податків, зборів та платежів, може бути уточнений до окремих з них, зважаючи на об'єктивний вплив на процеси відтворення, раціоналізацію процесів розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів, можливість усунення стану конфліктів інтересів між економічними суб'єктами. За даних умов, підкреслюючи важливість податку на доходи фізичних осіб у наповненні фінансовими ресурсами бюджетів (табл. 1), слід відмітити необхідність виділення індивідуальних рис та специфічних характеристик, що характерні механізму доходного оподаткування фізичних осіб.

Таблиця 1

**Показники надходження податку на доходи фізичних осіб до бюджетів
[3; 4] млрд. грн.**

Показники	Періоди				
	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.
1	2	3	4	5	6
Зведений бюджет України:					
Доходи	1017,0	1184,3	1289,8	1376,7	1662,2
Податкові надходження	828,2	986,3	1070,3	1136,7	1453,8
Податок на доходи фізичних осіб	185,7	229,9	275,5	295,1	349,8
Державний бюджет України:					
Доходи	793,4	928,1	998,3	1076,0	1296,9
Податкові надходження	627,2	753,8	799,8	851,1	1107,1
Податок на доходи фізичних осіб	75,0	91,7	110,0	117,3	137,6
Місцеві бюджети:					
Доходи	191,9	233,9	275,0	290,0	351,9
Податок на доходи фізичних осіб	110,7	138,2	165,5	177,8	212,2

Податок на доходи фізичних осіб є одним із домінуючих джерел наповнення бюджетів, його частка у доходах Зведеного бюджету України є

значною (2017 р. – 18,3%; 2018 р. – 19,4%; 2019 р. – 21,4%; 2020 р. – 21,4%; 2021 р. – 21,0%). Ще більшою є питома вага податку на доходи фізичних осіб у загальній величині податкових надходжень (2017 р. – 22,4%; 2018 р. – 23,3%; 2019 р. – 25,7%; 2020 р. – 26,0%; 2021 р. – 24,1%). Зважаючи на розподіл акумульованої величини податку на доходи фізичних осіб між бюджетами національного рівня та територіальних громад, його частка у доходах місцевих бюджетів є домінантною (2017 р. – 57,7%; 2018 р. – 59,1%; 2019 р. – 60,2%; 2020 р. – 61,3%; 2021 р. – 60,3%). Наведений стан речей призводить до необхідності вироблення перспективних напрямів удосконалення механізму оподаткування досліджуванним видом податків. Адже, цілком правильним є твердження, що «певний механізм оподаткування доходів фізичних осіб повинен відповідати певному трансформаційному соціально-економічному стану країни, забезпечувати уникнення певних кризових явищ, що можуть негативно вплинути на подальше його удосконалення» [6, с. 57]. В умовах зростання динамізму економічних процесів податковий механізм носить специфічний та суб'єктивний характер, що потребує періодичної зміни комбінації інструментів (засобів реалізації) відповідно до стану конкретного етапу економічного розвитку суспільства.

Механізм оподаткування доходів фізичних осіб містить як загальні, так і допоміжні елементи. До перших слід відносити об'єкти та базу оподаткування, платників податку та податкові ставки, до других – податкові преференції та пільги, строки звітування та терміни й джерела погашення зобов'язань, тощо. З точки зору удосконалення досліджуваного механізму активними об'єктами на даному етапі суспільно-економічного розвитку є податкові ставки та податкові пільги.

Згідно з європейською практикою оподаткування доходів фізичних осіб можливе застосування однієї із трьох моделей [5, с. 932]: подвійне прибуткове оподаткування (застосування різних моделей оподаткування та податкових ставок до різних видів доходів); комплексне оподаткування (використання прогресивних ставок для інвестиційних та трудових видів доходів); пропорційне

оподаткування (оподаткування здійснюється за єдиними податковими ставками для всіх видів доходів). В європейських країнах активно використовується механізм прогресивного оподаткування доходів фізичних осіб, зокрема у Франції максимальна ставка податку – 75%, Німеччині – 45%, Португалії – 48%, Бельгії – 50% [2, с. 49]. У низці європейських країн ідентифіковані вартісні лаги доходів, які оподатковуються за нульовою податковою ставкою, такий підхід забезпечує більш справедливий перерозподіл доходів між різними групами населення. Наявність альтернативних підходів щодо організації підсистеми оподаткування доходів фізичних осіб забезпечує підвищення ефективності виконання досліджуваним податком покладених на нього функцій, зокрема фіскальної, регулюючої та соціальної.

До недоліків національного механізму оподаткування доходів фізичних осіб слід віднести: низьку ефективність та значну трудомісткість процесу пільгового оподаткування на основі ідентифікації величини податкової соціальної пільги; незастосування прогресивної шкали оподаткування; існування практики ухилення від сплати податків та низьку ефективність податкового контролю; періодичні зміни правил оподаткування, пов'язані зі змінами в базових елементах податку на доходи фізичних осіб, незначна ефективність заходів із легалізації доходів фізичних осіб, тощо.

Отже, механізм оподаткування податком на доходи фізичних осіб є активною системою та процесом, параметри та особливості функціонування базових та допоміжних елементів якого залежать від стану та перспектив суспільно-економічного розвитку, цілей національної податкової політики, відчуття приналежності суб'єктів податкових відносин до вирішення соціально-економічних проблем через належне виконання податкових обов'язків.

Список використаних джерел:

1. Бобох Н.М. Механізм оподаткування нерухомого майна як складова податкового механізму держави. *Фінансова система України Серія «Економіка»: зб. наук. праць*. Острого : Вид. Нац. ун-ту «Острозька академія», 2012. Вип. 19. С. 4-7.

2. Дутова Н.В., Лесік Є.С. Оподаткування доходів фізичних осіб в Україні: проблеми та вдосконалення на базі досвіду зарубіжних країн. *Економіка і організація управління*. 2019. №1(33). С. 43-52.

3. Звіти щодо виконання Державного бюджету. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/previous-years-budgets>. (дата звернення: 29.04.2022).

4. Інформація про виконання місцевих бюджетів. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/vykonannia-dokhodiv-mistsevykh-biudzhativ>. (дата звернення: 29.04.2022).

5. Коба О.В., Горбенко Я.О. Оподаткування доходів фізичних осіб: закордонний та вітчизняний досвід. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Вип. 22. С. 931-935.

6. Кривцов О.О. Механізм оподаткування доходів фізичних осіб в Україні, суперечності його реалізації. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 2008. №102. С. 56-61.

Науковий керівник: Кузь В.І. к.е.н., доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

УДК: 658.15

Марусяк О. В.

здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ БЮДЖЕТУВАННЯ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНИХ ОПЕРАЦІЙНИХ ТА ФІНАНСОВИХ РІШЕНЬ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

В умовах змінного зовнішнього середовища, управління фінансами підприємства потребує системних технологій планування фінансових потоків та результатів для забезпечення ефективних оперативних та стратегічних рішень. Обґрунтуванню вибору управлінських рішень передують деталізація вивчення можливих факторів їхнього впливу на діяльність підприємства. Система бюджетування діяльності підприємств сприяє плануванню точних даних щодо

доходів та витрат за центрами відповідальності та є визначальним фактором успішного розвитку підприємства.

Засадний Б. А. зазначає, що «процес бюджетування слід трактувати як систему планування, обліку і контролю на підприємстві в межах прийнятої фінансової стратегії, що сприяє управлінню ефективністю діяльності підприємства» [1]. Бюджет - план доходів і витрат підприємства на визначений період. Впровадження системи бюджетування на підприємстві дозволяє вирішити наступні завдання:

1. Планування. Організація процесу планування дозволяє передчасно визначити конкретні проблеми у діяльності підприємств та спланувати заходи щодо їх вирішення.

2. Координація. Система бюджетування консолідує бюджети структурних одиниць підприємств у зведеному бюджеті та скоординувати роботу підрозділів.

3. Авторизація. Система центрів відповідальності створена для розподілу прав та зобов'язань між керівниками підрозділів, що дозволяють здійснювати керівництво в рамках затверджених бюджетів.

4. Оцінка діяльності. Результати виконання бюджетних показників представляють собою базу для оцінки ефективності діяльності керівників підрозділів підприємства.

5. Мотивація. Залучення великої кількості співробітників підприємств у процес планування та контролю дозволяє підвищити їх зацікавленість у результатах своєї праці та результатів фінансово-господарської діяльності підприємства.

6. Аналіз і контроль. Контроль у рамках системи бюджетування здійснюється за допомогою порівняння планових та фактичних показників, а також шляхом нормування показників.

Бюджет переважно складають на один рік, інтервал операційного планування - один місяць, інтервал контролю - один квартал.

Систему бюджетування можна розуміти як інструмент, а також методику або підхід організації до ефективного досягнення цілей, планування і контролю

своєї діяльності, аналізу персональної відповідальності і розподілу повноважень [2]. Визначальний фактор успіху такої системи - це потенційна можливість збалансовано враховувати інтереси всіх сторін, зацікавлених в результативному управлінні підприємством [3]. Зокрема, правильно розроблена і стабільно працююча система бюджетування дозволяє:

- акціонерам та інвесторам забезпечити бюджетну звітність у форматі міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, що дозволяє приймати економічно ефективні інвестиційні рішення;
- керівництву підприємства підвищити ефективність прийняття рішень, розподіляти відповідальність і повноваження та є універсальним інструментом планування та контролю;
- фінансово-економічним службам автоматизувати процес бюджетування та контроль, створити аналітичну базу для обґрунтованого планування, спростити взаємодію із структурними підрозділами.

Ключовою метою бюджетування є те, що топ-менеджери отримують можливість реалізувати своє бачення майбутнього розвитку підприємства у вигляді різноманітної прогностичної моделі взаємопов'язаних бюджетів. При цьому можливості врахування різних сценаріїв при плануванні значно підвищують адаптивну спроможність підприємства до змін внутрішнього і зовнішнього характеру.

Орієнтація системи бюджетування на майбутнє дозволяє керівництву підприємства зосередити свою увагу на прийнятті стратегічно важливих рішень в режимі реального часу, тоді як система делегування повноважень забезпечує доведення результатів даних рішень до конкретних виконавців. Така методика управління заперечує короткостроковість як ознаку системи бюджетування, що визначається основною характеристикою бюджетів більшістю науковців [3]. Поєднання оперативного та стратегічного характеру системи бюджетування значно підвищує якість прийнятих рішень, як на рівні топ-менеджменту, так і на рівні окремих виконавців, що в підсумку призводить до стабільного зниження витрат і збільшення фінансової результативності підприємств.

Впровадження системи бюджетування для рішень стратегічних і тактичних завдань дозволить:

- структурувати управління оборотним капіталом;
- уникнути утворення кредиторської заборгованості;
- забезпечити фінансування кошторисів;
- планувати потік грошових коштів і податкових виплат;
- уникнути дефіциту бюджету, тобто фінансових ресурсів для забезпечення фінансово-господарської діяльності підприємства;
- приймати економічно обґрунтовані інвестиційні рішення;
- оцінити ефективність існуючих проектів;
- поліпшити управління дебіторською заборгованістю.

Впровадження бюджетування, його розвиток дозволить істотно підвищити якість фінансової роботи на етапі планування, що в свою чергу сприятиме здійсненню своєчасних і ефективних фінансових заходів, що забезпечать умови для поточної і перспективної роботи підприємства. Крім того, впровадження системи бюджетування є мотивуючим чинником оптимального використання матеріальних та фінансових ресурсів на підприємстві.

Список використаних джерел:

1. Засадний Б. А. , Ткаченко А. В. Система бюджетування як провідна ланка фінансового планування бізнес-процесів на підприємстві. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. Випуск 35. 2021. С.33-37.
2. Партин Г.О. Бюджетування у системі управління витратами підприємства. *Фінанси України*. № 5. 2003. С. 51-60.
3. Топило В. А. Впровадження системи бюджетування на підприємствах. *Ефективна економіка*. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/8_2020/159.pdf

Науковий керівник: Марусяк Н.Л. к.е.н., доцент кафедри фінансів і кредиту Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
Державний податковий університет

АЛЬТЕРНАТИВНІ ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Рушійною силою економічного розвитку держави є малий та середній бізнес. Він формує конкурентне середовище галузевих та регіональних ринків, стимулює інноваційну діяльність, забезпечує формування нових робочих місць.

Однією з важливих проблем, котра стоїть перед підприємствами в Україні, є проблема фінансового забезпечення їх розвитку. Малий та середній бізнес, порівняно з великим бізнесом, має менше внутрішніх можливостей розширеного зростання, більш обмежений вибір традиційних джерел поповнення основного та оборотного капіталу, а програми державної підтримки не завжди доступні для нього і формують багато бюрократичних перешкод [2].

Водночас, сучасний рівень розвитку інформаційних технологій створив нові можливості пошуку та залучення альтернативних форм фінансування діяльності. Згідно з Законом України «Про інноваційну діяльність» визначено, що «інноваційна діяльність – це діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг» [1].

Здійснення цієї діяльності підприємствами залежить від можливостей фінансування. Незважаючи на те, що потенційних джерел отримання коштів є достатньо багато, проте найбільше труднощів при здійсненні інноваційної діяльності виникає через відсутність чи недостатність фінансування [3].

Традиційними джерелами фінансування інноваційної діяльності підприємств можуть бути: власні, позикові та залучені кошти. Проте, в умовах динамічного розвитку, вітчизняним підприємствам не вистачає коштів для

здійснення інноваційної діяльності. Саме тому звертаються до альтернативних способів фінансування, що представленні у таблиці 1:

Таблиця 1

Порівняльний аналіз нетрадиційних джерел фінансування

Спосіб інвестування	Обмеження	Переваги	Недоліки
Венчурні фонди	відбір проектів на основі бізнес-планів	діяльність спрямована на найбільш ризикове інвестування	можливість утрати підприємством контролю над власним проектом
Бізнес-інкубатори	наставники малого та середнього бізнесу	інвестують інтелектуальний капітал	не сприяють у пошуку прямих інвесторів
Бізнес-ангели	необхідне повернення вкладень або частка в капіталі (блокуючий пакет)	оптимізують поточну бізнес-модель, визначають місце та перспективи проекту на ринку	Незначний внесок у капітал
Краудфандінг	взаємодія відбувається в мережі Internet на спеціалізованих майданчиках (платформах) або в соціальних мережах	залучення безповоротних, безкоштовних інвестицій одночасною з рекламою інноваційного продукту	за недобору оголошеної суми проект не отримує коштів, тому що вони повертаються інвесторам

Джерело: побудовано автором за даними [3]

Венчурне фінансування виконує попередню оплату виконання замовлень на новацію. Інвестори фактично виступають замовниками майбутніх нововведень, і якщо вони виявилися успішними то і як співвласники новоутвореної фірми.

Бізнес-інкубатор – це організація, яка надає на певних умовах і на певний період, спеціально обладнані приміщення та інше майно суб'єктам підприємництва, що розпочинають свою діяльність. Такі організації можуть підтримати практично будь-яке починання.

Бізнес-ангел є приватним інвестором, який вкладає власні гроші в інноваційні проекти (стартапи) ще на етапі створення підприємства в обмін на повернення вкладень та долю в капіталі. Бізнес-ангели можуть вкладати кошти як у проект так і в ідеї, інвестувати у готовий бізнес, чи його відкриття, не

отримуючи при цьому жодних гарантій або застав. Приймаючи рішення, ангели бізнесу, як правило, керуються лише власною інтуїцією і досвідом [2].

Краундфандинг, як явище, виник у США в 1997 році. Прихильники рок-групи Marillion організували збір коштів для організації гастрольного туру. Їм вдалося зібрати близько 60 тис. доларів. Пізніше самі учасники групи використовували краундфандинг для просування своїх двох альбомів. Тобто він передбачає співпрацю людей, які об'єднують гроші чи інші ресурси для підтримки ідей, людей або організацій. Взаємодія між ними найчастіше відбувається в Інтернеті на спеціалізованих майданчиках або в соціальних мережах [4].

Отже, можна зробити висновок, що підприємствам вигідніше залучати для здійснення інноваційної діяльності саме альтернативні джерела фінансування, оскільки вони мають ряд переваг, оптимізують поточну бізнес-модель, інвестують інтелектуальний капітал а також залучення безкоштовних інвестицій одночасно з рекламою інноваційного продукту, тощо.

Список використаних джерел:

1. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 № 40-IV станом на 28 квіт. 2022 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15> (дата звернення 28.04.2022).
2. Гавриш О., Зозульов О., Гавриш Ю. Альтернативні форми фінансування малого та середнього бізнесу в Україні: можливості та перспективи. *Економіка та суспільство*. 2022. (35). URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1125> (дата звернення 28.04.2022).
3. Колодяжна І.В. Джерела фінансування інноваційної діяльності підприємств в Україні. *Економіка і суспільство*. 2017. № 9. С. 449-453. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/9_ukr/77.pdf (дата звернення 28.04.2022).
4. Куксін В. За законами краундфандингу: як втілити ідею й масштабувати бізнес. URL: <https://mind.ua/openmind/20220707-za-zakonami-kraudfandingu-yak-vtiliti-ideyu-j-masshtabuvati-biznes> (дата звернення 28.04.2022).

Науковий керівник: Коляда Т.А. к. е. н., с.н.с., доцент, в. о. завідувача кафедри публічних фінансів Державний податковий університет (м. Ірпінь)

КЛЮЧОВІ ПРОБЛЕМИ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙСЬКОВИХ ДІЙ

Сьогодні країна знаходиться в умовах, в яких ніколи до цього не перебувала. З одного боку, це глибока економічна криза та необхідність реформування ключових державних інститутів. З іншого, війна в країні, які вимагають ресурсів та мобілізації сил усього суспільства. Наслідки воєнних дій, які відбуваються в Україні, відчуваються у різноманітних сферах життєдіяльності особи, функціонування підприємств, суспільства і держави в цілому.

Після оголошення на території України воєнного стану та початку активної фази бойових дій більша частина бізнесу була фактично паралізована через різноманітні обставини. Починаючи від морального та психологічного шоку до економічного спаду ділової активності та неможливості здійснення діяльності підприємствами, які знаходяться на території проведення бойових дій.

Вже є спроби оцінити наслідки військових дій, але, на жаль, наслідки цього конфлікту будуть проявлятися й у майбутньому. Попередні оцінки прямих збитків постійно уточнюються і переглядаються у бік зростання. Ще складніше кількісно оцінити непрямі втрати від призупинення економічної діяльності на територіях, що не підконтрольні Україні [2]. Тому, поряд із реальним воєнним фронтом, кіберфронтом очевидним та життєво необхідним є запуск потужного економічного фронту. А отже виникає потреба, в аналізі проблем з яким стикаються суб'єкти господарювання в складний час:

- проблеми через нестабільну ситуацію з поставками сировини і збутом продукції;

- проблеми з електропостачанням через попадання снарядів під час бойових дій;

- зруйнована інфраструктура або ж саме підприємство, у зоні активних бойових дій;

- дефіцит робочої сили;

- складне фінансове становище.

Щодо законодавчого забезпечення, то Постановою №314 від 18 березня 2022 року Кабмін запровадив декларативний принцип набуття права на провадження господарської діяльності без необхідності отримання документів дозвільного характеру, ліцензій тощо [3]. Також для підтримки підприємств, державою були прийняті такі кроки підтримки:

- великий бізнес зможе скористатися спрощеною системою оподаткування та сплачувати єдиний податок, - так, як це нині робить малий бізнес. Для цього ліміт річного обігу підприємства чи компанії не повинен перевищувати 10 млрд грн, а обмеження щодо кількості працівників знято.

- ФОПи I та II групи можуть платити єдиний податок добровільно. Якщо впродовж воєнного часу вони не отримуватимуть доходу, вони також можуть не сплачувати ЄСВ,

- ФОПи II-III груп дозволяється не сплачувати ЄСВ за мобілізованих працівників. Такі суми будуть сплачені коштом держбюджету,

- з 24 лютого 2022 року до кінця 2022 року власники звільняються від сплати податку за землю, розташовану на територіях, де йдуть бої.

Для ефективної реалізації відповідного механізму мінімізації можливих ризиків, пов'язаних з невиконанням певних умов договору варто провести аналіз умов, визначених в договорах з відповідними контрагентами, а також підготувати доказовий пакет документів, який буде підтверджувати причинно-наслідковий зв'язок між обставинами та неможливістю виконання умов договору [2].

Тотальна дерегуляція бізнесу та запровадження податкових пільг — єдиний шлях для ефективного функціонування економіки в умовах воєнного

стану, прийняті зміни вже демонструють свою ефективність, однак це лише початок боротьби на економічному фронті.

Список використаних джерел:

1. Каламбет С. В., Галаганов В. О. Стан підприємств в умовах війни. *Економіка та держава*. 2015. № 7. С. 67–73. URL: <http://www.economy.in.ua/?op=1&z=3242&i=14> (дата звернення 20.04.2022)

2. Бізнес у воєнний час: як змінилося законодавство – веб-сайт – *Економічна правда*. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/03/28/684801/> (дата звернення 20.04.2022)

3. Деякі питання забезпечення провадження господарської діяльності в умовах воєнного стану. Постанова КМУ від 18 березня 2022 р. № 314. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/deyaki-pitannya-zabezpechennya-provadhennya-gospodarskoyi-diyalnosti-v-umovah-voennogo-stanu-314> (дата звернення 20.04.2022)

Науковий керівник: Бедринець М. Д., к.е.н., доцент, завідувач кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул, Державний податковий університет.

УДК 336.64

Ратушняк Д.В.

здобувачка першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича

ВПЛИВ ВІЙНИ НА БІЗНЕС: ЯК ВИЖИТИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШОГО РОСТУ

Сучасні умови різко перевернули життя кожного громадянина України, вплинули на різні сфери життя та економіки, в тому числі на бізнес. В якийсь момент зупинилися більшість підприємств через повномасштабне вторгнення російських військ на територію України та початок бойових дій. Постраждали всі сфери економіки, і уряд був вимушений робити певні дії для підтримки суб'єктів господарювання та стабілізації економіки.

Майже 30% підприємств повністю зупинили свою роботу, ще 27% призупинили діяльність, з надією відновити її за першої ж можливості [5]. Дуже багато людей були вимушені покинути свої домівки, що сприяло значному відпливу робочої сили на Захід України та за кордон.

За даними опитування Європейської Бізнес Асоціації, яке проводилося в березні 2022 року, 43% опитаних компаній оцінює свою фінансову стійкість у кілька місяців, майже третина – 28% мають запас стійкості на пів року, ще 17% мають резервів на рік та більше. І лише 6% повністю вичерпали фінансові ресурси компанії. При цьому 46% опитаних планували скористатися методами підтримки бізнесу, які запропоновані державою, зокрема, виплата допомоги в розмірі 6500 гривень для тих, хто втратив роботу через війну [3].

Зараз розроблено багато нових умов та законопроектів для підтримки стабільної роботи підприємств, а також надходять значні суми грошової допомоги державі з інших країн. На момент військових дій в Україні, Кабінет Міністрів значною мірою вніс зміни в економічну модель України для забезпечення більш стабільного функціонування. Акцент робиться на тому, щоб дати максимальну свободу бізнесу, зокрема знизити податки, полегшити доступ до фінансів та лібералізувати трудові відносини тощо.

На період, коли введений воєнний стан розширили можливості переходу середнього та великого бізнесу на сплату єдиного податку, зокрема це стосується підприємств з обігом до 10 млрд. грн. Таким чином, значно скорочується загальне податкове навантаження, що дозволяє працювати підприємствам більш вільно. Також знято усі обмеження щодо кількості робітників та видів діяльності, за винятком підакцизних товарів та грального бізнесу. Задля підтримки бізнесу уряд прийняв рішення про заміну ПДВ та податку на прибуток, замість них підприємці платитимуть лише 2% від обігу. Введено добровільний механізм сплати єдиного податку для фізичних осіб-підприємців першої та другої груп до березня 2023 року, тобто підприємства, які через військові дії втратили частину прибутку, і були вимушені зупинити на деякий час роботу, можуть повертатися до функціонування, і не сплачувати даний податок, поки не мають змоги.

Відмінили сплату ЄСВ для ФОПів за мобілізованих співробітників, замість них це буде робити уряд. Дозволено не сплачувати ПДВ за товари, які були знищені через бойові дії, та передані на потреби оборони. Ще одним кроком для підтримки бізнесу і всієї економіки є зменшення ПДВ на пальне з 20% до 7%, а також скасування акцизів на нафтопродукти.

Усі ці дії спрямовані на те, щоб забезпечити роботу якомога більшої кількості підприємств, підтримувати робочі місця. Адже це вкрай важливо для нормального функціонування економіки. Задля її підтримки зараз, як ніколи, потрібні нові та рішучі дії. Необхідно налагодити ефективний перерозподіл центральних бюджетних коштів, а також тих коштів, які надходять з країн Заходу, як допомога, в економіку. Михайло Бно-Айріян пише: «Від філософії «завозимо з-за кордону все, що можемо» необхідно перейти до «виробляємо в Україні все, що потрібно»» [2]. Це допоможе нам залишити більше коштів в країні, і спрямувати їх на ті галузі, які зараз є пріоритетними. Необхідно організувати роботу великих підприємств, які залишилися працювати, на достатньому рівні. Для цього потрібно створювати різні економічні програми. Це потрібно робити, тому що саме підприємства повинні налагоджувати ланцюги постачань і максимально забезпечити рух коштів в економіці. Відновлення роботи таких підприємств важливе і для людей, яким потрібна робота, тому що заощадження закінчуються. Тобто відновлення та створення нових робочих місць є ще одним етапом для підтримки економіки, і, що не менш важливо, це допоможе стримати ще одну хвилю міграції – в пошуках заробітку.

Ще однією можливістю підтримки може бути збільшення експорту товарів, які не є необхідними для війни, але це допоможе залучити більше валюти в країну. Даний напрямок дає шанс створити нові ринки збуту та підтримати бізнес та вітчизняних виробників [2].

В умовах війни розширилася державна програма евакуації бізнесу, нею можуть скористатися українські підприємства, які працюють у зоні бойових дій. Зокрема, такою програмою може скористатися бізнес, який виготовляє ліки, їжу, паливо, засоби гігієни та інші товари першої необхідності. Їм пропонується

повністю або частково перевести людей та виробничі потужності в безпечне місце, зокрема, в західні області України «Загалом, станом на кінець березня 2022 року в західні області переміщено 89 підприємств з різних регіонів, в яких ведуться бойові дії. Тоді як влада отримала вже 1120 заявок від компаній, і 368 з них вже передано на транспортування», - пише народний депутат Данило Гетманцев [4].

Також з'явилося рішення щодо розширення програми кредитування для підприємців «5-7-9%. Президент Володимир Зеленський заявив: «Створюємо нову можливість – будь-який бізнес зможе отримати кредит під 0% на час воєнного стану та одного місяця після війни» [1]. Далі буде діяти мінімальна ставка, тобто 5%. За такою програмою підприємці можуть взяти кредит на суму до 60 млн. грн. Також було анонсовано масштабне скорочення регуляцій, з 600 дозволів та ліценцій, які були необхідні для роботи бізнесу, залишать близько 20 документів, які неможливо скасувати.

Для перемоги у війні зараз дуже важливо, щоб бізнес продовжував функціонувати, адже це дозволяє українцям забезпечувати себе та підтримувати Збройні сили України. Робота підприємств забезпечує податками Державний бюджет, що зараз є дуже важливим для підтримки стабільної економіки. На мою думку, дії держави щодо місцевого бізнесу є дійсно ефективними в теперішніх умовах, і в першу чергу, направлені саме на те, щоб забезпечити їхнє функціонування та не допустити зменшення їхньої кількості, що ми можемо бачити з програм, які створюються, з змін в законопроекти, зокрема, в податкове законодавство. Важливо, щоб було державне замовлення товарів першої необхідності в вітчизняних виробників, в тому числі з метою імпортозаміщення. Та з іншого боку, розпочати роботу з іноземними країнами щодо можливої закупівлі товарів в Україні для збільшення експорту, та надходження валюти в країну.

Список використаних джерел:

1. Бізнесу на час війни видаватимуть кредити під 0%, кількість дозволів скоротять у 30 разів. *Економічна правда*. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2022/03/18/684244/> (дата звернення: 28.03.2022).
2. Бно-Айріян М. А який у нас план «Б» у разі затягування війни. *Дзеркало тижня. Україна*. 2022. URL: <https://zn.ua/ukr/macrolevel/a-jakij-u-nas-plan-b-u-razi-zatjahuvannja-vijni.html>
3. Майже половина опитаних бізнесів ЕВА оцінює власну фінансову стійкість у кілька місяців. *Європейська Бізнес Асоціація*. URL: <https://eba.com.ua/majzhe-polovyna-opytanyh-biznesiv-eva-otsinyuye-vlasnu-finansovu-stijkist-u-kilka-misyatsiv/> (дата звернення: 28.03.2022).
4. На захід України евакуювали 90 підприємств. *Економічна правда*. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2022/03/27/684747/> (дата звернення: 28.03.2022).
5. Самаєва Ю. Податки воєнного часу. *Дзеркало тижня. Україна*. 2022. URL: <https://zn.ua/ukr/macrolevel/podatki-vojennoho-chasu.html>

Науковий керівник: Бак Н.А., к. е. н., доцент кафедри фінансів і кредиту Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

УДК 336

Снаговська О.О.

здобувачка першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

АНАЛІЗ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

Найбільш мобільним проявом виробничого капіталу підприємства є оборотні активи. Здатність ефективно ними керувати забезпечує результативність діяльності будь-якого товаровиробника. Із правильною стратегією управління оборотними активами можливе не тільки збільшення виробництва та реалізації продукції, але і прибутку на інвестований капітал, забезпечення задовільної платоспроможності компанії.

Головна мета аналізу оборотних активів – своєчасно виявляти і позбуватися від дефектів управління оборотним капіталом і винаходити резерви збільшення потужності та результативності його користування.

У процесі аналізу оборотними активами відбувається дослідження:

- динаміки складу і структури оборотних коштів;
- дебіторської заборгованості і грошових потоків;
- розрахунок головних показників, які характеризують ефективність

використання оборотних активів, з урахуванням їх залежності [1, с. 141].

При аналізі оборотних активів підприємства спершу визначаються з метою його проведення. Це може бути: пошук резервів збільшення результативності використання оборотних активів; дослідження стану використання оборотних активів в роботі компанії задля обчислення ступеня інвестиційної привабливості; у межах проведення аналізу фінансового стану підприємства; формування підсумків про раціональне залучення майна компанії.

Після визначення мети аналізу визначаються із методами аналізу, які можуть бути як формалізованими, так і неформалізованими. Із формалізованих методів важливішими та найбільш інформативними є традиційні методи економічної статистики – середніх та відносних величин, групування, графічний, індексний, елементарні методи обробки показників у динаміці та методи дослідження операцій і теорій прийняття рішень (теорії графів, ігор, масового обслуговування, сітьового планування і управління). До неформалізованих належать такі методи: експертних оцінок і сценаріїв; деталізація; порівняння; побудова системи не фінансових показників. Вони мають дещо суб'єктивний характер, тому під час дослідження важливо поєднувати формалізовані та неформалізовані методи.

Важливим етапом аналізу оборотних активів підприємства є правильний підбір джерел даних про наявність, стан і використання наявних активів. Це документи бухгалтерської та фінансової звітності підприємства, результати особистого огляду.

При безпосередньому аналізі оборотних активів визначають структуру оборотних активів, тенденції та причини її зміни, здійснюють розрахунок показників, які показують на скільки ефективне формування, заміна та

використання оборотних активів, законність проведення тих чи інших операцій з оборотними активами.

Таким чином, системний та коректний аналіз оборотних активів дасть можливість власникам та управлінцям підприємств розрахувати необхідний склад та структуру оборотних активів, визначати швидкість використання, зменшити втрати через надлишкове використання оборотних активів, оптимізувати джерела їх формування, проводити всебічний контроль за використанням оборотних активів та забезпечувати платоспроможність і ефективність всієї діяльності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Примак Т. О. Економіка підприємства : навч. посіб. Вид. 4-ге, стереотип. Київ, 2006. 219с.

2. Канурна З. Ф. Контроль оборотних активів підприємств машинобудівного комплексу. *Міжнародний збірник наукових праць*. 2013. Випуск 3. Ч. 12. С. 246–252.

Науковий керівник: Кучерівська С.С., к. е. н., доцент кафедри фінансів і кредиту Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича.

УДК 336.13

Хлопова К.-А. С.

здобувачка першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
Державний податковий університет

ВПЛИВ ВІЙНИ НА ФІНАНСИ ПІДПРИЄМСТВА

На сьогодні країна знаходиться в умовах, в яких ніколи до цього не перебувала. З одного боку, це глибока економічна криза та необхідність реформування ключових державних інститутів. З іншого, війна, яка вимагає багато ресурсів та мобілізації сил усього суспільства. Наслідки збройного конфлікту, який відбувається в Україні, відчувається у різноманітних сферах життєдіяльності, функціонування підприємств, суспільства і держави в цілому [1, с. 3].

Саме фінанси підприємств є складовою фінансової системи країни, а тому їм належить визначальне місце у структурі фінансових відносин суспільства. Оскільки вони функціонують у сфері матеріального виробництва, то від стану фінансів підприємств залежить не тільки створення національного доходу та забезпечення фінансової стійкості держави, але й можливість задоволення суспільних потреб населення, зменшення рівня безробіття і соціальної напруги в суспільстві [2, с. 7].

Варто відзначити думку С. В. Іванова, що вплив воєнних дій має подвійну природу і на окремі підприємства впливає по-різному. Наприклад, для підприємств, що спеціалізуються на виробництві та продажу зброї, продовження та посилення конфліктів у світі є вигідним. Для підприємств, що не пов'язані з війною, збройні конфлікти мають абсолютно негативний вплив. Також автор підкреслює, що найбільш стійкими до впливу воєнного періоду виявились підприємства сфери ІТ [1, с. 21].

Виходячи з вище зазначеного, наведемо приклад ІТ-сфери та підкресливши, що ця війна політично та економічно давно вийшла за межі України. На сьогодні іноземні компанії відчують дефіцит ІТ-спеціалістів у світі, так як світова ІТ-індустрія налічувала багато розробників саме з країн-агресорів. У свою чергу світ відреагував на вторгнення росії в Україну санкціями, які вплинули й на російське ІТ [3]:

- по-перше, з росією відмовилася співпрацювати велика кількість платіжних мереж. Російські програмісти не зможуть отримувати гроші за свою роботу. Звісно, деякі компанії зможуть сплачувати біткоїнами або етеріумами, однак це не буде масово. Як наслідок – з російськими інженерами перестануть співпрацювати зовсім;

- по-друге, росіяни поступово обмежують доступ до інтернету. Звісно, відмова від мережі не відбудеться за один день, проте жителі росії опиняться в обмеженому світі, а тому працювати із західними замовниками не зможуть – це буде фізично неможливо;

- по-третє, міжнародні компанії самостійно відмовляться від роботи з росіянами, щоб економічно не підтримувати країну-агресора. Тобто, на сьогодні, вже велика кількість брендів свідомо пішла з російського ринку. Компанії не хочуть вести бізнес з тими, хто розпочав та веде війну — ми очікуємо, що цей тренд продовжуватиметься.

Вищезгадані фактори спричинять великий дефіцит інженерних кадрів у всьому світі та впродовж наступних декількох місяців варто очікувати бум на ринку інженерів. І якщо раніше ІТ-ринок вже був перегрітим, то найближчим часом він закипить. А українські спеціалісти, у порівнянні з російськими, однозначно матимуть на ньому перевагу.

Проте, варто підкреслити влучну думку, що для подолання економічних проблем, пов'язаних з війнами, необхідна тісна співпраця між державою та підприємствами. Керівництво держави повинно регулювати свої зовнішньополітичні позиції, приймати рішення, спрямовані на врегулювання конфліктів, контролювати діяльність підприємств. Зі свого боку підприємствам необхідно розробити гнучку систему економічної політики, яка дасть можливість втримати свої позиції як всередині країни, так і за її межами [1, с. 21].

Підкреслюючи, наголосимо на тому факторі, що незважаючи на складну ситуацію, багато підприємств продовжує працювати, отримувати прибуток і сплачувати податки в українську економіку. Тому, вплив на фінанси підприємств в умовах війни звичайно є, але навіть у такий час, вітчизняний бізнес незламний.

Список використаних джерел:

1. Іванов С.В. Вплив збройного конфлікту (війни, бойових дій) на вартість підприємства: монографія. Вид-во Маковецький, 2015. 175 с.
2. Бедринець М. Д., Довгань Л. П. Фінанси підприємств : навчальний посібник. К. : Центр учбової літератури, 2018. 292 с.
3. Яворський А. ІТ у війні: як працює індустрія. *Економічна правда*. 2022. URL: <https://www.epravda.com.ua>

Науковий керівник: Бедринець М.Д., к.е.н., доцент кафедри публічних фінансів, Державний податковий університет.

Тематичний напрям 4

ПОВЕДІНКОВІ ФІНАНСИ: ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА

Нікіфоров П.О.

д.е.н., професор кафедри фінансів і кредиту
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ФІНАНСОВА ГРАМОТНІСТЬ НАСЕЛЕННЯ ТА ПРОБЛЕМИ ПОВЕДІНКОВИХ ЗМІН У СФЕРІ ОСОБИСТИХ ФІНАНСІВ В УКРАЇНІ

Українська академічна фінансова (та у цілому економічна) наука в незначній мірі досліджує фінанси населення на мікрорівні та, відповідно, не має чітко сформованих наукових підходів та ґрунтовних напрацювань щодо теорії та практики управління особистими фінансами. У цьому аспекті вона значно відстає не тільки від зарубіжної економічної думки, але і від вітчизняної практики фінансової діяльності, яка пропонує різні рішення та способи управління особистими фінансами.

Підвищення фінансової грамотності (і фінансової культури загалом) населення виступає сьогодні чи не основним напрямком розбудови заможного суспільства, розвитку фінансових ринків та розширення інвестиційних процесів, а головне – грамотного, тобто ефективного управління особистими фінансами задля зростання добробуту громадян. Фінансова грамотність розглядається як здатність громадян на індивідуальному рівні управляти власними коштами та приймати ефективні коротко- та довгострокові фінансові рішення [1].

У світовій практиці значною популярністю користуються різні освітні програми з фінансової грамотності, курси з обміну і планування особистих бюджетів, раціональної організації фінансових потоків громадян та домогосподарств, планування доходів та витрат, здійснення інвестицій тощо. У свою чергу зарубіжна наука активно досліджує базові основи управління особистими фінансами, ведення сімейної бухгалтерії та діяльність щодо

підвищення фінансової грамотності населення. Така діяльність у сфері особистого фінансового менеджменту виступає досить поширеною в розвинутих країнах [2].

Практика управління власними фінансами у розвинутих країнах творила певну економічну культуру населення, яка формувалась історично, під впливом держави та професійних учасників фінансових ринків. Рівень фінансової культури, поведінка громадян і розвиток сфери управління особистими фінансами в цих країнах на порядок вищий ніж в Україні. Тому, безумовно, доцільно і українському суспільству, окремим індивідам сприймати нескладні поради у вигляді своєрідних аксіом з управління власними грошовими потоками та постійно використовувати їх у житті. В основі системи управління власними фінансами людини повинні знаходитись ті постулати фінансової поведінки, які у сукупності будують особисті статки та добробут громадян.

По-перше, потрібно завжди контролювати свій фінансовий стан, тобто вести облік усіх вхідних та вихідних фінансових даних, при цьому сучасна цифровізація суспільства суттєво допомагає даному процесу. Комп'ютерний облік відкидає рутину і помилки та перетворює процес управління власними фінансами у захоплююче заняття. Втілення в життя цього принципу допомагає у будь-який момент часу отримати повну картину фінансового становища людини та можливість дослідити витрати і скоротити їх.

По-друге, створювати заощадження як позитивну різницю між доходами і видатками. Життєвий досвід свідчить, що можна значно зменшити особисті видатки, не впливаючи при цьому на якість життя. Безпечне майбутнє формується, у тому числі, звичкою перетворювати 10-15% поточного доходу у заощадження, а у поєднанні із контролем за витратами це дасть максимальний ефект.

По-третє, заощадивши певну суму, бажано ці кошти інвестувати для зростання особистого капіталу, або ж просто його збереження від інфляції. При цьому заощадження бажано розподілити між різними видами інвестиційних

інструментів, залежно від ризиків, наприклад, між банківськими депозитами, цінними паперами, нерухомістю тощо.

По-четверте, необхідно страхувати ризики. На страховому ринку України існує пропозиція полісів, які дають широкий спектр видів страхування як захисту від несприятливих подій. Власні фінанси громадян часто залежать від різних чинників, таких як стан здоров'я, стихійні лиха, висока інфляція, на які людина об'єктивно не може впливати і страхування такого роду ризиків є дієвим способом зберегти своє фінансове становище.

По-п'яте, надзвичайно важливим є особисте фінансове планування та прогнозування як базова основа менеджменту особистих фінансів. По суті, це постійний процес, в рамках якого люди реалізують свої бажання та забезпечують ефективний перерозподіл отриманих доходів у часі. Здійснення такого планування неможливе без визначення пріоритетів, воно має містити такі важливі складові як оцінку наявних і потрібних ресурсів, визначення фінансових цілей, певну послідовність і розрахунки їхнього досягнення. Крім того, фінансовий план – це також визначення інструментів, за допомогою яких можна здійснювати моніторинг власної фінансової діяльності, створювати прогнози на майбутнє, набувати досвіду фінансових операцій та намагатись оптимізувати власні грошові потоки. По-суті, сьогодні особисте фінансове планування є визначальним принципом стратегії управління особистими фінансами.

Згідно поведінкової теорії фінансів, неоптимальна споживча поведінка людей залежить в більшій мірі не від величини наявного доходу, а визначається споживчими демотиваторами, тобто тими психо-емоційними чинниками, які зменшують очікувану корисність споживання. Тобто, по суті, особливістю застосування цієї теорії у сфері прийняття фінансових рішень людьми є те, що не так важливо, скільки людина заробляє грошей (звісно, в межах прожиткового мінімуму), а те, як ця людина витрачає зароблені кошти, та яку корисність окрема людина може мати із кожної гривні витрачених коштів [3]. Згідно із біхевіористською теорією індивід відчувається щасливо, повною мірою

задовольнивши свої потреби не лише за рахунок грошових коштів, а й інших морально-етичних чи психо-емоційних чинників.

Сьогодні громадяни України в умовах складної політичної та соціально-економічної ситуації, в умовах російсько-української війни, намагаються на індивідуальному рівні визначати основні напрями витрачання доходів, основні шляхи оптимізації витрат. Ці шляхи полягають у раціоналізації власних видатків, у фінансуванні значних додаткових витрат на доблесні Збройні сили України, які ефективно боронять Вітчизну. Фінансовий добробут і фінансова безпека громадян України, безумовно, залежать від макроекономічної ситуації в країні, проте, на перспективу, в умовах розбудови країни після нашої перемоги, вони також значною мірою будуть залежати від фінансової грамотності та в цілому фінансової культури населення.

Список використаних джерел:

1. Куцяк В. О. Вплив поведінкової економіки та асиметричності інформації на прийняття особистих фінансових рішень в сучасних умовах господарювання. *Ефективна економіка*. 2015. Вип. 3. С. 57-64.
2. Канеман Д., Словик П., Тверски А. Принятие решений в ситуации неопределенности. URL: <https://www.twirpx.com/file/2637690/>.
3. Канеман Д. Думай медленно, решай быстро / пер. с англ. М. : АСТ, 2016. 653 с.

УДК 658.15:330.43

Якимова Л.П.

д.е.н., професор кафедри економіко-математичного моделювання
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ВПЛИВ ТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ НА ПОВЕДІНКУ COST-МЕНЕДЖЕРА: ОЦІНКА ДЛЯ КОМУНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В умовах пандемії, військового стану та майбутнього післявоєнного відновлення ключового значення набувають комунальні підприємства (КП) у забезпеченні життєдіяльності територіальної громади. Разом з тим підприємства

комунальної форми власності є гібридними організаціями у тому сенсі, що вони одночасно сполучають у собі риси підприємства і політичної організації [3]. Організаційна гібридність КП сприяє порушенню принципу «втягнутої руки», що призводить до заохочення політичних інтересів, втручання у справи підприємств, неформального прийняття рішень, послаблення умов для підзвітності. Є підстави гіпотезувати: чим вище рівень тінізації економіки, тим вище ризик неформальних зв'язків між представниками власника (членами міських рад) комунальних підприємств і менеджментом цих підприємств й, відповідно, вплив на мотивацію менеджерів у процесі прийняття рішень.

Поведінка менеджера КП під час прийняття рішення, особливо в умовах обтяжених тіньовою економікою, цілком узгоджується з твердженнями поведінкових фінансів: менеджер є не «раціональним», а «нормальним», на його рішення впливають власні упередження, він має обмеження у самоконтролі та робить когнітивні помилки, які можуть призвести до неправильних рішень.

Як документується у попередній літературі [1], в управлінні витратами спотворення рішень *cost*-менеджерів особистими міркуваннями спричиняє асиметричну (липку/анти-липку) поведінку витрат. Крім того, доведено [5], що липкість витрат з більшою ймовірністю обумовлена економічними причинами, коли політичні інститути сильні, та є наслідком агентськими відносин, коли політичні інститути слабкі. За визначенням [1] липкі витрати – це витрати, які «збільшуються більше із збільшенням активності, ніж зменшуються із зменшенням еквівалентної активності». Навпаки, за анти-липкої поведінки, витрати збільшуються менше за збільшення активності, ніж зменшуються за зниження активності.

Для перевірки дослідницької гіпотези в модель поведінки витрат, так звану АВJ-модель [1], у короткому запису [2; 6; 8], в якій як проксі активності використовується чистий дохід від реалізації продукції (товарів, послуг),

$$\Delta \ln COST_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 \Delta \ln REV_{i,t} + \beta_2 DD_{i,t} \Delta \ln REV_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (1)$$

введено чинник тінізації економіки (як проксі взято інтегральний показник рівня тіньової економіки у % ВВП [7]).

Розширена АБJ-модель має вигляд:

$$\Delta \ln COST_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 \Delta \ln REV_{i,t} + (\beta_2 + \gamma SEI_t) DD_{i,t} \Delta \ln REV_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (2)$$

де $\Delta \ln COST_{i,t} = \ln \left(\frac{COST_{i,t}}{COST_{i,t-1}} \right)$ – логарифм зміни витрат i -го КП у рік t ; $\Delta \ln REV_{i,t}$

– логарифм зміни чистого доходу від реалізації продукції (товарів, послуг) в i -му КП у рік t ; SEI_t – інтегральний показник рівня тіньової економіки у рік t ; $DD_{i,t}$ – фіктивна змінна, яка дорівнює 1, якщо $REV_{i,t} < REV_{i,t-1}$, і 0 в іншому випадку.

Дослідження фокусується на оцінці наслідків рішень cost-менеджерів щодо собівартості реалізованої продукції (товарів, послуг) на підставі річної фінансової звітності 42-х українських КП водопостачання (водоканалів) за 2012-2020 рр. Фінальна вибірка після процедури скринінгу – 235 спостережень. Регресійні оцінки АБJ моделі (табл. 1) підтверджують значущу анти-липкість собівартості у КП водопостачання: за збільшення активності на 1% собівартість зростає на 0,367% ($= \beta_1$), проте за еквівалентного падіння активності спадає на 0,897% ($= \beta_1 + \beta_2$). Отриманий результат узгоджується з висновками [4] для японських комунальних підприємств водопостачання; узгоджуються й невеликі значення скоригованих коефіцієнтів детермінації, які для моделей (1) і (2) дорівнюють 0,317 і 0,339 відповідно. Разом з тим дослідження, зокрема [1; 2; 6], документують, як правило, липку поведінку витрат у підприємствах недержавної та некомунальної форми власності, тобто тих, які несуть витрати за власний кошт. Крім того, попередні дослідження [4; 8] встановили, що анти-липкі витрати характерні лише для КП водопостачання, які на відміну решти КП є природними монополіями.

Таблиця 1

Результати оцінки регресій

Змінні	АБJ-модель			Розширена АБJ-модель		
	Коефіцієнти	t-статистика	p-значення	Коефіцієнти	t-статистика	p-значення
Intercept	0,082	7,301	4,5E-12	0,083	7,508	1,3E-12
$\Delta \ln REV_{i,t}$	0,367	6,397	8,7E-10	0,362	6,424	7,5E-10
$DD_{i,t} \cdot \Delta \ln REV_{i,t}$	0,530	3,447	0,0007	-6,195	-2,723	0,0070
$SEI_t \cdot DD_{i,t} \cdot \Delta \ln REV_{i,t}$	-	-	-	0,237	2,963	0,0034

У розширеній моделі значуща додатна оцінка $\gamma = 0,237$, вказує на те, що за зростання рівня тіньової економіки рівень анти-липкості витрат ще більше зростає. Це свідчить щонайменше про повільність cost-менеджерів щодо корегування ресурсів за коливань активності, а саме: щодо розширення виробничих потужностей власним коштом у разі підвищення активності та скорочення певних ресурсів, зокрема трудових, в умовах падіння активності. Стимули менеджера до дій з максимізації цільових показників переважаються особистими міркуваннями.

Дослідження надає емпіричні докази суттєвого впливу неконкурентного середовища тіньової економіки на поведінку cost-менеджерів комунальних підприємств водопостачання. В цілому, результати надають корисну інформацію для літератури з поведінкових фінансів, фінансового менеджменту та управлінського обліку й спонукають до подальших досліджень задля поліпшення розуміння мотивації, що лежить в основі рішень менеджерів щодо формування структури витрат підприємств.

Список використаних джерел:

1. Anderson, M.C., Banker, R.D., & Janakiraman, S. (2003). Are Selling, General, and Administrative Costs “Sticky”? *Journal of Accounting Research*, 41(1), 47-63. doi: <http://dx.doi.org/10.1111/1475-679X.00095>
2. Banker, R.D., Byzalov, D., & Chen, L.T. (2013). Employment protection legislation, adjustment costs and cross-country differences in cost behavior. *Journal of Accounting and Economics*, 55(1), 111-127. doi: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1909348>
3. Bergh, A., Erlingsson, G., Gustafsson, A., & Wittberg, E. (2019). Municipally Owned Enterprises as Danger Zones for Corruption? How Politicians Having Feet in Two Camps May Undermine Conditions for Accountability. *Public Integrity*, 21(3), 320-352. doi: <https://doi.org/10.1080/10999922.2018.1522182>
4. Hosomi, S., & Nagasawa, S., 2018. Empirical study on asymmetric cost behavior: analysis of the sticky costs of local public enterprises. *Asia-Pacific Management Accounting Journal*, 13(2), 55-82. URL: <http://ir.uitm.edu.my/id/eprint/29561/1/29561.pdf>
5. Kuo, N.-T., & Lee, C.-F. (2021). Political Institutions and Cost Stickiness: International Evidence. *European Accounting Review*, <https://doi.org/10.1080/09638180.2021.2000459>

6. Kama, I., & Weiss, D. (2013). Do Earnings Targets and Managerial Incentives Affect Sticky Costs? *Journal of Accounting Research*, 51(1), 2014-224. doi: <https://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2012.00471.x>

7. Тіньова економіка: загальні тенденції (січень-вересень 2021) : аналітична записка / Департамент стратегічного планування та макроекономічного прогнозування. Київ : Міністерство економіки. 2022. 14 с.

8. Yakymova, L. (2021). Cost management: modelling asymmetric cost behaviour. In M. Duczmal and T. Nestorenko (eds.), *Modern management: theories, concepts, implementation* (pp. 35-42). Opole, Poland: The Academy of Management and Administration in Opole. URL: <https://www.wszia.opole.pl/wp-content/uploads/2020/05/7.pdf>

УДК 159.942

Водянка Л.Д.

к.е.н, доцент кафедри бізнесу та управління персоналом
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Сибирка Л.А.

к.е.н, доцент кафедри бізнесу та управління персоналом
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ЕМОЦІЙНИЙ ІНТЕЛЕКТ ТА ЛІДЕРСТВО

В епоху глобалізації неможливо переоцінити тиск, що постійно посилюється, на організації та установи, що змушує їх зазнавати змін, щоб вижити і зберегти свою значущість. Отже, лідери 21 століття несуть величезну відповідальність за успішне керівництво змінами у своїх організаціях. Однак процес змін містить в собі емоції, тому що нікому не подобається відмовлятися від комфорту, пов'язаного з чинним станом речей, або відмовлятися від того, що вони цінують. Незважаючи на це, лідерам доведеться досягти успіху та знайти шляхи для вирішення цих проблем, серед яких є емоції тих, на кого вплинуть зміни. Таким чином під час управління процесом змін у керівництві дедалі більше уваги приділяється емоційному інтелекту. Зміни завжди пов'язані з емоціями у тій чи іншій формі, бо людям подобається комфорт, проте саме зміна

порушує цей комфорт, створюючи ситуацію, сповнену занепокоєння та невпевненості серед співробітників.

Набір емоційних та соціальних навичок, які впливають на те, як ми сприймаємо та висловлюємо себе, розвиваємо та підтримуємо соціальні відносини, справляємося з проблемами та використовуємо емоційну інформацію – це емоційний інтелект [1].

Центральне місце в інституційних або організаційних змінах займає лідерство. Оскільки, лідери, які володіють належною поведінкою та навичками лідерства, швидше за все, досягнуть успіху у керівництві змінами. Це дозволяє лідерам ефективно оцінювати свою поведінку та поведінку інших, а також інтегрувати психологічні та емоційні процеси, щоб адаптувати відповідну поведінку та керувати ситуаціями.

Ґрунтуючись на роботах Гарднера і Саловея, Гоулман мона виділити п'ять основних сфер емоційного інтелекту:

- 1) розуміти свої емоції (самосвідомість);
- 2) управляти своїми емоціями (саморегуляція);
- 3) мотивувати себе (самотивація);
- 4) розпізнавати та розуміти емоції інших людей (емпатія);
- 5) керувати відносинами (соціальні навички) [1].

Усвідомлення того факту, що існує можливість особистісного зростання та саморозвитку в рамках емоційного інтелекту є надзвичайно важливою, оскільки впливає на широкий спектр факторів, які визначають як професійний, так і особистий успіх, включаючи самоактуалізацію та самозадоволення. Таким чином, взаємозв'язок емоцій розумового процесу та дій було розкрито та прийнято. Виходячи з твердження, що рівень емоційного інтелекту можна підвищити, розвиток емоційного інтелекту людини можна поділити на особистісні компетенції (самосвідомість, саморегуляція, самотивація) і соціальні компетентності (соціальна обізнаність, емпатія).

Понад 80% компетенцій, які відрізняють найкращих менеджерів від інших, належать до емоційного інтелекту. 40-річне дослідження 450 хлопців показало,

що IQ мало пов'язаний з життєвим та корпоративним успіхом. Найважливішими рисами були здатність впоратися з розчаруванням, контролювати емоції, ладити з іншими людьми». Компанії, у яких є керівники з розвинутим рівнем емоційного інтелекту, швидше за все, будуть високоприбутковими. Люди з високим емоційним інтелектом заробляють на 29 000 доларів на рік більше, ніж люди з низьким, а підвищення вашого рівня емоційного інтелекту на один бал додає до вашої зарплати 1300 доларів [2].

Вплив емоцій на ефективність, продуктивність та лідерство нині широко відоме.

Самосвідомість лідера є основою розвитку емоційного інтелекту. Лідери здатні розуміти та підтримувати інших, якщо вони знають їх сильні та слабкі сторони, емоції та мають здатність до самоврядування. Подібно до прикладів практик лідерства Кузеса і Познера, емоційний інтелект не фіксується генетично, як IQ після певного віку, але може розвиватися протягом усього життя. Згідно дослідженню під назвою «Емоційний інтелект в HR» 59% роботодавців не найняли б людину з високим IQ, але низьким EI». В свою чергу 75% роботодавців зауважили, що вони, швидше за все, просуватимуть працівника з високим емоційним інтелектом» [3].

Емоційно інтелігентні лідери мають необхідні навички для створення середовища сповненого довіри. Менеджери, які компетентні в саморегулюванні, здатні побудувати систему, яка може надихнути співробітників та стимулювати їх повірити в те, що керівництво поступить правильно.

Так, менеджери з високим рівнем емоційного інтелекту частіше будуть мислити конструктивно, будувати та підтримувати високий рівень співпраці та довіри серед своїх співробітників. Конструктивне мислення може допомогти лідерам побачити взаємозв'язок проблем. Більш того, це може сприяти успішному здійсненню реформ лідером для організації.

Таким чином, наявність емоційного інтелекту в керівництві є абсолютно необхідною умовою. Особливо наразі, коли суспільство настільки виснажене і

втомлене, що потреба у емоційно-розумному лідерстві стає дедалі актуальнішою.

Список використаних джерел:

1. Водянка Л. Д., Суховецька Д. А., Занюк А. А. Поняття емоційного вигорання та його профілактика. *Інвестиції: практика та досвід*. 2022. № 3. С. 49-53
2. Водянка Л. Д., Тодорюк С. І., Карп А. Г. Тайм-менеджмент як техніка планування робочого часу персоналу. *Економіка та держава*. 2020. № 7. С. 119-123.
3. Ю. М. Лопатинський, Л. Д. Водянка, І. Г. Шелюжак. Аутплейсмент персоналу як необхідний елемент кадрової політики. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. Одеса : ОНЕУ, 2021. № 1-2 (278-279). С. 108-114.

УДК 33.336.02

Долга Г.В.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту, міжнародної економіки та туризму
Чернівецький торговельно-економічний інститут
Державного торговельно-економічного університету

ФІСКАЛЬНІ ІНСТРУМЕНТИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Євроінтеграція є основним і незмінним зовнішньополітичним пріоритетом України, адже європейський вектор розбудови суспільно-економічних відносин – це шлях модернізації національної економіки, мобілізації іноземних інвестицій і новітніх технологій, створення робочих місць, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника, виходу на світові ринки, а особливо на ринок ЄС. Окреме місце серед промислових підприємств України, які потребують оновлення та підтримки держави, посідають переробні підприємства.

Визнання євроінтеграції першочерговим напрямом подальшого цивілізаційного розвитку України перетворює цей процес у державну зовнішньополітичну стратегію, яка здатна оздоровити економіку держави,

зокрема, використанням європейського досвіду в організації державної підтримки переробних підприємств. Така підтримка є сукупністю (комплексом) пріоритетних рішень, які визначають основні напрями і форми правового, економічного та організаційного сприяння розвитку переробної промисловості з урахуванням інтересів держави та суб'єктів господарювання. Наразі в більшості країн світу існує система державної підтримки переробних підприємств. Така державна допомога набула широкого розвитку у практиці країн ЄС, де вона регулюється нормативно-правовими актами, оскільки фактично охоплює особливі інструменти втручання державних інституцій у ринковий механізм і не може мати періодичний, опосередкований характер [1]. Правила державної допомоги є цілісним механізмом, що забезпечує ефективне спрямування бюджетних та інших ресурсів держав-членів ЄС на проведення структурних перетворень в економіці та підвищення конкурентоспроможності переробних підприємств Європейського Союзу. Державну допомогу, зазвичай, розуміють, як заходи органів влади з метою підтримки певного господарюючого суб'єкта, що одночасно відповідають таким чотирьом критеріям: залучення бюджетних ресурсів держави, утворення економічної переваги, селективність, вплив на конкуренцію. Залучення бюджетних ресурсів означає, що допомога надається державою або за рахунок бюджетних коштів, або недержавними установами, що використовують передані в їх розпорядження бюджетами ресурси [2,с.95]. Тобто, такі операції безпосередньо чи опосередковано відображаються в державному бюджеті. Також одержувач державної допомоги перебуває у привілейованому становищі порівняно зі своїми конкурентами. Вважається, що допомога є селективним заходом і впливає на стан рівноваги товарного ринку, змінюючи поведінку окремих фірм і конкурентів, потенційно впливає на конкуренцію та торгівлю між державами-членами. Щороку в Європейському Союзі витрачається майже 73 млрд. євро на державну допомогу суб'єктам господарювання, що становить 0,6% від ВВП Євросоюзу. Основну частку державної допомоги в ЄС становить горизонтальна допомога, на яку припадає найбільша її питома вага – в середньому 84%, зокрема, на регіональний розвиток

витрачається 24% загальної державної допомоги, захист навколишнього середовища – 24%, на стимулювання досліджень та інновацій – 17%, на інші цілі в рамках горизонтальної допомоги – біля 20%. Використання фіскальних інструментів державної підтримки господарюючих суб'єктів як в Україні, так і в країнах Європейського Союзу, зумовлено необхідністю перерозподілу частини національного доходу через бюджет, залученням вивільнених коштів у пріоритетні напрями розвитку економіки, підтримання науково-технічного прогресу, екологічної безпеки у країні. Так, бюджетна підтримка товаровиробників в ЄС спрямована на підтримання їх доходів на рівні, достатньому для розширеного відтворення; забезпечення товарами промисловості споживачів, сировиною – інших галузей промисловості, конкурентного впливу на світовий продовольчий ринок [3, с.42].

Необхідність подолання відставання національної переробної промисловості від європейської, вимагає вдосконалення інструментів державної підтримки у вигляді ефективного застосування бюджетно-податкових стимулів, які ми розглядаємо, як два взаємодоповнюючі компоненти, що застосовуються одночасно залежно від можливостей бюджету, оскільки податкові важелі пов'язані з отриманням (або втратою) певного обсягу надходжень до бюджету, бюджетні – зі здійсненням бюджетних видатків і напрямами їх спрямування. Основними фіскальними стимулами, які можуть бути використані для економічного оздоровлення національних переробних підприємств, є: бюджетне фінансування, знижені податкові ставки, податкові пільги, альтернативні системи оподаткування, пільгове кредитування, компенсація відсотків за банківськими кредитами, державні замовлення, державні гарантії за кредитами, створення спеціальних інституцій. Серед наведених інструментів найвагоміше значення для розвитку підприємств переробної промисловості України відіграє бюджетне фінансування, адже воно стимулює освоєння нових галузей економіки, що є пріоритетними для держави, яка покриває частину сукупних витрат з державного бюджету.

Аналіз державної підтримки суб'єктів господарювання в Україні з 2016 по 2019 роки свідчить, що допомога надавалася здебільшого у формі податкових пільг, прямого фінансування (субсидій) та компенсацій частини витрат підприємств за рахунок коштів відповідних бюджетів, а також державних гарантій за кредитами державних підприємств. Обсяг субсидій та трансфертів підприємствам за період з 2017 по 2021 роки варіювався від 19,9 до 43,2 млрд грн, а основним джерелом такої державної допомоги був державний бюджет. Надання державної підтримки господарюючим суб'єктам у розвинених країнах відіграє значну роль у механізмі державного регулювання економіки. Такі дії держави сприяють організації розширеного виробництва, випуску конкурентоздатної продукції підприємств, зміцненню їх матеріально-технічної бази. Беручи до уваги позитивний зарубіжний досвід, ми вважаємо, що в механізмі фіскальних інструментів державної підтримки суб'єктів господарювання України доцільно: – змінити систему навантаження ПДВ як на виробника, так і на споживача; – сформувати фонди розвитку галузей промисловості; – упровадити альтернативні підходи у вигляді горизонтальних форм державної підтримки; – поширити критеріальний підхід (наявність кількісних та якісних умов для надання підтримки); – подальше вдосконалювати механізми інвентаризації; – зменшити вплив на ціну готової продукції переробної промисловості посередників [4].

Досвід країн Європейського Союзу свідчить про необхідність проведення змін у механізмі державної підтримки господарюючих суб'єктів України. Держава, використовуючи фіскальні методи регулювання господарської діяльності підприємств, впливає на їхній потенціал та економічні результати. За допомогою фіскальних інструментів державної підтримки господарюючих суб'єктів можна стимулювати розвиток галузі, впроваджувати інноваційні підходи, фінансувати пріоритетні для держави проекти та програми. На шляху євроінтеграції перед Україною стоїть завдання адаптувати вітчизняне законодавство щодо надання державної допомоги суб'єктам господарювання до вимог ЄС, створити незалежний, некорумпований уповноважений орган регулювання бюджетної підтримки та гармонізувати фіскальні інструменти з інструментами впливу в ЄС.

Список використаних джерел:

1. Статівка Н. Державна підтримка сільськогосподарських товаровиробників: пріоритети та ефективність. URL: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/tpdu/2010-4/doc/3/06.pdf>. (Дата звернення 12.03.2022 р.).
2. Бугаєнко Н.М. Сучасні тенденції розвитку системи державної допомоги в ЄС. *Статистика України*. 2010. № 1. С. 92-98.
3. Черненко С. Поняття державної допомоги суб'єктам господарювання. *Конкуренція*. 2008. № 1(28). С. 40-45.
4. Хвалінський С. Компаративний аналіз надання державної допомоги суб'єктам господарювання в ЄС і Україні. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3326> (Дата звернення 12.03.2022 р.).

УДК 338.246:339.138:339.187:334.012

Заволічна Т.Р.

к. е. н, доцент кафедри економічної теорії,
менеджменту і адміністрування

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Гордіца Т.М.

к. е. н, доцент кафедри маркетингу, інновацій та
регіонального розвитку

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ФАНДРЕЙЗИНГ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ: ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ГРОМАДСЬКИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

За часів Незалежної України в нас сформувалося потужне громадянське суспільство (громадські організації, професійні спілки, волонтерські об'єднання, асоціації роботодавців, політичні партії, органи самоорганізації населення, ЗМІ,

благодійні товариства, тощо), яке стало основою демократичного врядування. Місією інститутів громадянського суспільства є захист громадських цінностей, прав та інтересів через прозору систему підзвітності всіх гілок влади суспільству. Третій сектор є генератором впровадження концептів сталого розвитку у всіх площинах суспільства: в політичній – породжують громадську активність та чинять тиск на державні інститути в аспекті посилення їх транспарентності та відповідальності; в соціальній – забезпечують захист прав та інтересів різних верст громади; в економічній – формують громадське розуміння ринкових змін та підтримку/опір реформам; активізують соціальне підприємництво та, власне, самі ГО стають продуктивними роботодавцями через реалізацію проєктів та виконання грантових програми.

За свій тридцятирічний розвиток громадські організації України вже набули певний досвід з маркетингового менеджменту як концепції цілісного та комплексного управління розвитком організації. Розв'язуючи проблеми суспільства, громадські та інші неприбуткові організації стали уже досить ефективними фандрейзерами – сприяють налагоджуванню зв'язків між шукачами й надавачами коштів. Ціллю так званого «недержавного фандрейзингу» є залучення коштів та інших ресурсів (отримання на безоплатній основі обладнання, приміщення, програмних продуктів чи навчання команди) для виконання громадських проєктів. Результатом такого фандрейзингу є взаємовигідний обмін: донори (фонди, меценати та грантодавці) надають ресурси, а отримувачі (неприбуткові організації) проводять PR донорів у своїх громадах, постах у соціальних мережах на продуктах та банерах проєктів та публікаціях в ЗМІ [1, с.1].

На нашу думку, власне сталий розвиток інститутів громадянського суспільства, який сформував усвідомлення цінностей демократії в Україні й став головною перепоною провалу бліц-кригу путінської агресії. За понад шістьдесяти днів цієї війни Україна стала спільнотою дій ЗСУ, ТРО, уряду, бізнесу та громадян за ради Перемоги над агресором. За час повномасштабної війни громадські організації стали єдиним волонтерським рухом, логістичним хабом

та фандрейзером з отримання взаємодопомоги, що працює 24/7. Світ об'єднався у підтримці України в боротьбі з імперською агресією росії. Так за словами голови НБУ Кирила Шевченка: «Наразі отримали понад \$16 млрд. (основні донори США – \$5,5 млрд., ЄБРР – \$2,2 млрд., МВФ – \$1,4 млрд., ЄС – \$1,3 млрд.). Лідери фандрейзингу серед українських інституцій – Національний банк, на спецрахунок якого надійшло 0,5 мільярда доларів, та Мінцифри, яке залучило на свої криптогаманці понад \$71 млн.» [2, с.1]. Проте суттєва міжнародна допомога надходить через громадські організації. Обсяги вітчизняного недержавного фандрейзингу в час воєнного стану перевищили на два порядки планку мирних часів. Громадські організації справляються з великими потоками та з ефективним «засвоєнням» грошей, швидким придбанням та доставкою армії, біженцям необхідних речей. Журнал Forbes провів рейтинг вітчизняних лідерів-фандрейзерів громадських організації та приватних ініціатив з залучення ресурсів на військові потреби, зокрема: «Фонд «Повернись живим» – \$114 млн.; ініціатива Міли Куніс та Ештона Кутчера – \$35,7 млн.; благодійний фонд Razom – \$21 млн.; KSE Foundation – \$18 млн.; НДО Nova Ukraine – \$15 млн.; Help Ukraine Centre – €7,9 млн.; фонд Сергія Притули – понад \$6,8 млн.; ГО «Восток SOS» – \$4,3 млн.; фонд «Голоси дітей» – \$2,3 млн.; ГО «Армія SOS» – \$2,3 млн.» [3, с.1]. В умовах війни особливістю недержавного фандрейзера є поєднання декількох ролей, зокрема:

- маркетолога, який формує запити ГО та робить пропозиції для ймовірних донорів;
- проєктного менеджера, який адмініструє хід виконання завдань командою та дедлайни;
- PR-професіонала, який спершу просуває клієнта (ГО чи неприбуткову організацію), а потім – донора; стратега, який адаптує можливості ГО до запитів донора;
- фахівця з продажів, який так би мовити продає ГО донору;
- фінансового менеджера, який ефективно й прозоро використовує залучені ресурси донора;

- лідера-менеджера, який гармонійно поєднує професійні та soft-skills.

На перший план в час війни виходять такі лідерські навички керівника ГО як вміння вести переговори, приймати альтернативні рішення, мотивувати команду та донора, стресостійкість, комунікативність, мати успішний досвід пошуку донорів й виконання грантових проектів, викликати довіру, налагоджувати фідбек, відповідальність та позитивна репутація [4, с. 3].

На противагу від маркетингового менеджменту бізнесу, який узгоджує інтереси гравців ринку, громадські організації застосовують ці інструменти для зміни поведінки виразників цільових груп. Сьогодні основним завданням маркетингового менеджменту ГО є спрямувати поведінку національних та міжнародних суб'єктів економіки на Перемогу України в війні проти російської агресії, яка загрожує світовій демократії. Перш за все лідери громадського сектору проводять комунікаційну роз'яснювальну роботу з потенційними донорами щодо загроз, які несе путінські війська Україні та світу, щодо звитяг українців в цій боротьбі. Сенс повідомлень – демонстрація вигод та позитивного ефекту для донорів від змін їх поведінки на користь максимальної підтримки України в цій війні. В хід ідуть усі можливі засоби сучасної комунікації: традиційні ЗМІ, соціальні мережі, петиції, особисті контакти, таргент, чат-боти, громадські платформи, флешмоби та громадські акції. Головним меседжем є – життєва необхідність в гарантуванні такої цінності як світова безпека та спільна соціальна відповідальність за верховенство права та справедливості. Далі процеси йдуть за класичними етапами франчайзингу як і в мирний час лише в прискорених темпах: ідентифікація потенційних джерел фінансування; стратегія розробки іміджу кампанія з допомоги Україні та планування тактики залучення ресурсів; клопотання та опікунство-подяка).

Особливістю менеджменту та маркетингу ГО в час воєнного стану є такі чинники як потреба в швидких рішеннях (варто організувати команду кейс-менеджерів); підсилення синергії мережовості (треба кооперуватись громадському руху за принципом добросусідства); необхідність в диверсифікації можливості вітчизняних недержавних фандрейзерів за видами допомог та

налаштування довготривале партнерство з новими донорами. Ця війна довела, українці – реально непереможна нація, яка спроможна у кризу швидко мобілізуватись, де кожний громадянин робить максимум, щоб наблизити Перемогу.

Список використаних джерел:

1. Олейникова С. Хто такі фандрейзери та чому на них полюють неприбуткові організації. Інтернет видання The Page, 27.07.2020. URL: <https://thepage.ua/ua/experts/hto-taki-fandrejzeri-ta-chomu-na-nih-polyuyut-nepributkovi-organizaciyi>.
2. Зінов'єва С. Війна всього світу проти РФ: хто і як допомагає Україні у боротьбі з агресором. *Сьогодні*. 8.04.2020. URL: <https://economics.segodnya.ua/ua/economics/enews>.
3. Петрушко Л., Давиденко Б. Боги фандрейзингу. Хто залучив найбільше грошей для українців та армії під час війни. Ренкінг від Forbes. *Воєнний номер Forbes*, №2 квітень 2022. URL: <https://subscribe.forbes.ua/#new>.
4. Заволічна Т.Р., Зрибнєва І.П., Синергія впливу лідерських компетенцій та навичок ведення переговорів на ефективність проєктного менеджменту. *Науковий вісник Чернівецького університету. Серія Економіка*. № 830, 2021. Стор. 89-96. ISSN 2519-240X (print); 2519-4372 (online). URL: <http://econom.chnu.edu.ua/journal/index.php/ecovis/article/view/153>.

Кострубіцький Р.О.

здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
кафедри корпоративних фінансів і контролінгу

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ПОВЕДІНКОВІ ФІНАНСИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ОЦІНКУ ВАРТОСТІ БІЗНЕСУ

Поведінкова економіка — це вивчення суджень і вибору — іншими словами, вона дивиться на те, як ми приймаємо рішення. Він був створений як альтернативний підхід до економічних моделей, які намагалися пояснити

поведінку споживачів, але які представляли певні недоліки як аномалії — оскільки не враховували людський фактор.

Ефективність поведінкових фінансів була доведена як в ринкових експериментах, так і в реальних умовах. Насправді, багато фінансових установ вже створили дисципліни навколо цієї науки [2. с.4-7].

Популярність поведінкових фінансів зростає насамперед з двох причин: її ефективності та охоплення. Застосування поведінкової моделі означає не тільки розуміння поведінкових механізмів, але й прийняття способу їх ефективного використання. Кожне виявлення та перевірка механізму починається з гіпотези людської поведінки, яка має місце безпосередньо перед прийняттям рішення. Після цього проводиться дослідження у формі ринкових опитувань або інших видів контрольованих тестів. Проводяться численні ітерації, поки результати не стануть статистично значущими.

Нарешті, як тільки поведінкові гіпотези підтверджені, вони можуть бути включені в дизайн продукту або визначення стратегії [3. с.12].

Щоб зрозуміти можливості та перспективи використання Поведінкових фінансів, розберемося в базових аспектах оцінки бізнесу. Вартість компанії оцінюється як сума його очікуваних вигод; і протиставляється ринковій вартості, яка залежить від курсу акцій. В конкретний період часу ринкова вартість може істотно відрізнятись від внутрішньої. Причиною таких відхилень є те, що ринок капіталу орієнтований на отримання результатів у короткостроковому періоді, а також те що далеко не вся інформація, необхідна для оцінки, доступна потенційним інвесторам. Тому великі компанії не тільки відстежують курс своїх акцій, а й розробляють методики оцінки вартості.

Основні підходи до оцінки вартості бізнесу включають в себе:

- Витратний підхід (метод чистих активів);
- Порівняльний підхід (метод компанії-аналога);
- Дохідний підхід (метод дисконтованих грошових потоків) [1, с.22].

В даній роботі розглянемо використання поведінкових фінансів у дохідному методі оцінки вартості бізнесу.

Дохідний підхід заснований на вивченні факторів, щодо очікуваних вигод власника. Вирішенню цього завдання сприяє використання методу дисконтованих грошових потоків (discounted cash flows - DCF), який являє собою постатейний прогноз припливів і відтоків грошових коштів компанії з подальшим дисконтуванням чистої різниці - вільних грошових потоків (free cash flow - FCF) з урахуванням інфляції і ризику. Базова формула для даного методу має вигляд:

$$\text{Вартість компанії} = \sum_{i=1}^n \frac{FCF_i}{(1+r)^i} \quad (1)$$

де FCF i - вільний грошовий потік в i -му періоді;

r - ставка дисконтування, що враховує ризик і вартість капіталу.

Концепція поведінкових фінансів може доповнити даний метод розрахунку вартості бізнесу за такою ідеєю як : додання чиннику поведінкового рішення споживачів бізнесу. Що мається на увазі під чинником поведінкового рішення?

Почнемо з того що прибуток компанії залежить першочергово від попиту який є на товари або сервіси які вона пропонує споживачам. І в залежності від того як і чим формується рішення у споживача на покупку того або іншого товару/сервісу вирішує ключове питання в попиті на продукцію бізнесу.

Суть використання ЧПР (чинника поведінкового рішення) полягає в тому щоб оцінити залежність попиту і чинників вибору товару. Основними в ЧПР грають такі моментами:

1. Чи є механізми для створення штучного попиту на товар або послугу?
2. Відсоток незамінності продукту або послуги іншими з їх якісним порівнянням.
3. Відсоток трендового попиту і довготривалість тренду.

З урахуванням вищевказаних аспектів базова формула вартості бізнесу з доданням ЧПР підвищить свої точність в декілька разів і дозволить оцінювати нові стартапи та компанії зі специфічною продукцією. Прикладом аномальної зміни вартості є компанії як Tesla, з моменту коли вона була ледве відомим і

нікому не цікавим стартапом пройшло 6 років до моменту коли всі захотіли мати свою теслу, не тільки тому що сформувалася ідея що потрібно зберігати природу, а тому що товару компанії було важко знайти замітники з подібними характеристиками, ідеологією та ціною. Більшість вважають компанію переоціненою за ринковою вартістю, але час показує що дана компанія є лідером в електрифікації автопрому, тим самим вона перетворює тренд екологічності в базовий рівень і найближчим часом дедалі більше подібних авто буде з'являтися на наших дорогах.

Отже, повертаючись до оцінки вартості бізнесу та застосування поведінкових фінансів, ми зрозуміли що перспектива використання поведінкового чинника в процесі оцінки бізнесу може зіграти визначну роль, адже вона доповнить картину бізнесу в його перспективі і покращить точність визначення вартості підприємств.

Таким чином використання запропонованого ЧПР або інших подібних індексів є одним з потенційних напрямків покращення в сфері оцінки бізнесу. Адже в кожному бізнесі в його основі закладається якась ідея та відповідна поведінка споживачів.

Список використаних джерел:

1. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібник. К.: КНЕУ, 2003. Т.9-10.
2. Francis Kuriakose. Behavioural Finance: Beginnings and Applications. Munich Personal RePEc Archive. 2017. P. 1–3.
3. Five actions to implement behavioral economics in financial services. Ernst & Young Parthenon. URL: [Five actions to implement behavioral economics in financial services | EY - Global](#).

Науковий керівник: Іванець І.В. к.е.н., доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу, Київський економічний національний університет ім. Вадима Гетьмана.

Тематичний напрям 5
МІЖНАРОДНІ ФІНАНСОВІ ВІДНОСИНИ В КОНТЕКСТІ
РЕАЛІЗАЦІЇ «ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ 2030»

Detlev Hummel

Prof. em. Dr. sc.

University of Potsdam, Germany

Professor of Finance at the University of Opole, Poland

Jürgen Seitz

Dr. rer. pol. Prof.

Head of Department of Business Information Systems

Baden-Wuerttemberg Cooperative State University Heidenheim, Germany

CHALLENGES FOR THE WESTERN MONETARY AUTHORITIES
DUE TO DIGITALIZATION AND CHANGES IN GLOBAL CURRENCY
RELATIONS
(THE ROLE OF “EURO” AND DIGITAL ALTERNATIVES)

1. Introduction

Block chain technologies and global IT – giants are going on to take over traditional payment- and money – systems. Digital stablecoins like Libra/ DIEM challenged Europe and sovereigns worldwide. Surveys shows that more than 80 percent of central banks already working on digital currencies (based on Digital Central Bank Currencies, DCBC). Special the retail - CBDC for use the broader public is interesting for our payment solutions.-Frontrunner in Europe is Sweden, where the Riksbank began to work on the topic in 2017. Beyond Europe, the People`s Bank of China has been working on plans to introduce a digital Yuan since 2014 (initial real-world trials have already taken place in a selection of Chinese cities).

Close cooperation between (low regulated) FinTechs and (high regulated) banks like other financial Intermediaries are in a strong competition, but they started to cooperate. RegTechs can help to fulfil regulatory administrations for banks and

FinTech have the potential to low cost, secure and very fast and transparent financial services. We have to differ between Crypto-token in special ecosystems.

Block Chain and the Tokenization vs. old style book money at commercial banks

Within DLT (distributed ledger technology) networks, services and money can be transferred only in tokenised form. Book money at commercial banks and balances on a central bank account we know also digital (paperless) since decades, but in the conventional meaning. Traditional digital banking money are not tokenised. Established as (two-step) banking money it cannot used directly by DLT in automated procedures. For that, money would have to be available in a programmable format as digital token. It is important to understand that money and capital in programmable applications need Digital Central Bank Currencies (DCBC). In discussion are tiered CBDC and for the traditional financial system: retail DCBC as well as whole sale DCBC.

In the future we can see categories in our financial systems like:

1. Payment token, fulfill a payment function,
2. Securities-like tokens, participation or liability claims,
3. Utility tokens, in the network of the issuer, goods or services can be obtained.

Other questions are if CBDC will be a complete supplement to cash? or as a substitute for cash? Crypto assets and crypto banks/ investment fund was founded and we learn first experiences. In any case – in my personal opinion – we need a new regulatory framework for the virtual money (coins, token, NFT), e-securities (e-bonds, e-stocks, e-derivatives) and so on.

Another aspect is important: smart contracts will take over for the internet of things. Text book DLT use case: smart contracts take over process management and settlement, Requires programmable forms of money in distinction to programmable payments:

1. machine – to – machine,
2. internet of things or

3. Pay – per – use services

In this context we have to differ between two definitions to understand complex innovations of payments:

First: Programmable money:

Is defined as a digital form of money where user can program an inherent logic for conditional uses, based on on the attributes of digital money itself and the program would have to be stored in the respective „digital coin“.

Second: Programmable payments:

that does not necessarily require programmable money, are defined as transfers of money for which the time, the amount and/or type of transfer are determined by conditions.

2. Central Bank Digital Currencies (DCBC) going global?

Digital central bank money will never be “unified globally”. Issued from national – states or state-unions it can be used only as a free decision of market participant by consensus or monetary agreements. Our world is different. There exist a global “greyhound racing” between the established convertible trade and reserve currencies (US-Dollar, Euro, JPY, sfr, GBP, RMB). Therefore, from a technical point of view, early ensure that at least a European CBDC cross-system and cross-platform and thus via National borders can be used. A significant market relevance in the European Union (EU) has the “single currency” and the single European payment area (SEPA). CBDC must be established here from the European Central Bank (ECB) and can only achieve if it would be integrated into the lives of private and corporate customers.

“e- Euro” as the nucleus of a own ecosystem?

The electronic Euro Special would have relevance for the automation of contracts and processes (Industry 4.0), for

- Internet of Things: the networking capability that allows information to be sent to and received from objects and devices (such as fixtures and kitchen appliances),

- The Internet of Things really comes together with the connection of sensors and machines,
- Conceivable use cases: fully automated settlement between devices (for instant an electronic vehicle independently pays the charging station),
- Payments in the internet of things that are triggered by interaction with the end user (for instance for partial consumption from an energy network).

Pan-European payment solutions?

To ensure that payments are efficient, competitive and anchored in Europe applications such innovative solutions should work online: at the point of sale and between individuals, be usable throughout Europe with card or digital devices such as smartphone, be subject to European governance, given the potential integration of payment services into private sector ecosystems that can be used around the world. The political debate now centres not only on euro-based payments but also payments across currency areas. G20 activities as well as private sector initiatives (for instant from SWIFT) are intended to make payments across currency areas more efficient and more transparent.

3. Global background of world currencies

Over three quarters of a century the U.S. financial system is ultimately synonymous with the global financial system. The major credit card companies are all U.S. providers. US banks dominate the capital markets. The US stock exchanges are the largest and most liquid marketplaces in the world. In addition to London, oil and other commodities are mainly traded on US futures exchanges, so the global price is also set there. And more importantly, the major commodities and precious metals are traded in US dollars worldwide.

We see in the following figure the global foreign exchange market turnover of selected traditional world trade and reserve currency (in billions of US dollars, 1989-2019, Bank for International Settlements, 2019)

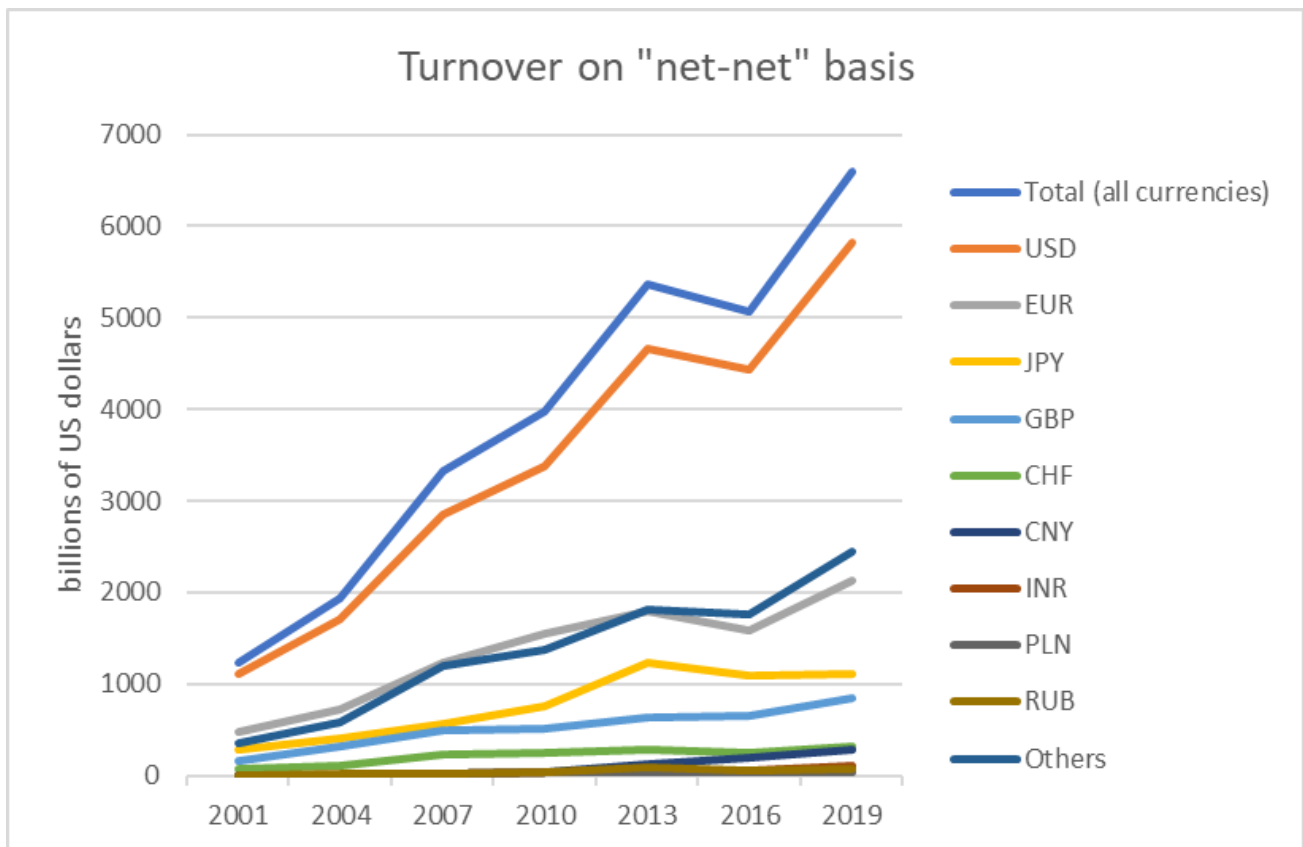


Figure 1: Turnover (adapted from Bank for International Settlements, 2019)

The euro took over the second position among the most important world currencies, which was held by Deutsche Mark until 1998. The Japanese yen has remained the undisputed No. 1 in Asia and No. 3 in the global context for the past 30 years. Despite the importance of the Chinese RMB (Renminbi), its share of foreign exchange trading remained well below that of the pound sterling.

In foreign exchange trading, however, not only world trade is documented, because the ex- and importers usually (have to) immediately change into the respective home currency, but all financial market transactions, in particular also international capital market transactions and stock exchange transactions. Figure 2 shows that the Euro as an international trading currency has risen almost equally to the USD.

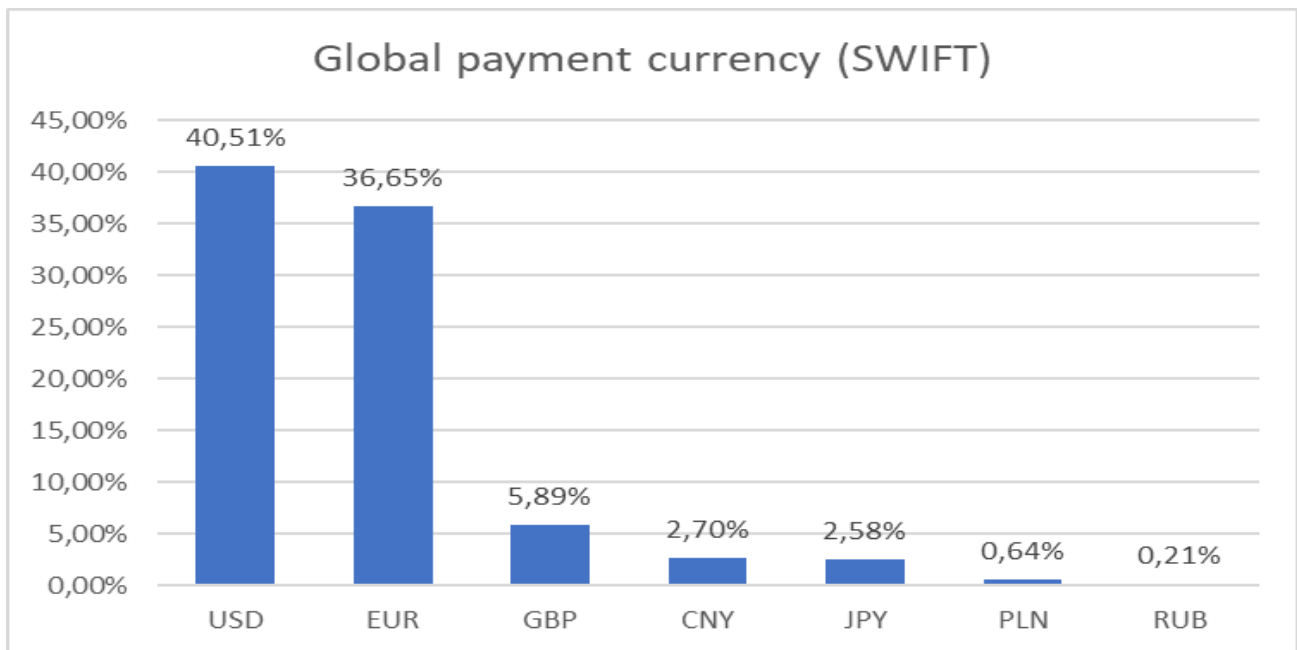


Figure 2: Global Payment Currencies (Distribution of currencies worldwide in 2021, based on their transaction value, www.statista.com)

SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication) is a communication network of global banking based payment activities (since 1973) that does not process payments itself, but that exchanges information about money transfers quickly and securely. Around 11,000 banks and financial institutions in more than 200 countries use the system.

Behind the world trade currencies are national central banks and their payment systems for the respective currency zone. For instance the Federal Reserve Banks in US provide the Fedwire Funds Service, a real-time gross settlement system, the single euro payments area (SEPA) as a system of transactions created by the European Union (EU). The SEPA harmonizes the way cashless payments are transacted between euro countries. A relative new player is China with the national currency RMB (Renmimbi) or called Chinese Yuan (CNY) with the Cross-Border Interbank Payment System (CIPS). This chinese payment system offers clearing and settlement services for its participants in cross-border RMB payments and trade. Backed by the People's Bank of China (PBOC), China launched the CIPS in 2015 to internationalise RMB use.

Russia and China have been trying for some time to roll back the dominance of the US dollar in international trade. In this respect, economic news about currency alternatives are not surprising. The dollar's share of Sino-Russian trade has fallen to less than 50 % in 2019. The pace of change is remarkable: in 2015, the share settled in dollars was still over 90 % (www.ft.com, Financial Times). Recently (at the beginning of 2022), it was announced that China and Russia have signed another long-term gas contract for the next 30 years, which is to be settled in Euro (Deutsche Wirtschaftsnachrichten, 4.2.2022: “China und Russland schließen langfristigen Gasvertrag in Euro ab”).

4. Universities survey among business students (Excerpt)

This background was the reason to discuss an university survey of 2021 to international students, because European students didn't understand stronger that currencies (and the digital innovations) can be used as geopolitical instruments. Only 46,32% of German students and less in Poland said: yes, currencies and digital money has to be used as geopolitical instruments.

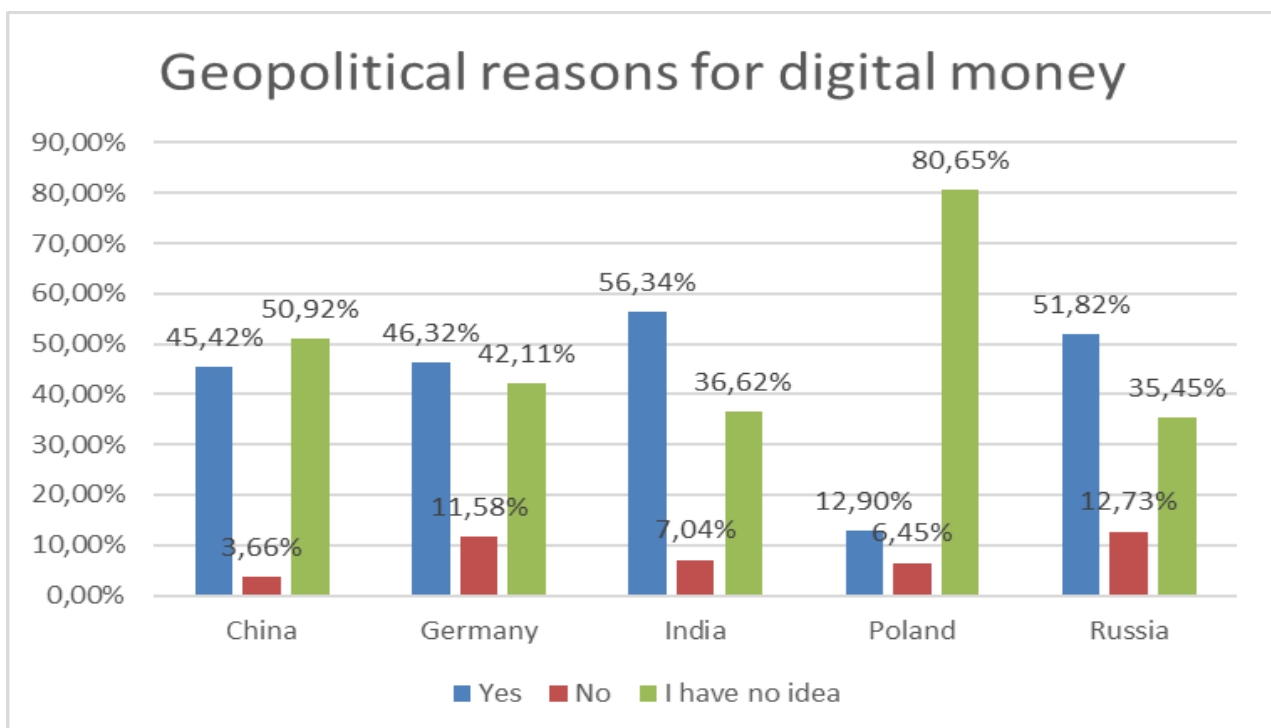


Figure 3: Geopolitical reasons for digital money? (own survey)

Research Method and Data Collection

We collected data from business students around the world (in the period December 2020 until March 21). Universities from China, Germany, USA, Poland and other were involved. Asking students from countries with different systemic framework and regulations, but also countries with similar regulations inside and outside of EU as well as inside and outside of the Euro-zone seems to be very interesting.

We received answers from 643 students. Round about 60% of the students are female, 40% are male. Round about 85% of the students are between 16 and 24 years old.

Nationality	Only EUR	Only own currency	Only USD	Only EUR and USD	Only EUR and/or USD	Only foreign currencies
German	35,79%	35,79%	4,21%	18,95%	58,95%	14,74%
Polish	41,94%	9,68%	11,29%	19,35%	72,58%	90,32%
Chinese	2,56%	39,56%	4,03%	1,10%	7,69%	13,19%
Indian	2,82%	39,44%	28,17%	7,04%	38,03%	54,17%
Russian	6,36%	14,55%	1,00%	14,55%	30,91%	51,82%
US	0,00%	84,62%	84,62%	0,00%	84,62%	7,69%

Table: Preferred currencies? (own survey)

We see in the answers a good assessment of the historically grown as well as the real currency conditions among German and Polish students. They are on the side of the world's leading currencies. But the preference for the Euro is very clear among Europeans, while Poles and Russians express a stronger propensity for foreign currencies. Americans prefer only their home currency, which was established as a global currency after World War II.

The currencies we asked for are partly foreign currency from the point of view of the students, partly home currency..., but rather also a global economic and geopolitical reference to reality. Poles, Russians and Indians have little confidence in their home currency than Germans, Americans and Chinese. However, German students do not prefer a national currency here, but the Euro as the common currency of the Euro-zone. The strong propensity of Poles towards foreign currencies is likely to stem from membership of the EU and proximity to the euro zone.

5. Conclusion

The introduction of digital or virtual money as an alternative to traditional bank money based on a two-tier banking system is the subject of intensive discussion among experts. There still intensive research activities among financial institutions and tests are planned or in full swing.

Digitilization and blockchain - technologies offer not only opportunities, but also enormous risks. Private speculators and criminal market participants demand strict regulation of cryptoassets. However, cryptocurrencies still play a minor role in practice. The expertise on “virtual money” and the consequences for the global financial system in the public as well as among business students still low. Nevertheless, the digitization and tokenization of the financial world cannot be stopped. Geopolitical competition between world currencies and the introduction of digital central bank money must take into account the need of global payments cross border, cross culturel and universal. We have to remember on the history of “Gold standard”. Such kind of allround accepted money we need in a virtual world. The university education should be adapted and professionalized in order to counter the aggressive advertising in the social media f.e. about Bitcoin, Libra or other payment solutions without state regulations. A serious theoretical education and practical understanding of “crypto” and “block chain” on the one side and CBDC as basic of future payment areas on the other side is in our view indispensable.

References

1. Klein, A.: China`s digital payment revolution, Global China, April 2020.
2. Bindseil, U. (2020, January). Tiered CBDC and the financial system. 2351. Frankfurt am Main. doi:10.2866/134524
3. Borgonovo, E., Caselli, St., Cillo, A., Masciandaro, D., Rabitti, G. (Bocconi University): Central Bank Digital Currencies, Crypto Currencies and Anonymity: Economics and Experiments, SURF Policy Briefs N222, November 2021.
4. Central Bank Digital Currency: Opportunities, challenges and desig Bank for International Settlements (Basel) 2020

5. CBDC and stablecoins: Early coexistence on an uncertain road, Mcinsey & Company, October 2021.
6. Crypto tokens in payments and securities settlement, Deutsche Bundesbank (Frankfurt/M) Monthly Reports July 2019.
7. Digital Currencies Committee on Payments and Market Infrastructures. Bank for International Settlements 2015, November.
8. Digital money: options for payments, Deutsche Bundesbank (Frankfurt/M), April 2021.
9. Digitales Zentralbankgeld (CBDC) für Europa – Risiko und Chance zugleich, VÖB, 2020.
10. European Securities and Markets Authority calls again for Pan-European Crypto Regulations, ESMA, August 2020
11. Strengthening Europe's sovereignty. Berlin, Bundesverband Deutscher Banken (Association of German Banks). (2021, March 15).

Seitz J.

Dr. rer. pol., Professor, Head of Department of Business Information Systems
Baden-Wuerttemberg Cooperative State University Heidenheim, Germany

Hoechenberger R.

Dr., Data Scientist at Allianz, Munich, Germany

Hummel D.

Dr. sc., Professor emeritus, Faculty of Economics and Social Science
University of Potsdam, Germany
Professor, Institute of Economics and Finance
University Opole, Poland

CRYPTOCURRENCIES AND SUSTAINABILITY - THE CASE OF BITCOIN

Abstract

Virtual money, digital money, cryptocurrency, mobile payment and many more terms are widely used. Terms are used synonymously, but also, and this is even more risky, homonymous, because it is often not recognized. From a global perspective with different cultural background this is additionally challenging. Cryptocurrencies are a

specific type of digital currencies often based on blockchain technology. Blockchain technology itself bases on cryptographic algorithms. The idea of cryptocurrencies was born after the financial crisis in 2007 when the financial industry and especially banks lost trust. The idea was to develop a currency, which does not need institutions to care about trust. The idea of Bitcoin as the first cryptocurrency was born. Cryptographic algorithms should replace trust. The questions are 'Do people accept this kind of currency? Will a majority of people widely accept cryptocurrencies? Which requirements have digital currencies to fulfil that they are widely accepted? Does this type of currencies have the potential to be the future of our money? Is a cryptocurrency like Bitcoin sustainable?

Keywords: Cryptocurrency, Bitcoin, blockchain, trust, sustainability.

Introduction

Traditional money- and financial relationships are based on national or multinational two-stage banking sectors. Financial institutions, like banks, investment funds or insurance companies and the entire financial service industry - including payments systems - are undergoing a digital transformation (Fiedler, Gern, & Stolzenburg, 2019). This accelerating transformation is fascinating and seems to be beneficial for people, companies and institutions in many countries around the world.

The European Central Bank underlined some possible advantages of a digital Euro. Rapid changes in the retail payment landscape imply that the Euro system needs to be equipped with it in the future (European Central Bank, 2020). However, there are huge risks and many questions about the design of the e-Euro. Digital forms of money and payments, like e. g. stablecoins, if widely adopted, could threaten financial stability and monetary sovereignty (ECB Crypto-Assets Task Force, 2020). Other central banks around the world emphasize in the same way that digital central bank money would contribute to its strategic autonomy by providing an alternative to foreign payment providers for fast and efficient payments in a country, in a single currency area and beyond.

The digital transformation is "the total and overall societal effect of digitalization" (Khan, 2016). Digitization was the enabler of digitalization, which

means opportunities to transform existing business models by disruptive business models, to change consumption patterns, socio-economic structures, legal and policy measures, organizational patterns, cultural barriers, etc. (Cochoy, Hagberg, McIntyre, & Sörum, 2017). Digitalization in the financial area means digitalization of financial transactions but also digitalization of money and currencies, which implies at the end the digitalization of trust. Cryptocurrencies are a specific type of digitalized currencies. Bitcoin is the first cryptocurrency, which was developed in 2008 (Nakamoto, 2008). In this paper, we do not only want to analyze the sustainability of Bitcoin under the aspect of energy consumption for the mining process. We consider further aspects.

Cryptocurrencies

Several studies pointed out and show that Fintechs have sparked the latest wave of innovation. For example, in a recent survey by the European System of Central Banks, over 200 new payment solutions were reported, of which more than one-third were provided by start-ups (European Central Bank, 2019). Global technology companies, like Google, Apple, Paypal, Alibaba (Alipay), Tencent (Wechat) and others – the so-called big techs – are using their own IT platforms to leverage their large customer base and expand in global markets. Since Facebook announced the plan to establish an own payment system (Libra, Diem) central banks around the world react with research programs for digital central bank currencies (DCBC) (Mai, 2019) (Bindseil, 2020) (Bank of England, 2020).

Banks in Europe complain about the growing dependence on mostly US payment providers and Tech companies that has made banks and their customers vulnerable in this strategic field. This applies, in particular, to retail payments both at actual cash registers in shops and in e-commerce (Bundesverband Deutscher Banken (Association of German Banks), 2021). The Peoples Bank of China (PBoC) plans for several years to substitute cash (banknotes and coins) by a new kind of money, the so called „e-Yuan“, and the European Central Bank (ECB) started the „e-Euro“ project in 2020.

However, if we look into details of publications of central banks and global institutions, we can see that they are using the same term but with different meanings, e. g. the term ‘cryptocurrency’. The European Central Bank has classified

cryptocurrencies as a subset of virtual currencies and defines it ‘as a form of unregulated digital money, usually issued and controlled by its developers, and used and accepted among the members of a specific virtual community’ (European Central Bank, 2012, p. 13). Cryptocurrencies can be bought using traditional money as well as sold against traditional money. They can be used for buying digital and real goods and services (European Central Bank, 2012). The International Monetary Fund categorizes cryptocurrencies like the European Central Bank as a subset of virtual currencies (He, et al., 2016). The Bank for International Settlements has classified cryptocurrencies as digital currencies or digital currency schemes, which neither need intermediaries, nor are operated by specific individuals or institutions (Committee on Payments and Market Infrastructures, 2015). This means that cryptocurrencies can be issued by central banks, too, as it is shown in **Figure 1**.

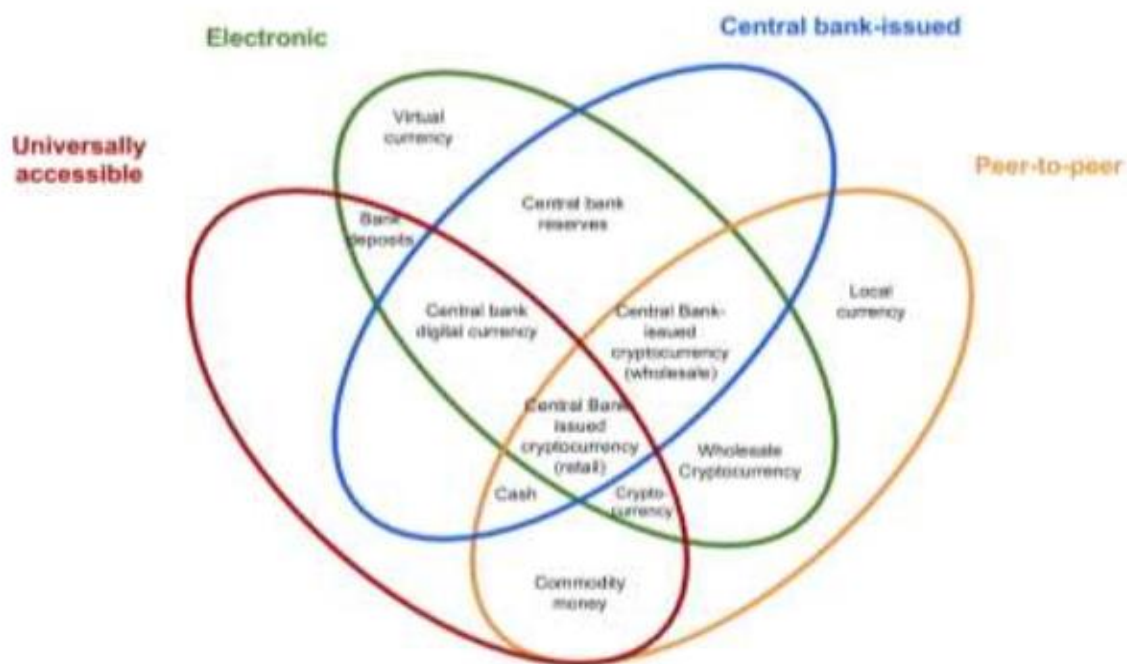


Figure 1: Money Flower.

Source: Adapted from (Bech & Garratt, 2017, p. 60)

Like the Bank for International Settlements, the World Bank has classified cryptocurrencies as digital currencies. However, contrarily to other policy makers they

say that digital currencies rely on cryptography to achieve consensus. This means that there is no central authority needed (Natarajan, Krause, & Gradstein, 2017).

When the Peoples Bank of China presented its approach of a digital currency, they also said that the approach will have ‘controllable anonymity’ and that they don’t use the blockchain technology (Fanusie & Jin, 2021). The Indian finance minister said that a high-level inter-ministerial committee recommended to ban all cryptocurrencies except those issued by the state (Swastik, 2021).

Different terms also circulate in the literature for the assets ‘embodied’ by blockchain. Although there is still a lack of a uniform definition, European legislators have for the first time attempted to legally define the term ‘virtual currencies’ under the Fifth Money Laundering Directive in 2018 (Directive (EU) 2018/843 of the European Parliament and of the Council of 30 May 2018).

Users of cryptocurrencies benefit from simple, direct and immediate transactions. Furthermore, the technology ensures pseudonymity of transceiver and receiver. It is hard to manipulate the system because each participant has a copy of the whole blockchain. Manipulation is only possible if more than 50 per cent of the participants agree to a manipulation (Watanabe, et al., 2016) (Eyal & Sirer, 2013) (Yli-Huumo, Ko, Choi, Park, & Smolander, 2016). In the Bitcoin system, for example, four of the big mining pools have already more than 50 per cent (Blockchain Luxembourg S. A., n.d.). In some cryptocurrency systems, such attacks already happened (BTC-Echo, n.d.).

Cryptocurrencies based on blockchain technology offer many advantages. The biggest advantage of blockchain technology is that creation of consensus and trust between actors who do not know each other is possible. It especially allows to create trust where usually exists no trust. This allows P2P money transfers between end users. Within the banking system, the participants know each other. Therefore, blockchain technology is not useful for simple money transfers offered for example by FinTechs because calculation is expensive and time consuming (Yli-Huumo, Ko, Choi, Park, & Smolander, 2016). Probably the biggest benefits of a blockchain-based cryptocurrency like Bitcoin have people or organizations who want to transfer money completely anonymous, e. g., criminals, who threaten people by scam emails (Bitcoin.org, n.d.).

Bitcoin

Bitcoin is the most famous example of cryptocurrencies. Bitcoin was developed in 2008, right after the financial crisis in 2007 by Satoshi Nakamoto and started in 2009 (S., 2015) (Davis, 2011). Because of the financial crisis 2007 banks lost trust. The basic problem of traditional currencies is that trust is the basic requirement that it works. Trust in the central bank is essential. The value of a currency has to be stable. It is a requirement for a working real economy. Central banks guarantee currencies as legal tender, payer and payee have to accept legal currencies – but also can reject other payment methods, which are neither a legal means of payment nor legal tender. States declare legal tenders and legal currencies, which emphasize the importance of state authorities and their sovereignty over the monetary system. Financial intermediaries like banks has to be trusted that our money is save and that they transfer it upon request. If they lend it out and credit bubbles arise, there is the risk that customers lose money if there is no reserve or no reserve system. There is also trust necessary that data privacy is given (Nakamoto, 2009).

Cryptocurrencies are ‘trustless’ payment systems “[...] based on cryptographic proof instead of trust” (Nakamoto, 2008). Money and legal currencies are commodities and claims, but Bitcoin is currently not money, it could be rather seen as a speculative plaything (Thiele, 2017). Jens Weidmann, the head of Germany’s central bank, also warned against cryptocurrencies, but “a potential loss in value alone do not warrant a ban” as long as there are no systemic risks to the financial system as a whole. Furthermore, cryptocurrencies only fulfill the functions of money to a limited extend. Bitcoin and Co are environmentally and economically inefficient, e. g. because of the high volatility, more and more complex computational tasks in the decentralized network (especially the bitcoin scalability problem), the costs of transactions and increased energy consumption (Weidmann, 2018). Bitcoin can be maybe seen as “digital gold” in purpose of a store of value. But, Bitcoin and other cryptocurrencies have ‘no value at all unless there is some common consensus that is has value’, said Robert Shiller, and it reminds of the collapsed bubble because of the Tulip mania in the 17th century (Kharpal & Ellyatt, 2018). Eventually, the fascination of

cryptocurrencies is great, but there is a bubble that can burst anytime. In contrast, central bank-issued digital currency (CBDC) could be provided as an alternative to ‘trustless’ cryptocurrencies – but a potential implementation remains a considerable way off.

Satoshi Nakamoto also argues that traditional banks cannot offer micropayments because of their big overhead cost (Nakamoto, 2009). Obviously, he did not consider all costs for Bitcoin transactions and mining. The average energy consumption for one Bitcoin transaction was mid of 2018 at least 300 kWh (de Vries, 2018). Compared with 0.001 to 0.002 kWh of a credit card transaction this extremely much more. The Bitcoin network was in the first six months of 2018 nearly as much power consuming as Denmark, round about 32 TWh (Lee, 2017). For 2022 a power consumption of 125 TWh is estimated. This is a bit more than the power consumption of Ukraine in 2020 (Bocksch, 2022). End of 2017, three of four Bitcoins were mined in China. The energy comes from coal power plants in Inner Mongolia, which were subsidized. The mining of one Bitcoin means the emission of 8 to 13 tons of carbon dioxide (Kaiser, 2017). In May 2021, China banned crypto mining because of environmental concerns. The consequence was a mass exodus of the crypto mining industry. In August 2021, nearly 35 per cent of the global mining took place in the USA. One year before it was only 4 per cent (CNBCTV18.com, 2022).

Additionally, on one hand side Bitcoin is limited to a quantity of 21 million coins due to technical safety and protection against inflation (Bitcoin.org, n.d.). The number cannot increase the number of 21 million coins. This means that the amount of money cannot follow the economic power. On the other side, the number of usable Bitcoins will decrease by the time by wallets, which cannot be accessed anymore because of, e. g., obliterated private keys and passwords, dumped or lost devices, or dead of the owner, who didn’t trust anybody. This comparable to forgotten Bitcoins, or lost keys or password (CryptoMaa, 2022).

Conclusion

Not only the enormous power consumption of Bitcoin mining, but also the limited number of Bitcoins in combination with a growing number of unusable Bitcoins

means that Bitcoin is only an interesting approach to gain experiences with blockchain technology. It is estimated that in 2017 already 3,79 million Bitcoins were mislaying in the blockchain (CryptoMaa, 2022).

References

1. Bank of England. (2020, March). Central Bank Digital Currency: Opportunities, challenges and design. London. Retrieved May 4, 2022, from <https://www.bankofengland.co.uk/-/media/boe/files/paper/2020/central-bank-digital-currency-opportunities-challenges-anddesign.pdf>
2. Bech, M., & Garratt, R. (2017, September). Central bank cryptocurrencies. *BIS Quarterly Review*, pp. 55-70. Retrieved May 4, 2022, from https://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt1709f.htm
3. Bindseil, U. (2020, January). Tiered CBDC and the financial system. 2351. Frankfurt am Main. doi:10.2866/134524
4. Bitcoin.org. (n.d.). Avoid Scams. Retrieved May 4, 2022, from <https://bitcoin.org/en/scams>
5. Bitcoin.org. (n.d.). FAQ. Retrieved May 4, 2022, from <https://bitcoin.org/de/faq>
6. Blockchain Luxembourg S. A. (n.d.). *Hashrate Verteilung*. Retrieved May 4, 2022, from <https://www.blockchain.com/de/pools>
7. Bocksch, R. (2022, February 9). *Bitcoins Stromverbrauch übertrifft den der Ukraine*. Retrieved May 4, 2022, from <https://de.statista.com/infografik/18608/stromverbrauch-ausgewahlterlaender-im-vergleich-mit-dem-des-bitcoins/>
8. BTC-Echo. (n.d.). *Was ist eine 51%-Attacke und wie funktioniert sie?* Retrieved May 4, 2022, from <https://www.btc-echo.de/tutorial/bitcoin-51-attacke/>
9. Bundesverband Deutscher Banken (Association of German Banks). (2021, March 15). Strengthening Europe's sovereignty. Berlin. Retrieved May 4, 2022, from <https://en.bankenverband.de/newsroom/comments/position-paper-strengthening-europessovereignty/>
10. CNBCTV18.com. (31. March 2022). *As bitcoin miners go green, China's ban could be a 'trilliondollar' present to US*. Abgerufen am 4. May 2022 von <https://www.cnbctv18.com/cryptocurrency/as-bitcoin-miners-go-green-chinas-ban-could-bea-trillion-dollar-present-to-us-12997412.htm>
11. Cochoy, F., Hagberg, J., McIntyre, M. P., & Sörum, N. (Eds.). (2017). *Digitalizing Consumption: How devices shape consumer culture*. Abingdon, New York: Routledge.

12. Committee on Payments and Market Infrastructures. (2015, November). Digital Currencies. Bank for International Settlements. Retrieved May 4, 2022, from <https://www.bis.org/cpmi/publ/d137.pdf>
13. CryptoMaa. (2022). *Lost and Unclaimed Bitcoin With Address list*. Retrieved May 4, 2022, from <https://cryptomaa.com/lost-and-unclaimed-bitcoin-with-address-list/>
14. Davis, J. (10. October 2011). The Crypto-Currency: Bitcoin and its mysterious inventor. *The New Yorker*. Abgerufen am 4. May 2022 von <https://web.archive.org/web/20141101014157/http://www.newyorker.com/magazine/2011/10/10/the-crypto-currency>
15. de Vries, A. (2018, May 16). Bitcoin's Growing Energy Problem. *Joule*, 2, pp. 801-809. doi:10.1016/j.joule.2018.04.016
16. Directive (EU) 2018/843 of the European Parliament and of the Council of 30 May 2018. (2018, June 19). *Official Journal of the European Union*, 61(L 156), pp. 43-74. Retrieved May 4, 2022, from <https://eur-lex.europa.eu/legalcontent/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32018L0843&from=EN>
17. ECB Crypto-Assets Task Force. (September 2020). Stablecoins: Implications for monetary policy, financial stability, market infrastructure and payments, and banking supervision in the euro area. (Occasional Paper Series). Frankfurt am Main. doi:10.2866/822388 European Central Bank. (2012, October). Virtual Currency Schemes. Frankfurt am Main, Germany. Retrieved May 4, 2022, from <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/virtualcurrencyschemes201210en.pdf>
18. European Central Bank. (2019, July). Implications of digitalisation in retail payments for the Eurosystem's catalyst role. Frankfurt am Main. doi:10.2866/120237 European Central Bank. (2020, October). Report on a digital Euro. Frankfurt am Main. Retrieved May 4, 2022, from https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/Report_on_a_digital_euro~4d7268b458.en.pdf
19. Eyal, I., & Sirer, E. G. (November 2013). Majority is not Enough: Bitcoin Mining is Vulnerable. *arXiv e-prints*. Abgerufen am 4. May 2022 von <https://ui.adsabs.harvard.edu/abs/2013arXiv1311.0243E>
20. Fanusie, Y. J., & Jin, E. (2021, January 26). *China's Digital Currency*. Retrieved May 4, 2022, from <https://www.cnas.org/publications/reports/chinas-digital-currency>
21. Fiedler, S., Gern, K.-J., & Stolzenburg, U. (2019, November). The Impact of Digitalisation on the Monetary System. *Study for the Committee on Economic and Monetary Affairs, Policy Department for Economic, Scientific and Quality of Life Policies, European Parliament*. Luxembourg. doi:10.2861/07197

22. He, D., Habermeier, K., Leckow, R., Haksar, V., Almeida, Y., Kashima, M., . . . Verdugo-Yepes, C. (2016, January). Virtual Currencies and Beyond: Initial Considerations. Retrieved May 4, 2022, from <https://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2016/sdn1603.pdf>
23. Kaiser, A. (2017, December 7). Wie der Bitcoin-Boom die globale Energiewende bedroht. *Manager Magazin*. Retrieved May 4, 2022, from <https://www.managermagazin.de/politik/weltwirtschaft/bitcoin-energieverbrauch-beim-mining-bedroht-dasklima-a-1182060-2.html>
24. Khan, S. (2016). *Leadership in the Digital Age - a study on the effects of digitalization on top management leadership*. Stockholm Business School. Abgerufen am 4. May 2022 von <http://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:971518/FULLTEXT02.pdf>
25. Kharpal, A., & Ellyatt, H. (2018, January 19). Bitcoin could be here for 100 years but it's more likely to 'totally collapse,' Nobel laureate says. Retrieved May 4, 2022, from <https://www.cnn.com/2018/01/19/bitcoin-likely-to-totally-collapse-nobel-laureate-robertshiller-says.html>
26. Lee, T. B. (2017, December 16). Bitcoin's insane energy consumption, explained. *Ars Technica*. Retrieved May 4, 2022, from <https://arstechnica.com/tech-policy/2017/12/bitcoins-insaneenergy-consumption-explained/>
27. Mai, H. (2019, July 19). Libra – a global challenger in payments and for central banks? *EU Monitor*. (D. b. Research, Ed.) Frankfurt am Main. Retrieved May 4, 2022, from https://www.dbresearch.com/PROD/RPS_ENPROD/PROD0000000000496928/Libra_%E2%80%93_a_global_challenger_in_payments_and_for_ce.PDF
28. Nakamoto, S. (2008). *A Peer-to-Peer Electronic Cash System*. Retrieved May 4, 2022, from Bitcoin Foundation: <https://bitcoin.org/bitcoin.pdf>
29. Nakamoto, S. (2009, February 11). *Bitcoin open source implementation of P2P currency*. Retrieved May 4, 2022, from P2P foundation: <http://p2pfoundation.ning.com/forum/topics/bitcoinopen-source>
30. Natarajan, H., Krause, S., & Gradstein, H. (2017). *Distributed Ledger Technology (DLT) and Blockchain*. Washington D. C.: World Bank Group. Retrieved May 4, 2022, from <http://documents.worldbank.org/curated/en/177911513714062215/pdf/122140-WPPUBLIC-Distributed-Ledger-Technology-and-Blockchain-Fintech-Notes.pdf>
31. S., L. (2015, November 2). Who is Satoshi Nakamoto? *The Economist*. Retrieved May 4, 2022, from <https://www.economist.com/the-economist-explains/2015/11/02/who-is-satoshinakamoto>
32. Swastik, P. (2021, February 9). Govt committee recommended to ban all cryptos except those issued by govt: FM. *inshorts*. Retrieved May 4, 2022, from <https://inshorts.com/en/news/govt->

committee-recommended-to-ban-all-cryptos-exceptthose-issued-by-govt-fm-1612876290307?utm_source=news_share

33. Thiele, C.-L. (2017, September 20). From Bitcoin to digital central bank money – still a long way to go, Keynote speech at the Official Monetary and Financial Institutions Forum (OMFIF) roundtable discussion. London. Retrieved May 4, 2022, from <https://www.bis.org/review/r170921d.pdf>
34. Watanabe, H., Fujimura, S., Nakadaira, A., Miyazaki, Y., Akutsu, A., & Kishigami, J. (2016). Blockchain contract: Securing a blockchain applied to smart contracts. In IEEE (Ed.), *2016 IEEE International Conference on Consumer Electronics (ICCE)*, (pp. 467-468). Las Vegas, NV. doi:10.1109/ICCE.2016.7430693
35. Weidmann, J. (2018, February 14). Opening speech – Fourth cash symposium of the Deutsche Bundesbank. Frankfurt am Main. Retrieved May 4, 2022, from <https://www.bundesbank.de/de/presse/reden/eroeffnungsrede-633948>
36. Yli-Huumo, J., Ko, D., Choi, S., Park, S., & Smolander, K. (2016, October 3). Where Is Current Research on Blockchain Technology? - A Systematic Review. *PLoS ONE*, 11(10). doi:10.1371/journal.pone.0163477

УДК 339.7.071

Лактіонова О.А.

д.е.н., професор, державний експерт директоріату фахової передвищої,
вищої освіти МОН України

Карнова Т.С.

к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів та банківської справи
Донецький національний університет імені Василя Стуса

ДОСЯГНЕННЯ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЄВРОПЕЙСЬКИМИ КРАЇНАМИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

У XXI столітті на особливу увагу заслуговує забезпечення сталого розвитку суспільства (sustainable development), що відповідає викликам сучасного світу та забезпечує задоволення власних потреб людства без шкоди майбутнім поколінням. В основі концепції сталого розвитку знаходиться

система, що балансує різні потреби, які часто конкурують між собою і враховують екологічні, соціальні та економічні обмеження сучасного суспільства [1]. Концепція включає три підходи: економічний, соціальний та екологічний, а також наявність заходів для оптимального використання обмежених ресурсів і застосування екологічних, природо-, енерго- і матеріалоощадних технологій, збереження стабільності соціальних і культурних систем, забезпечення цілісності біологічних і фізичних природних систем. Цілі сталого розвитку (ЦСР) – це ключові стратегії розвитку країн, ухвалені на Саміті ООН зі сталого розвитку, які тісно пов’язані з Цілями розвитку тисячоліття [2].

У Резолюції Генеральної Асамблеї ООН “Перетворення нашого світу: Порядок денний у сфері сталого розвитку на період до 2030 року”, прийнятої у 2015 році, наголошено план дій для переміщення світу на нову траєкторію розвитку [3]. До глобального процесу забезпечення сталого розвитку долучились всі держави-члени ООН, у кожній європейській країні кожна глобальна ціль розглядається з урахуванням специфіки державного устрою. Саме тому постійно проводяться загальнодержавні та регіональні перемовини для визначення національних ЦСР, які будуть зосереджені на забезпеченні економічного зростання, соціальної справедливості та раціонального природокористування [4].

Розглядаючи досвід європейських країн, варто також брати до уваги досвід країн-членів “Великої двадцятки” (G20), адже в умовах глобалізації та збільшення проблем у сфері міжнародних економічних відносин на самітах G20 все більше уваги приділяється питанням макроекономіки та новим проблемам для міжнародного співтовариства. Саме ці проблеми суттєво впливають на стабільність економічної системи світу, прогресивний розвиток суспільства та об’єднують у собі боротьбу з тероризмом, зокрема з фінансуванням тероризму, боротьбу з пандемією та питання імунізації проти COVID-19 [5]. В умовах сьогодення діяльність G20 спрямована на досягнення стійкого глобального економічного росту [6, с. 3; 7, с. 1] та підвищення стабільності міжнародної фінансової системи [8]. Враховуючи цілі сталого розвитку, в результаті співпраці

представників держав і міжнародних організацій у рамках самітів G20, країни-учасники виробили спільні позиції із нагальних питань. На самітах G20 рішення приймали лідери 19 найбільш розвинутих країн, ЄС і представники запрошених міжнародних організацій. Сьогодні G20 відіграє важливу роль у фінансовому порядку, виступаючи основним координатором, а також правовою основою для прийняття стратегічних рішень щодо розвитку міжнародної фінансової системи, розробляючи міжнародні стандарти та антикризові заходи з наданням ресурсів через міжнародні фінансові установи на їх впровадження [9].

Щорічно статистична служба ЄС “Євростат” аналізує прогрес країн-учасників в досягненні ЦСР за допомогою системи майже з 100 показників, перевіряє їх виконання та щорічно звітує про результати. Прогрес країн ЄС в досягненні ЦСР є суттєвим: у першу десятку за результатами виконання цілей увійшли країни ЄС; у першій двадцятці країн із найкращими показниками досягнення ЦСР шістнадцять належать до ЄС. Серед найбільш успішних цілей ЄС: ЦСР1 “Подолання бідності”, ЦСР3 “Міцне здоров’я і благополуччя” та ЦСР8 “Гідна праця та економічне зростання”, а найменш успішних: ЦСР 2 “Подолання голоду та розвиток сільського господарства” та ЦСР 12-15 “Відповідальне споживання й виробництво, клімат і біорізноманіття” [10].

Однак, сьогодні жодна країна ЄС не досягла показника в 100%. Вивчаючи думку авторів Доповіді про сталий розвиток в Європі за 2019 р., слід зазначити, що досягнення ЦСР в ЄС вимагає глибоких перетворень, а саме: «зеленої ініціативи» для сталої енергетики, циркулярності та зміни підходів до землекористування, сталого інвестиційного плану та інвестицій в навички й інновації [10]. Слід розробити низку реформ на рівні ЄС та окремих держав для систематичного приведення національних бюджетів держав-членів і бюджету ЄС у відповідність до ЦСР, коригування політики щодо ЦСР на всіх рівнях, виявлення проблем реалізації та усунення недоліків, послідовного відстеження прогресу за всіма політичними пріоритетами [10]. Для цього до 2030 року потрібна підтримка Європейського парламенту та всіх національних парламентів країн ЄС, а відповідальність за реалізацію ЦСР має лягти на уряди, адже

парламенти є головними учасниками, представляючи різні регіони, політичні погляди та традиції, соціальні та етнічні групи. В сучасних умовах саме реалізація цілей сталого розвитку дозволить покращити добробут населення, підвищити відповідальність перед громадами та зміцнити взаємну довіру між громадянами й органами влади в кожній країні.

Список використаних джерел:

1. What is sustainable development. Sustainable Development Commission. URL: <http://www.sd-commission.org.uk/pages/what-is-sustainable-development.html>.
2. Millennium Development Goals. UNDP. URL: https://www.undp.org/content/undp/en/home/sdgoverview/mdg_goals.html.
3. Transforming Our World: the 2030 Agenda For Sustainable Development (A/Res/ 70/1) / United Nations. 2015. September 25. URL: <https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/21252030%20Agenda%20for%20Sustainable%20Development%20web.pdf>.
4. Цілі Сталого Розвитку: Україна : національна доповідь 2017 / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. 2017. URL: http://www.un.org.ua/images/SDGs_NationalReportUA_Web_1.pdf.
5. Second finance ministers and central bank governors meeting. 7 APRIL 2021. Communiqué. 8 p. URL: <https://www.g20.org/wp-content/uploads/2021/04/Communique-Second-G20-FinanceMinisters-and-Central-Bank-Governors-Meeting-7-April-2021.pdf>.
6. G20 Leaders' declaration Saint Petersburg Summit. 2013. 5-6 September. URL: <https://www.mofa.go.jp/files/000013493.pdf>
7. The G-20 Toronto summit declaration. 2010. June 26-27. URL: https://www.mofa.go.jp/policy/economy/g20_summit/2010-1/pdfs/declaration_1006.pdf
8. Декларация об усилении финансовой системы. Лондонский саммит. 2009. 2 апреля. URL: https://www.mofa.go.jp/policy/economy/g20_summit/2009-1/annex2.html
9. Декларация о предоставлении ресурсов через международные финансовые учреждения. Лондонский саммит. 2009. 2 апреля. URL: https://www.mofa.go.jp/policy/economy/g20_summit/2009-1/annex1.html.
10. На шляху до стратегії досягнення ЦСР в ЄС. Доповідь про сталий розвиток в Європі за 2019 р. // Мережа для розробки рішень у сфері сталого розвитку (SDSN) та Інститут європейської екологічної політики (IEEP), листопад 2019 р.

МІЖНАРОДНІ ОРГАНІЗАЦІЇ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Сталий розвиток як основна ідея стає все більш популярною серед країн світу та посідає визначне місце при розробці та впровадженні політик урядів країн та міжнародних організацій. Міжнародні організації здатні забезпечити сталий розвиток у кілька способів. Зокрема, розробляти та впроваджувати правила, що забезпечують сталий розвиток та фінансувати проекти, що зможуть підтримувати сталий розвиток. Міжнародні організації сприяють досягненню та забезпеченню цілей сталого розвитку, основна робота по їх досягненню лягає на національний рівень. Проблема в досягненні цілей сталого розвитку полягає в тому, що різні цілі по-різному сприймаються, розуміються та реалізуються на національному рівні. Суттєва роль міжнародних організацій у досягненні цілей сталого розвитку полягає ще і в тому, що вони фінансують проекти в країнах, що розвиваються. Грантова або кредитна форма фінансування забезпечує реалізацію проектів зі сталого розвитку у країнах, які самостійно профінансувати їх не можуть. Таким чином міжнародні організації забезпечують перерозподіл фінансових ресурсів для досягнення взятих на себе зобов'язань з досягнення цілей сталого розвитку.

Різні країни щодо досягнення цілей сталого розвитку фінансуються в різних обсягах і цей обсяг фінансування не завжди достатній для реалізації проектів. Крім того, цілі сталого розвитку були, які були ще у 2015 році можуть зазнати певних коректив враховуючи наслідки від COVIDу та Російсько-Української війни 2022 р., а тому знадобиться ще певний час для вибудови

повної вертикалі механізму досягнення цих цілей від рівня міжнародних організацій до національного рівня.

Існують чотири основні міжнародні економічні інститути, які мають глобальний вплив та які ставлять перед собою досягнення цілей сталого розвитку у сферах своїх компетенцій. До цих організацій відносяться Світова організація торгівлі (СОТ), Міжнародний валютний фонд (МВФ), група Світового банку та Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД).

Основна мета СОТ - допомогти світовим організаціям вести свій бізнес. СОТ зі штаб-квартирою в Женеві, Швейцарія, складається з 162 членів і представляє понад 97% світової торгівлі.

Основними напрямками співробітництва України та МВФ є проведення структурних реформ, стабілізація української фінансової системи та створення підґрунтя для сталого економічного зростання. МВФ допомагає Україні поновити свою фінансову спроможність, підказуючи, як найбільш ефективно впроваджувати програму реформ.

У зв'язку зі збройним нападом російської федерації на Україну наша держава звернулася до МВФ із проханням завершити діючу програму Stand-By Arrangement та виділити Україні екстрену фінансову допомогу в розмірі 1,4 мільярда доларів США через Інструмент прискореного фінансування (Rapid Financing Instrument, RFI). Виконавча рада МВФ 9 березня 2022 року ухвалила відповідне рішення. Програма RFI спрямована на фінансування першочергових витрат та нагальних потреб платіжного балансу, що виникають у зв'язку з триваючим воєнним конфліктом, які, якщо їх не вирішити, призведуть до негайного та серйозного економічного зриву.

Основними цілями ЮНКТАД є формулювання політики, що стосується таких сфер розвитку, як торгівля, фінанси, транспорт та технології, та «Простір політики» - що дозволяє країнам, що розвиваються, лібералізуватись своїми темпами через подовжені перехідні етапи та зменшення зобов'язань щодо взаємності тощо. ЮНКТАД є стратегічним партнером СОТ. Обидві організації

працюють над тим, щоб міжнародна торгівля допомагала низькорозвиненим країнам та країнам, що розвиваються, у прискоренні темпів зростання.

Цілі сталого розвитку, які були розроблені у 2015 році, розроблялись за безпосередньої участі Світового банку [1] та являються його власними цілями у досягненні сталого розвитку. Організаційна роль Світового банку полягає у залученні всіх країн до глобальних партнерських відносин. У співпраці з кожною окремою країною Світовий банк допомагає реалізовувати ініціативи, які забезпечують досягнення цілей сталого розвитку.

Окрім традиційних економічних проблем, у 2020 р. з'явилися нові – глибока рецесія; 5,2-відсоткове скорочення світового ВВП, зменшення доходів на одну особу, бідність, зниження продуктивності праці у тривалій перспективі та ін. Експерти Світового банку, звертаючи увагу на суттєві й тривалі соціально економічні наслідки, які можуть послабити перспективи довгострокового зростання, рекомендують удосконалювати управління та ділове середовище, збільшувати інвестиції в освіту й охорону здоров'я для зменшення негативного впливу пандемії коронавірусу [2]. Цілком очікуваним також є те, що пандемія COVID-19 та соціально-економічна криза, яку вона спричинила, суттєво вплинуть на досягнення Порядку денного сталого розвитку до 2030 року [3]. Ще додаткові корективи внесе і агресивна війна Росії проти України. Генеральна асамблея ООН у своїй резолюції від 2 березня 2022 року засудила російське вторгнення в Україну та назвала його агресією Російської Федерації проти України.

Дестабілізація глобальної економіки та порушення звичної політики і соціальних норм, на думку експертів ООН, вимагає від світової спільноти спрямувати дії на забезпечення глибокого системного переходу до стійкішої економіки. Цілі сталого розвитку є життєво важливими для відновлення на базі інклюзивної та потужної економіки, а також стабільнішого суспільства [4].

Загострення економічних і соціальних ризиків у зв'язку з глобальною пандемією, брак досвіду (зокрема, ліків та вакцин), а також карантинні заходи зі стримування хвороби призвели до глибокої економічної рецесії. Війна ж в

Україні не лише створила гуманітарну кризу величезних масштабів, а й підірвала світову економіку.

Згідно з дослідженням СОТ, криза цього року має знизити зростання світового ВВП до рівня 3,1% замість очікуваних 3,7%. Набагато гіршими будуть наслідки для світової торгівлі – якщо наприкінці минулого року СОТ очікувала її зростання у 2022 році на рівні 4,7%, то актуальний прогноз – 2,4-3%. У СОТ зазначають, що хоча частки Росії та України у загальному світовому виробництві та торгівлі є відносно невеликими, обидві країни є важливими постачальниками основних товарів, включаючи продукти харчування та енергоносії.

Безпрецедентна підтримка макроекономічної політики та автоматичні стабілізатори не можуть стримати уповільнення економічної діяльності як у державах із високим рівнем доходів, так і в тих, що розвиваються, і країнах з низьким рівнем доходів

Глобальна відповідь на кризу, породжену пандемією, а тим більше війною передбачає швидке реагування світової спільноти; надання підтримки країнам, які її потребують; ідентифікацію передумов поступу стійкіших економік. Серед іншого такими передумовами є якісна освіта, доступна медицина та продовольча безпека.

Список використаних джерел:

1. World Bank Group. The World Bank Group's Twin Goals, the SDGs, and the 2030 Development Agenda. URL: <https://www.worldbank.org/en/programs/sdgs-2030-agenda> (дата звернення: 01.06.2021)
2. Global Economic Prospects / World Bank. Washington, DC: World Bank, 2020. URL: <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-1553-9>.
3. Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development: Resolution A/RES/70/1 / United Nations. 2015. September 25. URL: http://sd4ua.org/wp-content/uploads/2015/02/SD_resolution_NY_2015.pdf.
4. The Sustainable Development Goals: Our Framework for COVID-19 Recovery / United Nations. URL: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/sdgs-framework-for-covid-19-recovery>.

к.е.н, доцент кафедри економіко-математичного моделювання
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

РОЛЬ ГЛОБАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ 2008 РОКУ В ЕВОЛЮЦІЇ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ КОНЦЕПЦІЙ

На сьогодні уряди країн, політики, науковці, громадські організації та інші зацікавлені особи здійснюють пошук ефективних шляхів економічного зростання із врахуванням планетарних, екологічних меж, а також його екологічних наслідків, що актуалізує вчення еколого-економічного зростання. Проте, мусимо відмітити, що глобальна фінансова криза 2008 року суттєво уповільнила тренд в напрямку сталого розвитку [1]. Практичні заходи, які реалізовувались урядами країн у контексті сталого розвитку, виявились неефективними у запобіганні глобальних змін у навколишньому середовищі. Сталий розвиток став лише одним із багатьох зобов'язань держав, тому в даній ситуації виникла потреба (на той час ще неформально) в «новому шляху» [2]. Це призвело до появи великої кількості концепцій, політик, ініціатив та інших документів спрямованих на забезпечення еколого-економічного зростання. Тому ототожнення третього періоду, який виділив Зервас [3], розширимо відповідними еколого-економічними концепціями. Для зручності здійснення аналізу відобразимо їх розвиток у вигляді часової діаграми (рис. 1). Аналізуючи еволюцію поширення еколого-економічних концепцій (рис. 1) відмітимо, що на сьогодні не сформовано комплексного погляду на ознаки та критерії їх взаємозв'язку, в першу чергу, із сталим розвитком. Сказане зумовлює необхідність детального аналізу понятійно-термінологічного апарату наукових засад дослідження зазначених „зелених” концепцій у контексті сталого розвитку. В межах даного дослідження здійснимо акцент на концепціях «зеленого зростання» та «зеленої економіки».

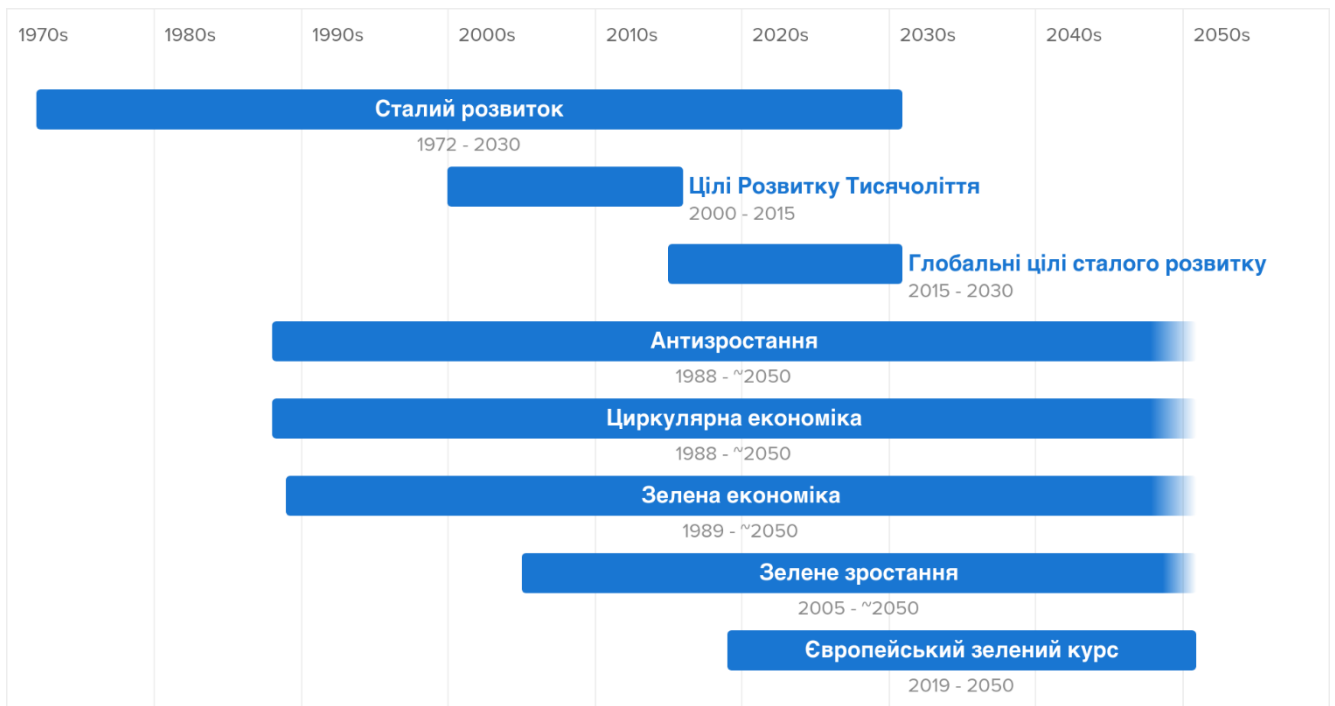


Рис. 1.4. Еволюція еколого-економічних концепцій

Джерело: авторська розробка

Підхід до зеленого зростання, прийнятий MCED, мав на меті гармонізувати економічне зростання та екологію, одночасно покращуючи екоєфективність економічного зростання та посилюючи синергію між навколишнім середовищем та економікою. Важливо підкреслити, що зелене зростання розглядалось міжнародною спільнотою, як основа виходу із кризи, зокрема фінансової кризи 2008 року [4].

Згодом численні міжнародні організації, аналітичні центри та науковці також звернули свою увагу на зелене зростання, включаючи Світовий банк. У лютому 2012 року Світовий банк разом з ЮНЕП, ОЕСР та Глобальним інститутом зеленого зростання ініціювали нову міжнародну платформу для обміну знаннями - Платформу знань про зелене зростання (Green Growth Knowledge Platform, GGKP), об'єднавши міжнародні організації, що підтримують та просувають ідеї зростання та зеленої економіки. GGKP мало на меті активізувати та розширити зусилля щодо виявлення та усунення основних прогалин у знаннях теорії та практики зеленого зростання, а також допомогти країнам у розробці та реалізації політики щодо переходу до зеленої економіки.

Концепція зеленої економіки отримала значну міжнародну увагу і розглядалась як основа подолання фінансової кризи 2008 року, а також як одна з двох тем Конференції ООН зі сталого розвитку 2012 року (Ріо +20). Це призвело до стрімкого збільшення кількості наукових публікацій, які досліджували проблеми зеленої економіки. Так, Уряди країн на Ріо + 20 домовились визначити зелену економіку як важливий інструмент сталого розвитку; таким, що є інклюзивним і може сприяти економічному зростанню, зайнятості та подоланні бідності, зберігаючи при цьому «здорове» функціонування екосистем Землі. Важливо, у підсумковому документі, також, визнається, що розбудова потенціалу, обмін інформацією та досвідом є критично важливими для реалізації політики зеленої економіки.

Без сумніву, основна причина виникнення та розвитку концепцій зеленої економіки та зеленого зростання полягає у отриманні більш інтегрованого та комплексного підходу до включення навколишнього середовища в економічні процеси. Обидві концепції спрямовані на виявлення можливих шляхів поліпшення результатів економічної діяльності з урахуванням існуючих кліматичних проблем та збільшення дефіциту природних ресурсів, головним чином завдяки ресурсо- та енергоефективним технологічним інноваціям.

Однак при цьому, зазначені концепції мають різну мету. Концепція зеленої економіки спрямована на економічну трансформацію з метою поліпшення соціального добробуту та справедливості з одночасним зменшенням екологічних загроз та негативних наслідків. Така трансформація має бути досягнута насамперед за рахунок «зелених» інвестицій, створення «зелених» робочих місць, створення ринку нових еко-товарів тощо. Чітко визначеною метою зеленої економіки є також боротьба з бідністю та надання підтримки країнам, що розвиваються. У порівнянні, основною метою Стратегії зеленого зростання є тривале в часі економічне зростання та одночасне визнання ролі природного капіталу в процесах планування та національних рахунках. Основні заходи для досягнення цієї мети включають адекватну оцінку природного капіталу з урахуванням його ролі як виробничого фактора (тобто забезпечення належної

оцінки забруднення та використання ресурсів), а також постійний тиск на інновації та підтримку конкуренції [5]. У свою чергу, концепції зеленого зростання та зеленої економіки пов'язані тим, що вони просуваються як засіб боротьби з фінансовою та економічною кризами. Їх метою є сприяння відродженню порушеної світової економіки шляхом залучення інвестицій на ринку екологічних товарів та послуг, а також розвиток природної інфраструктури, тобто лісів, водойм та біологічного різноманіття.

Таким чином, глобальні фінансово-економічні кризи уповільнили діяльність міжнародної спільноти у напрямку сталого розвитку. Дискусія змістилась від початкової вихідної точки, тобто задоволення потреб у чітко визначених межах, до потреб, визначених навколишнім середовищем. Зростання розуміння біофізичних меж, які не слід перевищувати (під додатковим тиском світових економічних та фінансових криз), переорієнтувало всю дискусію щодо вищезазначеної проблеми на економічне зростання в межах існуючих меж.

Список використаних джерел:

1. Armand Kasztelan. Green growth, green economy and sustainable development: terminological and relational discourse // Prague Economic Papers, 2017, 26(4), 487–499, <https://doi.org/10.18267/j.pep.626>
2. Satbyul, K. E., Ho, K., Yeora, C. (2014). A New Approach to Measuring Green Growth: Application to the OECD and Korea. Futures, 63, 37–48. <https://doi.org/10.1016/j.futures.2014.08.002>.
3. Efthimios Zervas. Green Growth Versus Sustainable Development. December 2012 Conference: DEEE 2012 At: Paris, France.
4. Green Growth Leaders (2011). Shaping the Green Growth Economy. A Review of the Public Debate and the Prospects for Green Growth. Copenhagen.
5. Endl, A., Sedlacko, M. (2012). National Sustainable Development Strategies – What Future Role with Respect to Green Economy? UNCSD Side Event Policy Brief, European Sustainable Development Network (ESDN), Vienna.

УКРАЇНА-КАНАДА: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СУЧАСНИХ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

Канада, на наше переконання, займає особливе місце в українській зовнішній політиці, адже пов'язана з Україною багатьма чинниками, які обумовлюють єдність стратегічних інтересів обох країн, насамперед, у гуманітарній, політичній та безпековій сферах [1]. Канада приваблює Україну як високорозвинута держава з потужним економічним потенціалом, великими запасами природних ресурсів і високим рівнем розвитку наукоємного виробництва [5]. Після незаконної анексії Криму Росією і початку конфлікту на Донбасі Канада послідовно підтримує Україну як у рамках міжнародних організацій (ООН, ОБСЄ, НАТО, «Велика сімка»), так і на двосторонньому рівні. Крім того, Канада запровадила економічні та політичні санкції проти низки російських осіб та компаній, а також представників т.зв. «ДНР» та «ЛНР» і лідерів сепаратистів. Відносини з Канадою, на нашу думку, є перспективним напрямком для зовнішньополітичної стратегії України. Канада підтримує Україну та сприяє її розвитку, а також допомагає в подоланні української кризи. Питання України в Канаді завжди стоятиме на порядку денному, і, враховуючи останні вибори, можна зробити висновок, що позиція Канади на міжнародній арені завжди буде на користь Україні, а підтримка Канади буде тільки посилюватись [7].

Основоположним документом, який зафіксував принципи взаємовідносин двох країн, стала Декларація про відносини між Україною та Канадою, підписана Міністром закордонних справ України А. Зленко та Міністром закордонних справ Канади Б. Мак Дугал в Оттаві під час візиту української делегації на чолі

з Головою Верховної Ради України Л. Кравчуком до Канади 22 вересня 1991 року. У цьому першому для українсько-канадських відносин міжнародному документі зазначено, що сторони враховують історичні зв'язки між народами України і Канади, «бажаючи розвивати і поглиблювати контакти на всіх рівнях і заохочувати обміни в галузях політики, науки, техніки, освіти і спорту, а також у інших сферах проголошують, що у визначенні характеру і форми майбутніх відносин між Україною і Канадою вони поважатимуть вільно та демократично висловлений вибір народу України і керуватимуться принципами міжнародного права» [2].

1 серпня 2017 року країни підписали угоду про створення Зони вільної торгівлі між Україною та Канадою. Угода про вільну торгівлю заклала соціально-економічні засади режиму вільної торгівлі між Україною та однією з найбільших постіндустріальних держав. Дана угода стала інструментом для збільшення взаємного товарообороту. Угода відкрила для українських експортерів 98% канадського ринку товарів.

Виділяємо наступні результати дії Угоди про Зону вільної торгівлі:

1. Канада найбільше наростила експорт продукції до України у наступних категоріях: риба та морепродукти, машини та механічні прилади, автотранспортні засоби та деталі, м'ясо та електроніка. У червні 2020 року Україна була четвертою за об'ємом експорту канадської риби та морепродуктів.

2. За результатами 2019 року, 70% від загального українського імпорту креветок та ракоподібних припадає саме на постачальників із Канади.

3. Україна також імпортує із Канади майже половину обробленої журавлини (46% від загального імпорту) та 20% діамантів.

4. Україна найсуттєвіше збільшила експорт до Канади заліза та сталі, електроніки та оброблених овочів.

5. За результатами 2019 року, на Україну припадає 26% від загального канадського імпорту яблучного соку та 6% від загальних поставок зимових лиж [6].

До основних напрямків співробітництва України та Канади ми, перш за все, відносимо співробітництво у сфері освіти. Прикладом цього виступають безліч освітніх програм та достатньо широка нормативно-правова база. Канадський уряд сприяв розвитку освіти України через проведення безлічі семінарів і тренінгів для викладачів освітніх закладів, фінансування та допомогу у формуванні навчально-методичних матеріалів, а також через запровадження обмінів для студентів, учнів та викладачів освітніх закладів. Це все, на нашу думку, позитивно вплинуло на розвиток освіти в Україні та зміцнило зв'язок між Україною та канадцами українського походження.

Одним з провідних елементів двосторонньої співпраці у військовій сфері, на наше переконання, є участь України у канадській Програмі допомоги у військовій освіті (Military Training Assistance Program, МТАР), до якої Україна приєдналася у 1993 році, і метою якої є мовна та професійна підготовка фахівців для участі у миротворчих операціях [3].

Ще одним важливим, на нашу думку, напрямком співробітництва є торговельно-економічна взаємодія. За даними Державної служби статистики України за підсумками 2020 року обсяги торгівлі товарами та послугами між Україною та Канадою склали 406 млн доларів США (-9% або -41 млн доларів у порівнянні з 2019 роком).

Експорт українських товарів до Канади склав 81,3 млн доларів та скоротився на -5% або на -4 млн доларів). Основні групи експорту українських товарів до Канади: мідь і вироби з неї (18% від загального обсягу; +16% у порівнянні з аналогічним періодом минулого року); чорні метали (16%, -11%); екстракти дубильні (11%, +35%); органічні хімічні сполуки (9%; -26%); засоби наземного транспорту (крім залізничного) (7%; +69%).

Імпорт канадських товарів склав 201 млн доларів – зростання на 3% або на 7 млн доларів. Основні групи імпорту товарів: засоби наземного транспорту, крім залізничного (28%; +26%); риба і ракоподібні (20%; +5%); фармацевтична продукція (12%; +21%); реактори ядерні, котли, машини (9%; -21%).

Протягом 2020 року основу структури експорту вітчизняних послуг до Канади склали: комп'ютерні, інформаційні, та послуги у сфері телекомунікації (56%; -1%); транспортні послуги (31%, +103%); ділові послуги (6%, -41%).

Основну частину імпорту послуг з Канади складають: ділові послуги (14%, +84%); транспортні послуги (7%, +75%); комп'ютерні, інформаційні, та послуги у сфері телекомунікації (2%; +36%).

Загальний обсяг канадських прямих інвестицій (інструменти участі в капіталі та боргові інструменти, відповідно до даних Національного банку України) в економіці України станом на 30 вересня 2020 року склав 30,4 млн доларів США (станом на 1 березня 2020 року – 26,6 млн доларів США) [8].

Список використаних джерел:

1. Перепелиця Г. Україна – Канада: становлення та розвиток особливого партнерства. Міжнародні відносини. 2(50). 2019.
2. Про відносини між Україною і Канадою : Декларація 22 вересня 1991 р. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/124_028.
3. Stan ta perspektvyu ukrayinsko-kanadskyyh vidnosyn. URL : http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/torg_econ_vidn/can/1368.html.
4. Двосторонні відносини з Канадою. Генеральне консульство України у м. Едмонт. URL : <https://edmonton.mfa.gov.ua/generalne-konsulstvo/ekonomichne-spivrobitnictvo>.
5. Черник П. П. Україна-Канада : стан та перспективи сучасних міждержавних взаємин. URL : file:///D:/gileya_2014_82_114.pdf.
6. Топ-5 цікавих фактів про торгівлю між Канадою та Україною. URL : <https://www.cutisproject.org/news/international-trade-canada-ukraine/>.
7. Українсько-канадські відносини : сучасний стан та перспективи розвитку. URL : https://www.researchgate.net/publication/335760662_Ukrainsko-kanadski_vidnosini_sucasnij_stan_ta_perspektivi_rozvitku.
8. Торгівля та інвестиції. URL : <https://canada.mfa.gov.ua/spivrobitnictvo/94-torgovelyno-ekonomichne-spivrobitnictvo-mizh-ukrajinoju-ta-kanadoju/torgivlya-mizh-ukrayinoju-ta-kanadoyu>.

Саєнко О.С.

к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Колесник Н.Я.

здобувачка другого (магістерського) рівня вищої освіти
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Мельничук О.А.

здобувачка другого (магістерського) рівня вищої освіти
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ НА ШЛЯХУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ КОМПАНІЙ

З приходом ХХІ століття було помічено, що як національні, так і глобальні ринки починають керуватися абсолютно новими правилами. Більше того, вони самі створюють власні закони для того, щоб не лише пристосуватись до сформованих умов, а й використовувати їх у своїх інтересах. Спроба визначити цю нову цивілізацію зазвичай зводиться до кількох найважливіших факторів, що впливають на зміни, що відбулися. Перш за все, вони включають значний розвиток інформаційних технологій, включаючи всі типи комунікацій, обміну, зберігання та обробки даних. По-друге, звертається увага на все більший розподіл відповідальності за рішення керівництва, що вимагає набагато вищого усвідомлення ситуації всередині підприємства та на ринку.

Угоди злиття та поглинання є однією з ознак інтенсивного розвитку глобальних фінансових ринків. Укладання угод про злиття і поглинання залишається одним з найбільш ефективних інструментів розкриття повного потенціалу для росту компанії та, у випадку його доцільного використання, є серйозною конкурентною перевагою на ринку. На думку С. Сіденка, поглинання відбувається, коли один суб'єкт господарювання (економічно сильніший)

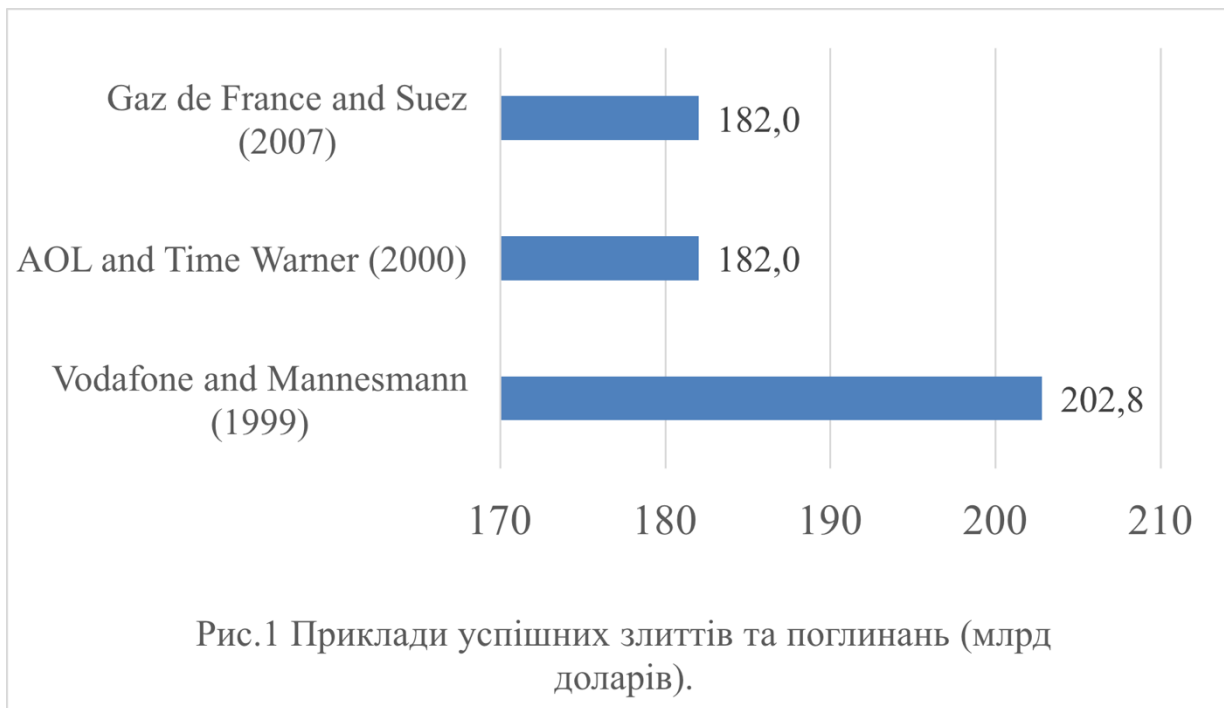
отримує перевагу та контроль над іншим суб'єктом, який втрачає свою незалежність. З юридичної точки зору цільова компанія перестає існувати, покупець «ковтає» бізнес. Це процес, відмінний від злиття, коли поєднуючи свої можливості, компанії створюють новий економічний суб'єкт у рамках добровільної угоди або придбана компанія втрачає свою юридичну правосуб'єктність [1].

Як стверджував М. Портер: «Дружні злиття можуть бути по-справжньому корисними для акціонерів та працівників. Обидві компанії працюватимуть разом над плануванням стратегії інтеграції, і цінність злиття насправді полягає лише в інтеграції після злиття» [6]. Відповідно до Д. Памфіліса: «Злиття – це об'єднання двох або більше компаній унаслідок договірному процесу між групами менеджерів компаній і здійснюється шляхом обміну акціями між компаніями-учасниками або їх взаємної купівлі-продажу» [5]. В той час, на думку С. Каплана: «Поглинання – це взяття однією компанією іншої під свій контроль, управління нею внаслідок придбання абсолютного або часткового права власності на неї» [4].

Незалежно від їх типу, усі злиття та поглинання мають одну спільну мету, а саме: досягнення синергії, яка робить вартість об'єднаних компаній більшою, ніж сума двох частин, що залежить від вдосконалення своєї діяльності, розширення частки ринку, диверсифікації продукції вибуття непрофільних активів, тобто відбувається збільшення акціонерної вартості.

На рис.1 зображенні три найбільші угоди злиття та поглинання за різні роки, які були одними з наймасштабніших в історії [2].

Станом на січень 2021 року найбільшим успішним стало поглинання Mannesmann Vodafone у 2000 році, вартість якого становила приблизно 203 млрд.дол. Мобільний оператор із Великобританії Vodafone, придбав Mannesmann, німецьку промислову конгломератну компанію. Ця угода зробила Vodafone найбільшим у світі оператором мобільного зв'язку та створила платформу для десятків великих угод у сфері мобільного зв'язку в наступні роки.



Наступна угода не є такою ж успішною як попередня, адже злиття AOL і Time Warner у 2000 році не принесло бажаних результатів на довгостроковій перспективі. Трохи більше, ніж за два десятиліття, угода закріпилася як хрестоматійний приклад того, як не слід проводити злиття та поглинання. У ній було представлено все: від переплати до серйозних культурних відмінностей, що негативно впливає на точність майбутніх результатів. Тому навіть з огляду на ретроспективу виходить, що дві великі медіакомпанії не конкретизували свої цілі і тим самим негативно повпливали на хід даної угоди.

Ще одним прикладом угоди злиття та поглинання виступає злиття Gaz de France та Suez у 2007 році, ціна якої 182 млрд.дол.. Франція шанує своїх національних чемпіонів, а саме великі французькі компанії, які змагаються на світовій арені та затверджують свої позиції на ринку. Тому було досить передбачувано, коли Ніколя Саркозі, президент Франції в 2007 році, втрутився, щоб врятувати угоду злиття даної компанії. У зв'язку з таким кроком сьогодні Suez є однією із «головних» нафтогазових компаній, хоча той факт, що ціна акцій компанії коливається дуже близько до тієї, що була півтора десятиліття тому, говорить нам все про те, що інвестори думали саме про угоду, а не про майбутні результати.

Говорячи детальніше про тренд угод злиття та поглинання саме у сфері технологій, оскільки ринкові можливості, створені інноваціями та технологіями, у поєднанні зі сприятливим середовищем для залучення капіталу в 2021 році призвели до значного зростання кількості технологічних компаній у всьому світі. Гонка за придбанням технологічних можливостей поширена в усіх галузях, оскільки цифрові зриви не залишають жодної галузі недоторканою. На переповненому ринку гравці, які добре фінансуються, включаючи багато нових публічних компаній, використовують угоди злиття та поглинання для швидкого масштабування свого бізнесу в змаганнях за домінування на ринку.

Слід акцентувати увагу, що зближення технологій слідує за технічним розривом, адже такі технології, як штучний інтелект, Інтернет речей та хмарні обчислення, зруйнували традиційні галузі, такі як охорона здоров'я, реклама, автомобільна справа та банківська справа, і призвели до конвергенції технологій, де технологія вбудована в продукти чи послуги галузі, часто створює нову галузь саму по собі. Оскільки ці компанії з «гібридними технологіями» проникають на великі ринки, такі як світовий ринок охорони здоров'я вартістю в кілька трильйонів доларів, використанням нових технологій створює можливості для злиття та поглинання, як покупця, так і як мети, яку потрібно придбати. Таким чином, компанії, які зосереджені на технологіях корпоративного рівня, таких як телекомунікації, кібернетика, мережа та управління даними, беруть участь в угодах злиття та поглинання на рекордному рівні, щоб позиціонувати себе як стратегічних гравців на конкурентному ринку [3].

Оцінюючи подальші тенденції, можна очікувати, що динаміка 2021 року продовжиться протягом 2022 року, завдяки наявному капіталу від корпорацій та постійній зацікавленості інвесторів у контенті, криптовалютах, цифрових активах та будь-чому «технічному». Три сфери, за якими слід уважно спостерігати в наступному році, які можуть послабити активність злиття та поглинання, — це зростання процентних ставок, постійні високі коефіцієнти та посилення регуляторного середовища, зокрема у сфері технологій, оскільки великі технологічні гравці стають під все більшою увагою. З іншого боку,

очікується, що інновації у фінансових технологіях, автотехнологіях та бізнес-моделях напряму до споживача (D2C), будуть стимулювати злиття та поглинання в усьому світі.

Проаналізувавши все вище викладене, не залишається сумнівів, що злиття та поглинання являються ключовою стратегією просування компанії на сучасному етапі функціонуванні світогосподарських відносин та забезпеченні сталого розвитку. Стратегія, яка повинна призвести до синергії та створення більшої цінності компанії на міжнародному ринку насправді є вкрай ризиковою через відсутність розуміння менеджменту бажаного майбутнього стану об'єднаного бізнесу. Це проявляється через те, що жодне злиття та поглинання не є однаковим, а умови успіху значною мірою різняться, вибір правильної стратегії інтеграції дозволить уникнути невдачі об'єднаного бізнесу для збільшення могутності компанії.

Список використаних джерел:

1. Сіденко С., Кір'яков Д. Стратегія міжнародних злиттів і поглинань. *Міжнародна економічна політика*. 2012. Вип. 1-2. С. 64-96. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Мер_2012_1-2_5
2. Kison Patel. Examples of the Most Successful Company Mergers and Acquisitions of All Time. URL: <https://dealroom.net/blog/successful-acquisition-examples>
3. Bankers Weigh What's Next After Historic \$5 Trillion M&A Record. URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2021-12-28/bankers-weigh-what-s-next-after-historic-5-trillion-m-a-record>
4. Global M&A Trends in Technology, Media & Telecommunications: 2022 Outlook. URL: <https://www.pwc.com/gx/en/services/deals/trends/telecommunications-media-technology.html>
5. Kaplan S. (1992). The Success of Acquisitions: Evidence from Divestitures. *Journal of Finance*, 47(1). P. 107–138.
6. Pamphilis D. *Mergers and acquisitions basics: all you need to know*. Elsevier. 2011. 279 p.
7. Porter M. (1987). From competitive advantage to corporate strategy. *Harvard Business Review*, 65(3). P. 43–59.

Роговська-Іщук І. В.

к.е.н., асистент кафедри міжнародної економіки
Чернівецький національний університет ім. Юрія Федьковича

Михайлина Д. Г.

к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки
Чернівецький національний університет ім. Юрія Федьковича

РОЛЬ ЗОЛОТА ЯК РЕЗЕРВНОГО АКТИВУ ЦЕНТРАЛЬНИХ БАНКІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Золото виконує цілий ряд важливих функцій у забезпеченні стабільності фінансових систем країн світу. Його роль трансформувалась протягом усього періоду формування світової валютної системи: від виконання ним функції грошей, до відмови від золотого вмісту валют та переходу у розряд звичайного дорогоцінного металу. Проте, як показав час, попри відмову від золотого вмісту, яка була задекларована Ямайською валютною системою, золото залишається символом багатства і складає значну частку золотовалютних запасів більшості країн світу.

Невизначеність та цілий ряд фінансових потрясінь і криз не сприяють переходу золота у розряд звичайного дорогоцінного металу та сировини для ювелірних виробів і промислових товарів. Причини слід шукати у геополітичній ситуації, економічній нестабільності та психологічній неготовності до нового сприйняття традиційного символу багатства і влади. Таким чином, прямо чи опосередковано, золото продовжує виконувати ключові функції у забезпеченні сталого розвитку.

За останні десять років відбулися фундаментальні зміни у поведінці центральних банків відносно золота. Це пов'язано з переоцінкою його значення після світової фінансової кризи 2008 року. Центральні банки або збільшили свої офіційні закупівлі золота, або скоротили його продаж. Топ-10 країн з високим відсотком золота у їх резервах представлено у таблиці 1.

**Топ-10 країн де золото становить високий відсоток резервів станом
на березень 2021 року [3]**

Місце в рейтингу	Країна	Запаси у тонах	% від резерву
1	США	8133,5	77,6%
2	Німеччина	3362,5	74,3%
3	Італія	2451,8	68,9%
4	Франція	2436,0	64,3%
5	Росія	2295,4	21,8%
6	Китай	1948,3	3,2%
7	Швейцарія	1040,0	5,4%
8	Японія	846,0	3,4%
9	Індія	695,3	6,5%
10	Нідерланди	612,5	67,0%

США та Західна Європа у золоті зберігають достатньо велику частку своїх резервів, особливо ця тенденція посилилась після кризи 2008 року. Нарощенню золотих запасів США сприяв їх статус найбільшого торгового партнера у світі та відповідність їх державних боргових цінних паперів інвестиційним цілям центральних банків.

Світова валютна система еволюціонувала від золотовалютного стандарту або системи, орієнтованої на США до багатопольярної системи з курсами, що вільно плавають, і це призвело до скорочення частки долара США в сукупних світових резервах з 71% на початку 2000 році до 59% наприкінці 2021 році [6]. Натомість кількість валют, які зберігаються у резервах, розширилася і урізноманітнілась. Проте фінансова криза підірвала засади встановленого економічного порядку, золоті запаси центральних банків зросли в усіх країнах світу.

Олександр Дзюблюк зазначає «незважаючи на втрату грошових функцій, золото продовжує відігравати важливу роль у світовій монетарній системі на сучасному етапі. І хоча запаси золота і не мають безпосереднього зв'язку із реальним грошовим обігом, проте як один із найбільш ліквідних товарів слугують надійним протиінфляційним та політичним страховим фондом. Попри те, що золото як фінансовий актив і тезавраційний товар не є грошима у

сучасному розумінні, воно стоїть ближче до грошей, ніж будь-яка інша форма збереження вартості у матеріальному вираженні» [1].

Завдяки негативній кореляції золота з долларом США та незначній кореляції з акціями його розглядають як важливий внесок у покращення прибутковості портфеля, скоригованої на ризик. Нові фінансові інструменти, такі як біржові фонди (ETF), забезпечені золотом дозволяють центральним банкам інвестувати в золото.

Чисте придбання золота центральними банками для поповнення золотовалютних резервів представлено на рисунку 1. У періоди економічного зростання цей показник був достатньо низьким та схильним до скорочення, проте кризові явища відновили інтерес до золота, як. Зокрема криза 2008 року змінила поведінку центральних банків та сприяла накопиченню жовтого металу. Коронавірус відповідно позначився на нарощенні золотих запасів центральних банків у всьому світі та посилив схильність до накопичення.

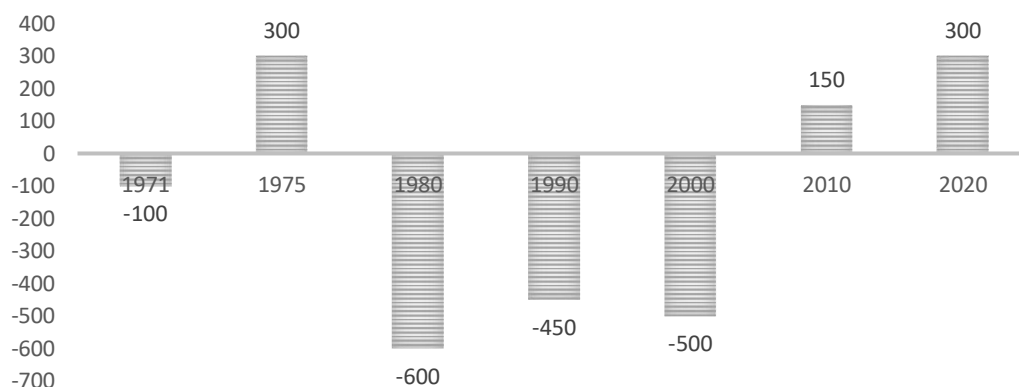


Рис. 1. Чисте придбання золота Центральними банками [2]

Всесвітня рада з золота в 2019 році провела детальний аналіз 65 центральних банків (34 - банки країн з перехідною економікою, 31 – банк розвинутих країн) (рис. 2.). Було виявлено, що інвестиційні принципи центральних банків перехідних економік значно вужчі, ніж їхні аналоги в розвинутих країнах.

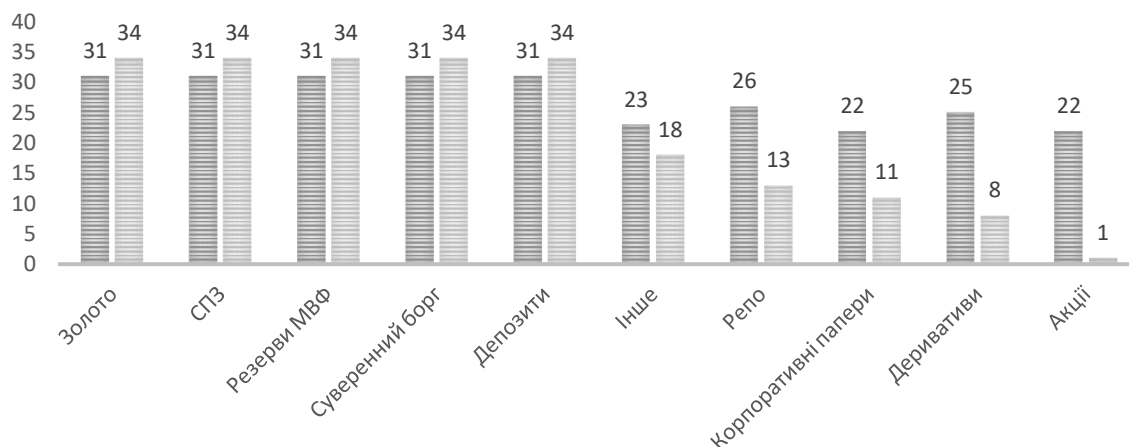


Рис. 2. Інвестиційні активи 65 центральних банків (розвинуті економіки зліва, транзитивні – справа) [3]

Як бачимо, функціональні цілі резервів транзитивних економік та жорсткі інвестиційні інструкції роблять їх ще достатньо чутливими до боргових ризиків.

Золотовалютні резерви країни слугують для захисту від фінансових потрясінь та зовнішніх шоків. Тому їх структура ретельно аналізується і повинна бути спрямована на забезпечення стабільності за будь-яких умов. Схильність центральних банків до збільшення золотих запасів у кризові періоди свідчить на користь надійності золота, як резервного активу, яку визнають у всьому світі. Фінансова стабільність країни, нечутливість до зовнішніх негативних факторів впливу, здатність управляти ризиками створюють сприятливі умови для забезпечення цілей сталого розвитку, а роль золота у цьому процесі посилюється навіть попри трансформацію його функцій.

Список використаних джерел:

1. Дзюблюк О. Еволюція ролі золота у сучасній монетарній системі. *Банківська справа*. 2020. №1. URL: <https://dspace.wunu.edu.ua/handle/316497/42126>
2. Site National minerals information center. Gold Statistics and Information. URL: <https://minerals.usgs.gov/minerals/pubs/commodity/gold/index.html#mcs>
3. Site World Gold Council. Research: Gold price in a range of currencies since. URL: <http://www.gold.org>.

ОСОБЛИВОСТІ КІБЕР-СТРАХУВАННЯ В ПРОЦЕСІ АДАПТАЦІЇ ДО УМОВ ПАНДЕМІЇ COVID-19

Ведення бізнесу в умовах нових викликів, які спричинені пандемією COVID-19, потребує постійного вдосконалення усіх учасників економічних відносин. Оптимізація процесів відбувається за двома основними напрямками: налагодження дистанційних структурних змін та організація тренінгів по культурі кібер-гігієни для працівників. Через вказану реорієнтацію бізнес-процесів, продукти кібер-страхування стають все більш популярними не лише для юридичних, а й для фізичних осіб.

Основною відмінністю, яка відрізняє кібер-страхування до та після початку пандемії COVID-19, є частка дистанційних та автоматизованих процесів страхувальників. Страховики з свого боку також налагодили такий алгоритм ведення бізнесу, який дозволяє зменшити необхідність фізичної присутності співробітників на закріплених за ними робочих місцях та спрощує проведення деяких бюрократичних процедур. Одним із аспектів пристосування страховиків до дистанційного формату роботи є партнерська співпраця з спеціалізованими організаціями в сфері автоматизації та цифрового розвитку компаній. Популярність даної концепції підтверджується ростом попиту на консультації за наступними напрямками: підвищення операційної ефективності, оптимізація виробничого циклу, вимірювання задоволеності клієнтів, поглиблення знань працівників [1].

Трансформація страховиків та страхувальників, які є суб'єктами кібер-страхових відносин, окремо один від одного в рамках адаптації до викликів, що спричинила пандемія, стала основою для їх взаємовпливу (Рисунок 1).

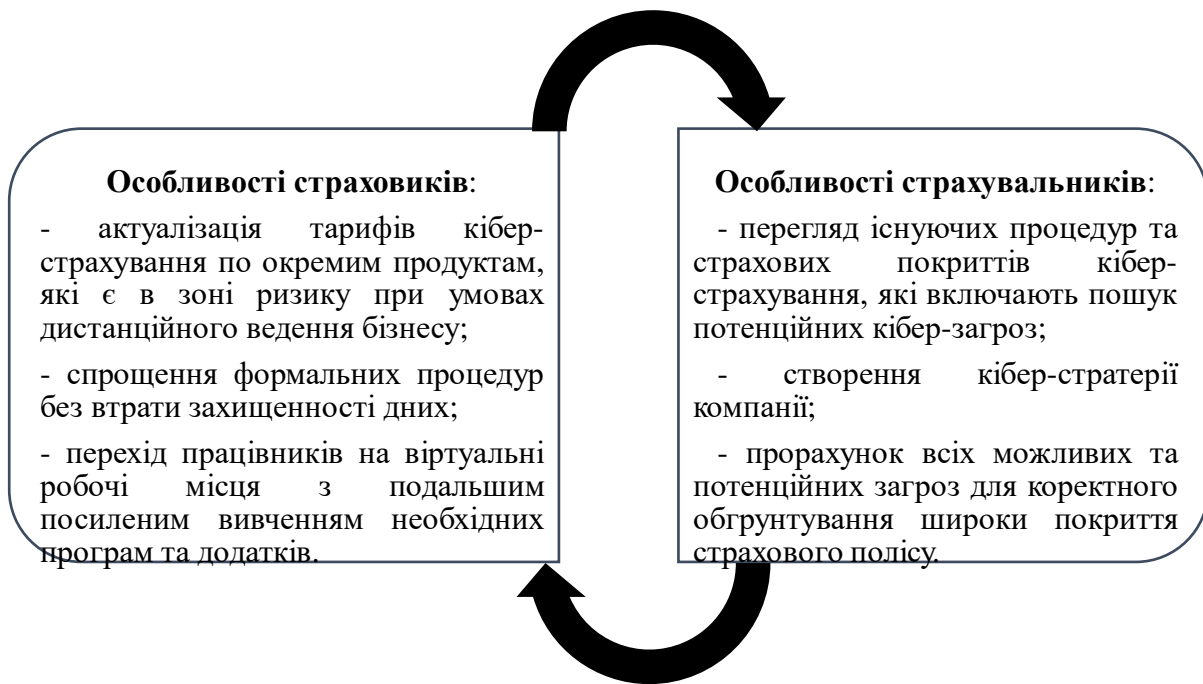


Рис. 1. Особливості взаємовпливу суб'єктів кібер-страхування в умовах пандемії COVID-19.

Джерело: складено автором на основі [2; 3].

Відповідно до наведеної схеми вказані особливості суб'єктів кібер-страхування окремо можуть відбуватись протягом 9-12 місяців, але в рамках взаємовідносин один з одним скорочуються до 6-9 місяців завдячуючи тісній співпраці та прозорості даних. Так обрахунок нових тарифів кібер-страхування для страховиків стає простішим, оскільки при аквізиційному процесі страхувальник зобов'язується провести аудит стану свого технічного забезпечення та актуалізувати стан кібер-захисту. Оцінку стану страхувальника може проводити консультативна організація в сфері кібер-захисту, яка має партнерські відносини зі страховими компаніями.

Ще одним із напрямків, які оптимізують взаємовідносини між страховиками і страхувальниками є створення реальної стратегії компанії, ключовим напрямком якої буде кібер-безпека. Більшість страхувальників уже зрозуміла важливість цифрової гігієни, оскільки в перший рік пандемії COVID-19 значно зросла кількість кібер-атак, що в свою чергу спровокувало ріст тарифів кібер-страхування на 30-75% [4]. Вказана стратегія розробляється спільно власниками бізнесу з страховими організаціями та експертами в сфері кібер-

захисту виходячи з стратегічних планів організації та її фінансових можливостей.

Перехід на дистанційний формат роботи відбувся як у страховиків, та і у страхувальників, через що одним із важливих завдань організацій є інвестиції в навчання співробітників. Навчальні тренінги в перший період мають стосуватись загальних особливостей дистанційної роботи, а згодом навчання нових інструментів, які будуть корисними в майбутньому.

Таким чином, ринок кібер-страхових послуг вже адаптувався до викликів, які виникли під впливом пандемії COVID-19, продемонструвавши при цьому високий ступінь готовності до змін. При цьому зміни стосувались як внутрішнього, так і зовнішнього середовища страховиків та страхувальників та повністю трансформували існуючі бізнес-процеси. Задля утримання своїх ринкових позицій страховим компаніям, які покривають кібер-ризики, слід продовжувати процес автоматизації та діджиталізації усіх процесів, а також підвищувати кваліфікацію своїх працівників.

Список використаних джерел:

1. An Intelligent Process Automation for Insurance. URL: <https://indicodata.ai/intelligent-process-automation-for-insurance/> (дата звернення: 08.04.2022).
2. Cybersecurity After COVID-19: 10 Ways to Protect Your Business and Refocus on Resilience. URL: https://www.marshmcclennan.com/content/dam/mmc-web/insights/publications/2020/june/cybersecurity_after_covid_19.pdf (дата звернення: 08.04.2022).
3. Post-Covid work arrangements bring cyber insurance into spotlight. URL: https://m.economictimes.com/industry/banking/finance/insure/post-covid-work-arrangements-bring-cyber-insurance-into-spotlight/amp_articleshow/87737617.cms (дата звернення: 08.04.2022).
4. The Cyber Insurance Market Needs More Money. URL: <https://hbr.org/2022/03/the-cyber-insurance-market-needs-more-money> (дата звернення: 08.04.2022).

ЗАЛУЧЕННЯ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСІВ У ЕКОЛОГІЧНІ СТАРТАПИ

Зміни екологічної ситуації у світовому вимірі мають негативні тенденції, що викликає загрози глобальної зміни кліматичних умов, погіршення стану навколишнього середовища, і, відповідно, загроза здоров'ю та життю суспільства. Для мінімізації та зменшення екологічних ризиків країни здійснюють пошук технологічних та інноваційних рішень для покращення природних екосистем.

Важливим напрямком у вирішенні вищезазначених проблем стало прийняття у 2015 році «Цілей сталого розвитку 2030», що включають 17 цілей та 169 завдань, що взаємопов'язані та забезпечують економічний, соціальний та екологічний сталий розвиток країн.

Важливим напрямком у фінансуванні цілей сталого розвитку виступають фінансові ресурси від ООН. Ключовими напрямками діяльності виступають розвиток потенціалу та технічна допомога, партнерство та обмін знаннями, збір та аналіз даних, нормативна підтримка, консультування по питаннях політики та ідейного лідерства, функції підтримки, та інші напрямки включаючи координацію [4] (табл.1.)

Екологічні стартапи виступають особливим видом інновацій, що мають на меті досягнення економічних та екологічних цілей, вони поєднують бізнес та технології, що призначені для вирішення глобальних проблем – від пластикових відходів до відновлювальної енергії [1, с.106].

**Розподіл фінансових ресурсів ООН для Цілей сталого розвитку в Україні
(млн. дол. США)**

Цілі сталого розвитку	2018	2019	2020	2021
Подолання бідності	2,8	1	1	0,4939
Подолання голоду	0,501	0,4711	0,5095	0,305
Міцне здоров'я і благополуччя	97	81,2	55	31
Якісна освіта	3,3	2,7	2,7	0,8194
Гендерна рівність	9,8	9,3	5,2	7,5
Чиста вода та належні санітарні умови	8	12,5	6,3	0
Доступна та чиста енергія	3,7	5,4	3,4	0,8889
Гідна праця та економічне зростання	9,5	6,8	9,5	10,9
Промисловість, інновації та інфраструктура	2,1	5,1	1,5	0,5849
Скорочення нерівності	2,1	1,1	2,6	22,6
Сталий розвиток міст і громад	7	5,2	2,9	1,1
Відповідальне споживання та виробництво	0,3157	6,4	0,2057	0,2941
Пом'якшення наслідків зміни клімату	1,1	2	1,4	1,6
Збереження морських екосистем	0	0	0	0
Захист екосистем суші	1,8	0,3016	0,7775	0,5625
Мир, справедливість та сильні інститути	117,4	100,5	71,5	53,7
Партнерство заради сталого розвитку	0,6552	0,1456	0,1658	0,454
Загалом	267,2	240,2	164,8	132,9

*складено автором на основі [4]

Класифікація інструментів фінансування «зелених» проєктів поділяється на три категорії [2, с.89]:

- інструменти, через які здійснюється безпосереднє фінансування (акції, кредитні лінії, кредити, гранти);
- інструменти, які не передбачають безпосереднього фінансування, але можуть передавати знання або зменшити ризики (гарантії та технічна допомога);
- інструменти, які використовуються задля залучення додаткових приватних коштів, які передаються до «зелених» проєктів через один із зазначених вище інструментів («зелені» облігації та структуровані фонди).

Для екологічних стартапів актуальним виступає фінансування за допомогою грантів. В рамках підтримки «зелених» проєктів в Україні була реалізація грантової програми «Кліматичні Інноваційні Ваучери» Європейського

Союзу та Європейського банку реконструкції та розвитку. Протягом 2017 – 2019 рр. 26 проєктів отримали грантове фінансування 1 млн. євро. У 2021 році Шість компаній з Києва, Львова, Дніпра й Запоріжжя виграли грантове фінансування загальною сумою близько 240 тис. євро на розвиток технологій, що скорочуватимуть викиди парникових газів та покращуватимуть енергоспоживання в Україні [3].

Дослідження діючих екологічних стартапів показало, що залучення фінансів відбувалося за допомогою грантів, ваучерів, ангельських інвестицій та ангельського капіталу [5]:

- енергоефективність : SolarGaps – віконні жалюзі з сонячними панелями (грант від Європейської комісії 50 тис. євро), Sirocco Energy – вітроенергетична установка (грант від ЄБРР), Go-to-U – безкоштовна мережа зарядних станцій для електромобілів (кліматичний мегаваучер від ЄБРР та Грінкубатора);

- екологія: FoodBloPack - біорозкладане та їстівне пакування, посуд та столові прибори (500 тис.грн. від Carlsberg Ukraine), Re-Leaf Paper – виробництво паперу з опалого листя (грант від Всесвітнього фонду Дикої природи (WWF) 350 тис. євро.), Effa - випуск одноразових екологічно чистих продуктів для щоденного використання (ангельська інвестиція 500 тис. дол. США).

Отже, міжнародне фінансування екологічних стартапів відображається у таких напрямках як: захист навколишнього середовища, енергоефективність та відновлювальні джерела енергії, сільське господарство та розвиток сільських територій. Фінансова підтримка екологічних стартапів має глобальну перспективу у наступних напрямках: біогаз – виробництво електроенергії, тепла, біометану, моторного палива, як результат - енергетична незалежність, забезпечення опалення сільськогосподарських підприємств, альтернатива газу; екологія – зниження викидів азоту, екологічно чисті продукти, збереженні чорноземів через відмову від неорганічних добрив, в результаті – покращення здоров'я людей та тварин, захист навколишнього середовища.

Список використаних джерел:

1. Гоцій Н. Д. Екологічні стартапи: особливості і перспективи в Україні і в світі. *Подільські читання. Охорона довкілля, збереження біотичного та ландшафтного різноманіття, природнича освіта: проблеми, перспективи, рішення*. 2021. С.106-109
2. «Зелені» інвестиції у сталому розвитку: світовий досвід та український контекст. URL: http://razumkov.org.ua/uploads/article/2019_ZELEN_INVEST.pdf
3. Кліматичні інноваційні ваучери: шість українських компаній отримають 240 тис. євро від ЄС та ЄБРР. URL: <https://euneighbourseast.eu/uk/news-and-stories/latest-news/klimatychni-innovacijni-vauchery-shist-ukrayinskyh-kompanij-otrymayut-240-tys-yevro-vid-yes-ta-yebrr/>
4. Як ООН підтримує Цілі сталого розвитку в Україні. URL: <https://ukraine.un.org/uk/sdgs>
5. Як українські стартапи наближають «зелене» майбутнє. URL: <https://energytransition.in.ua/project/yak-ukrains-ki-startapy-nablyzhaiut-zelene-maybutnie/>

Галанесі О.О.

здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ

Проблема активізації інноваційної діяльності надзвичайно актуальна для України. Практична реалізація стратегії інноваційного розвитку економіки потребує насамперед підвищення інноваційної активності на всіх рівнях: держава – галузь – регіон – підприємство. Аналіз впливу інноваційних процесів на економіку України та пошук шляхів їх впровадження є надзвичайно актуальним питанням, адже саме від цих процесів залежить економічний розвиток країни та напрям, куди урядові потрібно рухатися, щоб розвивати економіку держави. Проблема підвищення ефективності інноваційної діяльності вітчизняних підприємств набуває принципового значення, оскільки її вирішення дасть змогу перейти до створення і використання технологій більш високого рівня. Проблематикою інноваційних процесів займалися багато як зарубіжних,

так і вітчизняних вчених, зокрема В.П. Александрову, О.І. Амошу, Ю.М. Бажала, М.І. Долішнього, Г.І. Калитича, О.Є. Кузьміна, О.А. Лапко, Б.А. Маліцького, А.І. Мокія, Д. Львова, Р. Нельсона, К. Поппера.

Метою дослідження є розгляд питань, які стосуються інноваційних процесів: зрозуміти які вони та їхні причини; які є наслідки для економіки та суспільства. Розгляд інноваційних чинників у підвищенні конкурентоспроможності національної економіки та обґрунтування необхідності переходу вітчизняних підприємств на інноваційний шлях розвитку.

«Інноваційний процес - сукупність науково-технічних, технологічних і організаційних змін, що відбуваються у процесі реалізації інновацій; процес послідовного перетворення ідеї на товар, що проходить етапи фундаментальних, прикладних досліджень, конструкторських розробок, маркетингу, виробництва, нарешті, збуту – процес комерціалізації технологій» [1].

Сучасні умови на ринку характеризуються постійною зміною зовнішнього середовища, мінливістю купівельного попиту, наявністю великої кількості підприємств різних форм власності, підвищенням невизначеності та ризику. А отже, для того, щоб вижити та успішно функціонувати, підприємствам необхідно постійно відстежувати і реагувати на всі зміни, що відбуваються в їх конкурентному середовищі з метою збереження своїх позицій на ринку і забезпечення конкурентних переваг. Важливо, щоб засоби та інструменти відповідали ринковій ситуації, що склалася в Україні, та тенденціям її розвитку, а також специфіці діяльності підприємства. Аналізуючи досвід розвинених країн, інноваційність їх економіки характеризується низкою ознак, до яких можна віднести наступні:

- переважна роль в економічному зростанні відводиться виробництву, обробці, поширенню знань та інформації;
- наявність державної інноваційної політики і законодавства, орієнтованого на стимулювання;
- держава і суспільство проявляють ініціативу і готові до сприйняття нових ідей та технологій, їх практичної реалізації в різних галузях;

- переважним є інтелектуальна праця як результат зростання інвестицій у розвиток людського капіталу;
- наявність зрілих і стійких інститутів, що регулюють інноваційне середовище, насамперед, права інтелектуальної власності, ступінь розвитку і тип конкуренції;
- активне використання населенням персональних комп'ютерів, збільшення користувачів мережі Інтернет;
- сформована розвинена інноваційна інфраструктура;
- в економіці переважає п'ятий технологічний уклад і створюються передумови переходу до шостого;
- до 80% приросту ВВП досягається за рахунок реалізації наукоємної продукції та послуг;
- перспективним напрямком розвитку розглядається технологізація реалізації та споживання інновацій, перетворення її в стандартизований процес.

Іншими словами, для зростання національної конкурентоспроможності країни необхідна постійна спрямованість її економіки на пошук, здійснення і впровадження нововведень.

М. Портер, розглядаючи конкурентні переваги твердив, що національний розквіт не дістається у спадок, не є наслідком наявних природних ресурсів або робочої сили, а утворюється. Конкурентоспроможність залежить від здатності підприємств впроваджувати інновації і модернізуватися. Утримання конкурентних переваг стає можливим завдяки постійному вдосконаленню продукції, засобів її виробництва та всіх інших факторів. Фундаментом конкурентних переваг є процес безперервного стимулювання оновлення і вдосконалення [2, 3].

Науково-технічний прогрес (НТП) в буквальному розумінні означає безперервний взаємообумовлений процес розвитку науки і техніки; у ширшому суттєво-змістовному значенні - це постійний процес створення нових і удосконалення застосовуваних технологій, засобів виробництва і кінцевої

продукції з використанням досягнень науки. Сучасна економічна теорія виділяє п'ять основних типів інновацій:

- виробництво нового виду продукції (товарна інновація);
- розробка нового методу виробництва (технологічна інновація);
- створення нового ринку товарів чи послуг (ринкова інновація);
- освоєння нового джерела поставки сировини і напівфабрикатів (маркетингова інновація);
- реорганізація структури управління (управлінська інновація).

Якщо ефективно впроваджувати інноваційні процеси, то це дозволяє згенерувати стратегічні переваги у найбільш конкурентних галузях. Конкурентні переваги досягаються завдяки інноваціям - шляхом використання як нових технологій, так і методів роботи. Обов'язковим фактором є подальше утримання та постійне вдосконалення, тобто постійна циркуляція інновацій у системі підприємства чи країни в цілому. Інновація також означає застосування існуючого науково-технічного, інформаційного та інтелектуального потенціалу з метою подальшого розвитку, підвищення результатів діяльності та якості життя суспільства.

Аналізуючи всі підходи до впровадження інноваційних процесів можемо зробити декілька висновків: по-перше, необхідно спроектувати та втілити в життя комплекс державних програм розвитку економіки. По-друге, створити умови для капіталізації інтелектуальної власності. По-третє, створити систему стимулів, яка сприяла б, вітчизняним і зарубіжним інвесторів залученню банків, а також великих підприємств до інвестування засобів в розвиток венчурних інноваційних фірм і проектів. По-четверте, розробити чітку систему надання державних гарантій кредитуванню перспективних інноваційних проектів. По-п'яте, надання фінансової допомоги у вигляді дотацій, субсидій, субвенцій на розвиток окремих регіонів, галузей, виробництв, проведення антимонопольних заходів, регулювання сфер і об'єктів інвестування інновацій; регулювання фінансових інвестицій.

Отже, інноваційні процеси впливають на розвиток економіки, а високий рівень розвинутої економіки сприяє швидкому й ефективному впровадженню у виробництво інноваційних процесів. Для України чутливими моментами залишаються захист авторських прав, спеціальні організаційно-правові форми роботи підприємств (венчурні фонди, бізнес-ангели), гнучкість податкового законодавства. Позитивний вплив процесів інноваційної діяльності повинен проявлятися в забезпеченні підприємству виробництва конкурентоспроможної продукції, росту фондівіддачі, зниженні фондомісткості продукції; підвищенні продуктивності праці, поліпшенні якості продукції, зростанні рентабельності виробництва продукції і рентабельності підприємства. Дуже важливим в інноваціях є саме науково-технічний прогрес - це постійний процес створення нових і удосконалення застосовуваних технологій, засобів виробництва і кінцевої продукції з використанням досягнень науки. Всі ці чинники дають змогу підприємству нарощувати обороти свого виробництва і тим самим зміцнювати позиції не тільки на своєму, а й на світовому ринку, що у свою чергу призводить до зміцнення статусу країни серед конкурентів. Маючи доволі не поганий потенціал як і в науковій так і в виробничій сферах, Україна, за умов виконання усіх стратегій і систем інноваційного розвитку, може вивести свою продукцію на конкурентно спроможний рівень, адже це і є, на мою думку, головною метою інноваційного розвитку підприємства.

Список використаних джерел:

1. Ченінога В.Г. Основи економічної теорії: навчальний посібник. К.: Юрінком Інтер, 2006. 411с.
2. О. М. Головінов Інноваційна активність і інноваційні процеси в національній економіці. *Економіка та держава*. № 6 2013, С. 4 - 8
3. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер. – [пер. с англ. / под ред. В. Д. Щетинина]. М.: Междунар. отношения, 1993. 896 с.
4. Гнатенко І.А. Методологічні аспекти розвитку інноваційного підприємництва: теорія та практика: монографія. Харків: СГ НТМ "Новий курс", 2019. 253 с.

5. Hnatenko I., Kuksa I., Orlova-Kurilova O., Moisieieva N., Rubezhanska V. State regulation of innovative employment in the context of innovative entrepreneurship development. Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development. 2019. № 41 (2). P. 228—236.

6. Державна служба статистики України URL: [http:// www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

Науковий керівник: Водянка Л.Д., к. е. н., доцент кафедри бізнесу та управління персоналу Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Зеля Р.І.

здобувачка першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
ПВНЗ «Буковинський університет»

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ КРАЇНИ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

На найближчу перспективу сталий розвиток - це одна з головних цілей економічної політики України, а фінанси - це головне джерело досягнення цієї мети. Для подальшого розвитку економіки України та визначення основних пріоритетів, 30 вересня 2019 року був прийнятий Указ Президента України «Про цілі сталого розвитку України на період до 2030 року» [1].

Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року є орієнтирами для розроблення проектів прогностичних і програмних документів, проектів нормативно-правових актів з метою забезпечення збалансованості економічного, соціального та екологічного вимірів сталого розвитку України.

Існує ряд детермінант, які безпосередньо можуть впливати на потоки сталих фінансів (їх спрямованість (сектори), обсяги, масштаби та терміни вкладення (середні чи довгострокові)): соціально-економічне становище країни та рівень доходів населення, технологічний прогрес та інновації, інституційне забезпечення, заощадження, процентні ставки тощо.

Становлення фінансової системи в умовах сталого розвитку має пройти ряд етапів: поступове впровадження сталого фінансування, активний розвиток фінансових продуктів/послуг та інструментів, формування спеціальних інститутів і інституціоналізація процесу (в рамках якої діяльність фінансових інститутів має вибудовуватися відповідно до цілей сталого розвитку), оновлення фінансового менеджменту та організаційної стратегії, зміна фінансової культури.

Довгий час українська економіка характеризувалася макроекономічними дисбалансами - недостатнім рівнем заощаджень, державними бюджетними обмеженнями (які супроводжуються виплатами за зовнішніми боргами), неспівставними з цілями сталого фінансування. Відсоткові ставки в економіці досі залишаються високими (облікова ставка НБУ протягом 2021 р. збільшилася з 6% до 9%), а на початку 2022 р., починаючи від першого дня воєнних дій на території України, значно погіршився фінансовий стан всієї країни. За період воєнного стану бюджет України не збагатився, тому що через бойові дії в більшості українських містах значно понизилась виплата податків та боргів, зараз повністю функціонує лише Західна Україна [2].

На жаль, Україні притаманна інституційна слабкість фінансового сектору, що характеризується «зародковим» станом фондового ринку, а банківська система має невисокий рівень фінансової стійкості. Їй властивий невисокий рівень диверсифікації ринкових фінансових інструментів, обмеженість джерел мобілізації капіталу та відносно низькі темпи запровадження фінансових інновацій. Обсяг довгострокового кредитування комерційними банками залишається обмеженим. При цьому негативно на доступність банківського кредитування впливає монетарна політика, адже заходи з обмеження ліквідності призводять до високих відсоткових ставок за кредитами комерційних банків і негативно впливають на здатність банків фінансувати проекти у сферу економічного розвитку в масштабах, що необхідні для досягнення цілей сталого розвитку країни.

Міжнародні зобов'язання в рамках реалізації цілей сталого розвитку до 2030 р. та вимоги Паризької угоди, зумовили необхідність акумулювання значного обсягу фінансів та «переформатування» фінансової системи України, головною метою якої є мобілізація державного та приватного капіталу, спрямування його на розвиток країни.

Основними завданнями фінансової системи в сучасних умовах є «обслуговування» сектору реальної економіки й надання широкого спектру фінансових послуг для домогосподарств. Стратегія сталого фінансування повинна узгоджуватися з основними стовпами соціальної справедливості, тобто це інвестиції в людський капітал та сприяння збільшенню рівня зайнятості.

Окрім прийняття стратегічних документів і впровадження відповідних заходів, стале фінансування потребує формування спеціальної політики та її послідовної реалізації, що стимулюватиме учасників ринку сприяти «екологізації» фінансового сектору й переходу до сталого розвитку. Реалізація відповідної політики, на нашу думку, має відбуватися за умови взаємодії центральних та регіональних органів управління з урахуванням процесу децентралізації, забезпечення рівномірного розвитку регіонів та їх інфраструктурного забезпечення.

Отже, оновлення фінансової системи сприятиме швидшому переходу до сталого розвитку країни. Але за відсутності чітких політичних дій, розробки уніфікованих та кодифікованих нормативно-правових актів, створення єдиного координаційного центру, що опікуватиметься питаннями сталого розвитку, велика частина зусиль, що вже докладаються країною за підтримки міжнародних партнерів у даному напрямку буде знівельована.

Список використаних джерел:

1. Указ Президента України «Про цілі сталого розвитку України на період до 2030 року». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/722/2019#Text>
2. Нормативні та прикладні засади формування фінансової системи України в умовах сталого розвитку. URL: <https://razumkov.org.ua/statti/normatyvni-ta-prykladni-zasady-formuvannia-finansovoi-systemy-ukrainy-v-umovakh-stalogo-rozvytku>

3. Сталий розвиток країн ЄС: методика й індикатори оцінювання. URL: https://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2017-3_0-pages-20_32.pdf

Науковий керівник: Третьякова О.В. к.е.н., доцент кафедри фінансів і кредиту Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича.

УДК 339.7

Королюк Ю.В.

здобувачка першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ПРОГРАМА ЛЕНД-ЛІЗ: ІСТОРИЧНІ ТА ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ

Програма ленд-лізу була найбільшою програмою іноземної допомоги воєнного часу, коли-небудь реалізованою або задуманою. Вона була створена під час Другої світової війни, щоб змінити гру в конфлікті, оскільки дозволяла Америці поповнювати запаси союзників швидко і без трудомістких перешкод в процедурі постачання. Міністерство торгівлі підрахувало, що Сполучені Штати передали товарів і послуг сумою більше 50 мільярдів доларів протягом періоду війни (за цінами 1941-1945 років). Сьогодні після стількох років інфляції, важко оцінити суму витрат. Якщо враховувати, що середні загальні витрати федерального уряду в той період становили 63,3 мільярди доларів на рік, це допомагає зрозуміти масштаб програми ленд-лізу [1, с. 265].

В першу чергу, програма була призначена для Великої Британії. Вартість операцій у війні проти Німеччини майже виснажила британські валютні та золоті резерви. А без цих коштів Британія більше не могла купувати життєво важливі військові боєприпаси американського виробництва, які вона закуповувала ще з початку війни. Тому президент США, Франклін Рузвельт, був рішуче надуманий задовольнити потреби Британії. Вже через кілька місяців було підписано закон про ленд-ліз. Закон дозволив Америці забезпечити Великобританію величезною

кількістю військових матеріалів, незважаючи на нездатність Британії оплатити товари. Рузвельт порівняв план із наданням сусіду в борг садового шланга, щоб сусід міг загасити пожежу в його будинку. Сусід повертав шланг «неушкодженим» або, якщо він був розбитий, чи мав дірки, утворені під час пожежі, замінював його на новий. Якщо коротко, це було субсидією [2, с. 8].

Протягом наступних місяців Рузвельт залучив більше країн до списку одержувачів допомоги. Він заявив, що США забезпечить всі країни, які бажають протистояти агресії. Туди увійшли, крім Британії, Радянський Союз, Китай, Франція та інші.

Поставки програми ленд-лізу мали всі можливі форми. Вони включали військову техніку, таку як: літаки, кораблі, танки, стрілецька зброя, верстати, обладнання для будівництва доріг і аеродрому, промислові хімікати та комунікаційне обладнання. США також відправляли одяг та продукти харчування. Крім того, одержувачі ленд-лізу брали недороблені товари, зокрема шерсть та шкіру для уніформи [3]. Продовольство складало у ленд-лізі особливу статтю. Американці визнавали, що величезні замовлення буквально змусили їх створити цілі галузі з виготовлення концентратів, консервів (борщі, супи, каші в брикетах тощо) [4].

Тож програма від США передбачала, що всю сплату за техніку та поставки інших товарів можна було зробити після закінчення війни. Також платили лише за вцілілу техніку або повертали її назад. Понад це, Америка практично всі борги своїм союзникам пробачила.

На сьогодні, є багато міфів та правдивих, але маловідомих фактів про допомогу США та Великої Британії Радянському Союзу. У радянські роки існував міф, що Москва нібито оплачувала ленд-ліз золотом, але насправді під час війни СРСР сплатив лише 2,5 мільйона доларів США у вигляді деревини, хутра і золота, тобто це близько чверті від усієї допомоги [5]. Маловідомим є факт, що у найсуворіші часи зими 1942 року постачання продовольства по "ленд-лізу" змогли дещо збільшити харчовий раціон населення блокадного Ленінграду [5].

Радянський Союз до останнього не хотів афішувати допомогу союзників, щоб слава від перемога були лише їм. Проте, багато сучасних істориків вважають, що без американських грошей та товарів СРСР міг би Другу світову війну програти [6]. Але не варто забувати і про безліч благодійних фондів, створених для збору коштів на користь Радянського Союзу у всьому світі, надавали допомогу і приватні особи. Причому така допомога йшла навіть з Африки та Близького Сходу.

Після закінчення війни програма ленд-ліз трансформувалась у "план Маршала" по наданню допомоги для відновлення економіки "дружніх" демократичних держав, навіть якщо ці держави під час війни були ворожі США.

Повномасштабне вторгнення 24 лютого 2022 року Росії в Україну, зумовило необхідність і актуальність відновлення програми, яка б забезпечувала Україну необхідною додатковою військовою допомогою. Зараз це може стати важливим фактором у страшній війні. Бен Кардін, сенатор США, прокоментував: «Наш двопартійний законопроект покращує здатність президента зміцнювати оборону України, захищати невинних мирних жителів, а також захищати наших союзників по НАТО на передовій...» [7].

На сьогодні закон про ленд-ліз для України матиме такі основні переваги: по-перше, військову допомогу зможуть надати в скороченому терміні. По-друге, Україна зможе отримати будь-яку зброю, на яку подасть запит. По-третє, у безпековій та оборонній сферах Америки, допомога Україні стане пріоритетним завданням.

Для України програма матиме величезне значення, оскільки в країні просто немає бюджету на такі витрати. Скоротяться бюрократичні тяганини і військова допомога зможе якнайшвидше надійти, щоб захистити країну від неспровокованої агресії [8]. І для США узгодження цієї програми матиме позитивні моменти: двопартійна підтримка – знак єдності всупереч спробам розділити Захід, зокрема самих американців, а також впровадження програми дасть змогу продемонструвати і супротивникам, і союзникам здатність Америки швидко реагувати на нові загрози. Більше того, програма буде вигідною

американським підприємствам, які працюють у сфері військової промисловості. А це допоможе економіці рухатися вперед.

Цей законопроект показує нам важливий сигнал довіри в перемогу України, тому що в перше програму було створено як вирішальний фактор перемоги у війні. Відновлення ленд-лізу має на меті зупинити диктатуру і злочини проти українців.

Список використаних джерел:

1. Erlandson Marcus R. Lend-Lease: An Assessment of a Government Bureaucracy. В кн.: The Big 'L'—American Logistics in World War II. Washington, 1997. 447 с.
2. Warren F. Kimball. The Most Unsordid Act. - North Charles Street Baltimore, Maryland: Johns Hopkins University Press, 2019. 295 с.
3. Mark Seidl, The Lend-Lease Program, 1941-1945. URL: <https://www.fdrlibrary.org/lend-lease> (дата звернення 29.04.2022).
4. Іванов А. Ленд-ліз - внесок у Перемогу. *День*. №156. URL: <https://day.kyiv.ua/uk/article/istoriya-i-ya/lend-liz-vnesok-u-peremogu> (дата звернення 29.04.2022).
5. 10 фактів про ленд-ліз або хто переміг у другій світовій війні. *ТСН*. 21.04.15. URL: <https://tsn.ua/blogi/themes/politics/10-faktiv-pro-lend-liz-abo-hto-peremig-u-drugiy-svitoviy-viyni-422615.html> (дата звернення 29.04.2022).
6. Закон про ленд-ліз від США: що це таке і як вплине на економіку України. *ТСН*. 29.04.22. URL: <https://tsn.ua/ato/zakon-pro-lend-liz-vid-ssha-scho-ce-take-i-yak-vpline-na-ekonomiku-ukrayini-2032177.html> (дата звернення 29.04.2022).
7. Chris Alexander. Lend-Lease for Ukraine: US revives WWII anti-Hitler policy to defeat Putin. URL: <https://www.atlanticcouncil.org/blogs/ukrainealert/lend-lease-for-ukraine-us-revives-wwii-anti-hitler-policy-to-defeat-putin/> (дата звернення 29.04.2022).
8. Andrew Desiderio. In the fight against Putin, Senate unanimously approves measure that once helped beat Hitler. URL: <https://www.politico.com/news/2022/04/06/senate-unanimously-approves-lend-lease-00023668> (дата звернення 29.04.2022).

Науковий керівник: Легкоступ І. І., к.е.н., асистент кафедри фінансів і кредиту Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича.

здобувачка другого (магістерського) рівня вищої освіти
кафедри міжнародної економіки та світових фінансів
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

ГЛОБАЛЬНІ ВИКЛИКИ «ЗЕЛЕНОЇ» ПАРАДИГМИ СУСПІЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Людству з кожним роком доводиться все частіше і частіше замислюватися про той шлях, яким воно йде. З початку промислової революції у світі людина не замислювалася про те, яку шкоду його діяльність завдає довкіллю. Люди просто про це не знали. Промислова революція породила ту економічну модель розвитку, яку використовують люди й досі. Звичайно те, що ця модель ефективна, адже вона існує вже не один десяток років. Ця модель отримала назву "коричнева економіка". Проте, витрати її використання стають дедалі очевиднішими. Причини глобальних фінансових, енергетичних та екологічних криз корінням сягають десятиліття інтенсивного та нераціонального вилучення та використання природних ресурсів поряд з поганим управлінням [1].

Люди стали усвідомлювати, які загрози несе у собі використання даної моделі розвитку, тим більше стали замислюватися про те, що світ потребує нового вирішення проблеми. Вирішенням цієї проблеми є зелена економіка.

«План для зеленої економіки» був підготовлений Едвардом Барб'єром та його доповідь під назвою Новий Глобальний Зелений Курс, був випущений у квітні 2009 р. Він закликав уряди виділяти значну частку фінансових коштів у зелені сектори для досягнення цілей. Цей курс також запропонував основу для зелених програм стимулювання та для сприятливої внутрішньої та міжнародної політики [2].

Для системного переходу до «зеленої» економіки та інклюзивного зростання відповідні цільові показники екологічної стійкості мають бути закладені у стратегічну нормативну базу. Зелена модель економіки передбачає

кардинальну зміну всієї структури економічної діяльності та забезпечення балансу трьох видів капіталу (фінансового, людського та природного), тому її розробка має належати до ведення Міністерства економічного розвитку, що відповідає за національне стратегічне планування. Сучасна модель «зеленої» економіки має сприяти виходу країни на нові продуктивні, сервісні та технологічні ринки. Вчасно реагуючи на останні глобальні виклики, моделі зеленої та інклюзивної економіки, здатні не лише зменшити соціальне розшарування та підвищити соціальний добробут, а й забезпечити політичну стійкість країни [3].

Нині одним із пріоритетних завдань країн G20 є пошук додаткових можливостей глобальної та національних фінансових систем з мобілізації «зеленого» фінансування. Щорічні вкладення ресурсів у виконання національних планів переходу на модель стійкого до зміни клімату соціально-економічного розвитку явно не відповідають потребам в інвестиціях, які оцінюються десятками трлн дол.

У 2017–2018 рр. кілька країн G20, включаючи КНР та Бразилію, законодавчо затвердили пакети документів, що регулюють сферу «зелених» фінансів. Так, у «Посібнику зі створення «зеленої» фінансової системи в Китаї», до «зелених» віднесено фінансові послуги, призначені для економічної діяльності, яка спрямована на покращення навколишнього середовища. Подібна діяльність охоплює фінансування та управління ризиками проектів. У посібнику наголошується, що система «зелених» фінансів включає інституційні механізми, які використовують такі інструменти, як спеціалізовані кредити, облігації, індекси, а також страхові фонди та фонди розвитку. Головна мета створення «зеленої» фінансової системи полягає у мобілізації та підвищенні мотивації приватного капіталу до інвестування у галузі, що забезпечують сталий розвиток [4].

На момент 2021 р. виявлено позитивні досягнення у галузі зеленого фінансування у світі, а саме збільшення обсягу ринку зелених облігацій до 1,7 трлн дол та очікування СБІ щодо збільшення ринку до 3 трлн дол до кінця

2022 р. Доктор Ма Джун, співголова робочої групи G20 зі стійкого фінансування та Майкл Шерен, старший радник Банку Англії відзначили тренди розвитку сталого фінансування в Китаї та Великобританії. На обох ринках відзначається зрушення у бік транзитних фінансів [5].

З 2017 р. ЄАБР профінансував проекти відновлюваної енергетики на суму понад 540 млн дол із загальною встановленою потужністю близько 500 МВт. У 2020 р. Правління ЄАБР затвердило Програму розвитку відновлюваної енергетики на 2020-2024 рр., яка передбачає фінансування до 600 млн дол для проектів з такою потужністю.

За підсумками обговорення Головою та членами Ради було наголошено на важливості концептів інклюзивності та стійкості, а також соціального та транзитного фінансування для надання компаніям капіталу, необхідного для зміни сучасних бізнес-моделей. Робота у цих напрямках буде продовжена Центром у 2022 р. поряд з подальшою роботою [6].

Робота з покращення «зеленого» фінансування також відбуватиметься у країнах ЄС. Відбувається впровадження екологічної відповідальності у повсякденну діяльність зеленого банкінгу, облік факторів сталого розвитку при розробці продуктів та стратегії банку, таких як «зелене» кредитування, формують звички клієнтів у банківському бізнесі бути більш чуткими до довкілля. Також банки переглядають свою внутрішню та зовнішню діяльність.

Американська сторона також впливає на стійке «зелене» фінансування у вигляді інвестиційних майданчиків. Американська платформа EarthFolio пропонує інвесторам формувати портфелі, що мають екологічну, соціальну спрямованість. А також впроваджують тенденцію до зелених інновацій у будівництві: сонячні батареї, оптимальне розміщення вікон, використання довговічних, відновлюваних із меншим споживанням води та сировини матеріалів під час будівництва, які одержують із природних джерел, системи збору дощової води для використання у каналізаційній системі, скорочення відходів будівництва [7]. Навіть у такому регіоні, який розвивається, як латинська Америка, вперше зелені облігації з'явилися в 2014 р., хоча в інших

регіонах земної кулі перші випадки залучення капіталу для здійснення проектів, пов'язаних із кліматом, належать до 2007 р. Зростання загального обсягу емісії у 2019 р. пов'язане, мабуть, з емісіями сертифікованих кліматичних державних облігацій Чилі на 1,4 млрд дол і на 861 млн євро. Найбільш амбітні плани у Бразилії, яка поставила за мету скоротити викиди на 37% до 2025 р. та на 43% до 2030 р. порівняно з рівнем 2005 року. Звичайно, для того, щоб поставлені цілі були виконані, зелене фінансування має розширитися.

Отже, «зелена» економіка формує інструменти сучасного управлінського інструментарію, що враховує безліч особливостей людини як суб'єкта соціально-економічних і природно-господарських відносин. Наявні політичні ініціативи на міжнародному та національному рівні на підтримку вектора «зеленого» економічного та фінансового зростання. «Зелена» модель розвитку сприяє економічному процвітанню та соціальному добробуту, оскільки забезпечує матеріальну віддачу та послуги від природних активів. Майже 70% населення світу залишається небайдужим та вносить вклад у розвиток «зелених» економік країн. Є великі перспективи розвитку даної теми і у подальшому.

Список використаних джерел:

1. Green Economy Initiative. Linkages to Sustainable Consumption and Production : веб-сайт. URL: <http://www.unep.fr/scp/marrakech/pdf/SCP-GE%20Workshop%20presentation%20Steven%20Stone.pdf> (дата звернення: 02.04.2022)
2. Навстречу «зеленой» экономике: путь к устойчивому развитию и искоренению бедности : веб-сайт. URL: http://www.un.org/ru/development/sustainable/ger_synthesis.pdf (дата звернення: 03.04.2022)
3. The green economy: trade and sustainable development implication. URL: http://unctad.org/en/docs/ditcted20102_en.pdf (дата звернення: 03.04.2022)
4. Establishing China's Green Financial System. Final Report of the Green Finance *Task Force*, 2015. p.56. URL: <https://www.cbd.int/financial/privatesector/china-Green%20Task%20Force%20Report.pdf> (last accessed 05.04.2022)
5. Центр зеленых финансов МФЦА подвел итоги 2021 года. *Международный финансовый центр* : веб-сайт. URL: <https://aifc.kz/ru/press-relizy/tsentr-zelenyh-finansov-mftsa-podvel-itogi-2021-goda/> (дата звернення: 06.04.2022)

6. Welcome to AIFC Green Finance Centre. Report 2021, p.10-13. URL: www.gfc.aifc.kz (last accessed 07.04.2022)

7. Earthfolio by Blue Marble Investments. Green economics. URL: <https://www.earthfolio.net/about-us/> (last accessed 08.04.2022)

Науковий керівник: Скрипник Н.С., к. е. н., доцент, Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара.

УДК 330

Литвинчук О.В.

здобувачка першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
Університет державної податкової служби України,
Навчально-наукового інституту фінансів та цифрових технологій

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНІМ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ

Зважаючи на політичну та економічну кризу, у якій опинилась Україна в даний період часу, усе більш важливого значення набувають питання забезпечення достатньої фінансової бази для вирішення і нагальних проблем соціального забезпечення, і досягнення стратегічних цілей стосовно подолання економічних труднощів. У даному контексті, враховуючи значний обсяг зовнішнього державного боргу України та тенденції до постійного його значного зростання, важливим завданням владних структур є розробка та реалізація ефективної стратегії управління зовнішнім державним боргом України. На наш погляд, у даному питанні доцільно звернутися до прогресивного зарубіжного досвіду подолання боргових проблем, який можна адаптувати до вітчизняних реалій.

Насамперед слід зазначити, що Україна як за абсолютними, так і за відносними показниками, далеко не є лідером по величині державного боргу

серед країн світу. Першість по даному показнику у світі займає США. Державний борг даної країни, згідно даних ЦРУ, наведених у Світовій книзі фактів, становить 15 трлн. 930 млрд. дол. США [1]. Серед країн-лідерів по обсягу державного боргу можна також відзначити: Японію (12009,5 млрд. дол. США), Німеччину (2759,4 млрд. дол. США), Італію (2445,5 млрд. дол. США), Францію (2109,8 млрд. дол. США) [2, с. 13]. Згідно Світової книги фактів Україна займає 39 місце у світі за рівнем боргових зобов'язань (135 млрд. дол. США) [1]. Вітчизняна ж офіційна статистка визначає рівень державного та гарантованого державою боргу станом на 31.01.2014 р. в обсязі 73,2 млрд. дол. США, у тому числі зовнішнього державного й гарантованого державою боргу –37,3 млрд. дол. США [3].

Серед світових лідерів по показнику обсягу державного боргу є країни, які успішно справляються із надмірною зовнішньою заборгованістю, тому розглянемо досвід управління зовнішнім державним боргом окремих із них.

У Сполучених Штатах Америки управління державним боргом здійснює Бюро державного боргу, що функціонує при Казначействі зазначеної держави. Зазначене бюро (офіс) здійснює аналіз боргової політики держави, розробляє стратегію запозичень та відсоткових ставок, відповідає за випуск та продаж державних цінних паперів [4, с. 148].

Варто вказати, що у США більш, як 90 % всіх запозичень держави складають державні цінні папери. Такий самий показник характерний і для Великобританії. У багатьох інших зарубіжних державах широко застосовуються державні боргові цінні папери. Зазначений досвід, на нашу думку, слід застосовувати й Україні.

Державні облігації США досить популярні у населення. Серед облігацій Казначейства США виділяють векселі (з терміном погашення до 1 року); ноти (з терміном обігу до 10 років), бонди (із строком обігу більше 10 років); TIPS (індексовані облігації) тощо [5, с. 42]. Важливим питанням боргового регулювання, що визначає успішність боргової політики держави, є вибір та оптимальне поєднання різноманітних методів управління державним боргом.

За великого обсягу зовнішнього державного боргу, при кризових явищах та несприятливих умовах уряди часто вдаються до реструктуризації державного боргу, що передбачає зміну початкових умов позики. Успішними прикладами такої боргової стратегії є сек'юритизація зовнішнього державного боргу в Болгарії, часткова конверсія зовнішнього боргу держави у внутрішній шляхом емісії похідних цінних паперів в національній валюті у Казахстані. В Україні на зломі тисячоліть також було здійснено масштабну реструктуризацію зовнішнього державного боргу, що допомогло вийти їй із боргової кризи.

У світі відомі дві організації, які успішно здійснюють реструктуризацію державних боргів – Паризький і Лондонський клуби кредиторів. Перший проводить перегляд боргових зобов'язань перед офіційними кредиторами. Лондонський клуб спеціалізується на проведенні реструктуризації комерційних державних позик.

В основному комерційними кредиторами, стосовно яких використовують різноманітні схеми реструктуризації боргів, являються іноземні комерційні банки й власники облігацій державної зовнішньої позики. Заборгованість перед комерційними банками реструктуризується через укладення угод з Лондонським клубом кредиторів, котрі можуть передбачати списання певної частини боргу чи використання конверсійних схем, застосування спеціальних пільгових програм, які підтримуються офіційними спонсорами. Реструктуризація заборгованості за облігаціями передбачає, зазвичай, здійснення сек'юритизації із дисконтом. Для країн, що розвиваються, для реструктуризації їх комерційних боргів застосовуються пільгові програми – Програма зниження боргу та план Брейді [6].

Отож, аналіз зарубіжного досвіду ефективного управління зовнішнім державним боргом дозволяє визначити наступні шляхи вдосконалення вітчизняної практики у даному контексті:

1. Департаменту боргової та міжнародної фінансової політики Міністерства фінансів України доцільно надати більш широкі повноваження при одночасному забезпеченні більшої прозорості та відкритості його діяльності.

2. Потрібно прийняти спеціальний закон стосовно управління державного боргу, який би чітко визначив порядок та засади здійснення такого управління.

3. Стосовно законодавчого обмеження розмірів державного боргу:

- по-перше, в Бюджетному кодексі України обмеження величини державного й гарантованого державою боргу на рівні 60 % фактичного річного ВВП слід зменшити до 35 %, що дійсно відповідає критичній межі для нашої країни;

- по-друге, доречно законодавчо обумовити граничні межі темпів приросту державного боргу за рік сумою обсягів капітальних видатків державного бюджету за цей же бюджетний період.

4. Необхідно розвивати ринок державних цінних паперів України, здійснювати диверсифікацію видів державних облігацій та інших боргових державних цінних паперів.

Список використаних джерел:

1. Державний борг України та країн світу 2011-2013 роки (складові, географія, динаміка) // Info-Light. URL: <http://infolight.org.ua/content/derzhavniy-borg-ukrayini-ta-krayin-svitu-2011-2013-roki-skladovi-geografiya-dinamika>.

2. Боргономіка: ТОП-10 країн з найбільшим держборгом. *Контракти*. 2011. № 40. С. 12–15.

3. Статистичні матеріали по стану державного боргу України на 31.01.2014 / Міністерство фінансів України. URL: <http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive>.

4. Управління державним боргом : навч. посіб. / За ред. Прутської О. О. К. : ЦУЛ, 2010. 216 с.

5. Державний кредит : навч. посіб. / Лубкей Н. П., Ткачук Н. М., Горин В. П. та ін. Тернопіль : ТНЕУ, 2012. 140 с.

6. Доліновська О. Я. Світова практика реструктуризації зовнішніх державних запозичень. *Ефективна економіка*. 2011. №12. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=848>.

Науковий керівник: Коляда Т.А., кандидат економічних наук, доцент, старший науковий співробітник.

Сав'юк Ю.

здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Фісюк О.

здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ

Україна на шляху економічних реформ вже досягла деяких успіхів, проте у сучасних умовах подальшим крокам заважають як військова агресія РФ, так і внутрішні проблеми фінансового менеджменту та законодавства. Подальшого реформування потребує податкова система та політика. На наш погляд, для цього потрібно уважно вивчити зарубіжний досвід оподаткування та застосувати найкращі його аналоги в Україні. Отже, розглянемо міжнародний досвід податкової політики на прикладі деяких країн, які досягли на цьому шляху позитивних результатів.

Сингапур став економічно дуже розвинутою державою завдяки грамотному державному плануванню та вільному ринку. Тут існує сприятливе для бізнесу середовище, відносно вільне від корупції та прозоре, стабільні ціни, та один з найвищих валових внутрішніх продуктів на душу населення у світі. Сьогодні ми розглянемо саме податковий аспект їхньої економічної політики.

Сингапур доволі сильно вирізняється серед інших країн своїм ставленням до оподаткування. Ставка податку на прибуток компаній в Сінгапурі становить 17%, що трохи менше, ніж в Україні (18%). Проте подальшого оподаткування капіталу акціонерів не передбачено. В Україні ж бізнес сплачує 18% податку на прибуток, а потім ще 5% податку на дивіденди. У Сінгапурі немає податку на приріст капіталу, а прибуток, отриманий від продажу нерухомості, не підлягає оподаткуванню. В Україні ж при продажу нерухомості компанії сплачують 5% коштів, отриманих від продажу. У Сінгапурі не підлягає оподаткуванню

прибуток від продажу цінних паперів і фінансових інструментів. Резиденти сплачують податки тільки з доходів від джерела в Сінгапурі за прогресивною ставкою від 0% до 20%. Замість українського ПДВ сингапурці сплачують податок на товари і послуги — 7%. Також варто зазначити, що структура податкових надходжень у бюджет відрізняється від ситуації в Україні. В Сінгапурі більшу частину займають податок на прибуток і індивідуальний прибутковий податок, тоді як в Україні це ПДВ і податок на доходи фіз. осіб.

Досвід Сінгапуру показує що варто дозволити бізнесу розвиватись своїми темпами і дати більшу свободу для підприємств. Створити сприятливі умови інвестування і розвитку передових технологій.

Швеція не досягла таких значних успіхів як зазначений раніше Сінгапур, але вона показує приклад протилежної податкової політики. Швеція має найвищі серед скандинавських країн податки та рівень централізації як влади, так розподілу державного бюджету. Податки у Швеції досить великі, в окремі роки становили понад 50 % валового внутрішнього продукту (ВВП), у тому числі прямі — 25,3, непрямі — 14,7, на соціальне страхування — 16,5%. Стандартна ставка ПДВ становить 25%, максимально можливий рівень стандартної ставки для Євросоюзу. Податок на прибуток стягується за пропорційною ставкою 26,3%. Особливістю державної податкової системи Швеції є її соціальна спрямованість. Близько 60 % усіх витрат бюджету використовується на охорону здоров'я, соціальне забезпечення, освіту та культуру. Внаслідок проведення такої політики є високий рівень соціального забезпечення громадян, особливо пенсіонерів та інвалідів. Таку економічну політику називають спеціальним терміном “Скандинавський соціалізм”. Однак, в такому підході є і мінуси. Зважаючи на централізацію та відсутність конкуренції система медичного та соціального забезпечення останнім часом почала відставати у якості послуг, що надаються.

Податкова система Сполучених Штатів значно відрізняється від систем європейських. Першочергово з тієї причини, що США - федералізована і децентралізована країна, в якій існує чітке розмежування між федеративним

урядом, і урядами штатів. Через це оподаткування в США здійснюється за складною системою, оскільки сплата податків встановлюються на цих двох рівнях.

Податок на прибуток не обчислюється від суми загального доходу. Після розрахунку загального доходу, платникам дозволено відняти деякі витрати, які вони здійснили, як такі, що не оподатковуються (відсотки за кредит на навчання студента, плата за навчання, витрати на переїзд платника у зв'язку зі зміною місця роботи тощо). Застосовується також прогресивна ставка податку (10-37%) в залежності від суми отриманого доходу. Доречним буде вкотре підкреслити диференційованість штатів і в даній тезі: так, до прикладу, у штатах Техас, Вайомінг, Флорида, Аляска, Невада, Південна Дакота та Вашингтон немає прибуткового податку штату. А в Нью-Гемпширі та Теннессі стягуються тільки податок на дивіденди та процентний дохід. США відмовилися від прогресивного оподаткування прибутку для підприємств, згідно з чим прибуток компаній підлягав оподаткуванню за ставками до 35 %. З 2018 року встановлена фіксована ставка корпоративного податку на прибуток на рівні 21 %. На рівні штату ставки корпоративного податку можуть варіюватись від 1 до 12%, проте в деяких штатах податок на прибуток не стягується взагалі. Протягом останніх 5 років можна спостерігати, як бізнес з штату Каліфорнія “переїжджав” до прикладу до штатів Флоріда, Техас, чи Юта. Ця тенденція розвивається і зараз.

Це наочно демонструє децентралізованість США, і значну різноманітність фінансової політики окремих штатів. Податкова система США через унікальну структуру самої країни має значні відмінності і особливості, важкозрозумілі і непритаманні для європейців, але є її елементи, які варто запозичувати, інтегрувати і розвивати. Податкова система США надає людині свободу і гнучкість у частковому спрямуванні сплачених податків на вигідні їй пільги, що демонструє функціонування податкової системи США першочергово задля блага громадян.

В Аргентини немає податкового кодексу. Порядок сплати податків регулюється окремими законами. За податки на прибуток, майно, і додану

вартість відповідає виконавча влада. Усі зібрані податки розподіляються нею між кожною провінцією за заздалегідь укладеною угодою. Уряд Буенос-Айресу та більшість провінцій країни уклали угоди про уникнення подвійного оподаткування. Резиденти сплачують податок на прибуток зі всіх своїх доходів, а нерезиденти – лише з доходів, отриманих у цій країні. Ставка податку на прибуток в Аргентині становить 35%. Ставка податку на додану вартість- 21%. Рівень оподаткування доходів домогосподарств в Аргентині доволі високий, біля 47 % заробітної плати працівника сплачується у формі різних податків та зборів. Це провокує виведення значної суми коштів за кордон, або в тіньову економіку. Близько 120 млрд. дол. аргентинці тримають за кордоном, ця сума дорівнює державному боргу країни.

Аналізуючи податкову політику Аргентини, можна дійти висновку, що як і фінансова, вона вимагає тривалої непростої реформації і коригування. Дефолт, який країна пережила на початку ХХІ століття, був найбільшим в історії людства. Донині дослідники першопричин і сутності проблеми не дійшли єдиного висновку в оцінці як тогочасної політики як уряду, так і МВФ. Єдиним вагомим висновком з вивчення ситуації є той, який свідчить про колосальну корумпованість в країні. В цьому плані досвід Аргентини схожий на наш. Позитивним моментом податкової системи в Аргентині можна назвати внески на пенсійне забезпечення. Прийнятий у жовтні 1993 р. пенсійний закон започаткував утілення в Аргентині не накопичувальної системи на зразок чилійської, а змішаної, яка поєднувала елементи і розподілу, і накопичення.

Звісно, повністю скопіювати економічну політику якої-небудь країни для нас неможливо. Існує дуже багато факторів які впливають на її вибір починаючи із розміру країни і її ресурсів і закінчуючи навіть соціально-культурними факторами. Та застосувати окремі елементи, вдало їх поєднати і синтезувати наш власний шлях, користуючись досвідом інших країн, можна і навіть треба.

Список використаних джерел:

1. Кушніренко О. Не знаєте, як зробити податкову реформу? Подивіться на Сінгапур! *Інституту економіки і прогнозування НАН України. 2015. URL: <https://businessviews.com.ua/ru/economy/id/ne-znajete-jak-zrobiti-podatkovu-reformu-podivitsja-na-singapur-962/>* (Дата звернення: 28.04.2022).
2. Карлін М. І. Фінанси країн Європейського союзу, навч. посібник, 2011. 639 с.
3. Карлін, М.І., Ліповська-Маковецька. Податкові системи країн Америки: навч. посібник, Вежа-Друк Луцьк. 2016. 240 с.

Науковий керівник: Легкоступ І. І., к.е.н., асистент кафедри фінансів і кредиту Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича.

ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ

СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

IV МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

22 травня 2022 року

м. Чернівці