

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
РАДА МОЛОДИХ ВЧЕНИХ ЕКОНОМІЧНОГО ФАКУЛЬТЕТУ
ВІННИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
КАФЕДРА ФІНАНСІВ ТА ІННОВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ



ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

III МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

14 квітня 2021 року

м. Чернівці

Чернівці

Технодрук

2021

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 І.Я.Ткачук

Фінансові інструменти сталого розвитку економіки :
Ф59 матеріали III міжнародної науково-практичної конференції (14 квітня 2021 р.). – Чернівці : Чернівецький нац. ун-т, 2021. – 376 с.

ISBN 978-617-7611-99-7

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 978-617-7611-99-7

© Чернівецький національний
університет, 2021
© ПБКФ «Технодрук», 2021

ЗМІСТ

СУСПІЛЬНІ ФІНАНСИ ЯК ОСНОВА СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

<i>Sandal, J-U.</i> Principles of lending and borrowing in social entrepreneurship	10
<i>Ihnatišínová, D.</i> Increasing the level of digital deveiopment of tax administration in Slovakia	13
<i>Sereda V.</i> Reliable protection of foreign investments is the key to success on the path to sustainable economic development. (Theoretical aspect)	17
<i>Tulai O., Alekseyenko L.</i> Current trends in the financial suhhort of state social programs	21
<i>Belkovicsová, D.</i> Tax System of Local Governments in the Slovak Republic	24
<i>Варналій З.С.</i> Забезпечення фінансової безпеки України як чинник сталого розвитку економіки	29
<i>Васильчишин О.Б., Цар А.В.</i> Активізація боротьби із фінансовими злочинами в Україні	33
<i>Гернего Ю.О., Дуба М.І.</i> Теоретичні підходи до визначення фінансових механізмів забезпечення збалансованого людського розвитку	37
<i>Кічурчак М.В.</i> Аналіз впливу просторових чинників на бюджетне фінансування креативних індустрій в умовах сталого розвитку економіки України	40
<i>Коваленко В.М.</i> Зростання ролі держави в удосконаленні фінансових інструментів управління економічними процесами ...	43
<i>Литвинчук І.Л., Іванюк О.В.</i> Антикорупційна експертиза: Молдова vs Україна	46
<i>Макогон В.Д., Макогон І.І.</i> Якісний рівень фінансового забезпечення функціонування пенсійної системи як основи сталого розвитку економіки	54
<i>Нікіфоров П.О.</i> Інститути в системі фіскальних правил: український дискурс	57
<i>Письменний В.В.</i> Дивергенція фіскальної ідеології в демократичному та постсоціалістичному суспільствах	60
<i>Плиса В.Й.</i> Стратегія модернізації системи соціального страхування в Україні	62
<i>Сідельникова Л.П.</i> Податковий механізм у системі суспільних фінансів України	66

Хомутенко В.П., Хомутенко А.В. Бюджетне вирівнювання: світові та вітчизняні підходи	69
Швець Н.Р., Кобеля М.Я. Квaziфіскальні операції в секторі підприємств з державною участю: зміст, ознаки, передумови появи та класифікація	72
Щур Р.І., Плєць І.І., Мацьків В.В. Напрями вдосконалення здійснення фінансового контролю за діяльністю територіальних громад	76
Адаменко І.П. Суспільні фінанси та сталий розвиток людського потенціалу	79
Бак Н.А. Оцінка результативності застосування фіскальних інструментів для досягнення цілей сталого розвитку в умовах кризи	82
Вапірова Є.В. До питання фінансового забезпечення цифрового розвитку економіки України	86
Дубовик О.Ю. Податкові інструменти регулювання економіки ...	89
Жук І.І. Концепція розвитку публічних фінансів та міжбюджетних відносин в умовах реформування	91
Коляда Т.А. Політична складова забезпечення стійкості публічних фінансів України	96
Краснікова О.М. Проблеми та джерела фінансування бюджетного дефіциту	99
Кушнір Т.М. Роль інвестиційного маркетингу в економічному розвитку регіону	101
Посаднєва О.М. Управління бюджетним процесом у період кризових явищ в економіці держави	104
Рубаха М.В., Ткачик Л.П. Проблеми та перспективи забезпечення ефективності антикорупційної політики в Україні ..	108
Рудик О.Р. Ринок цінних паперів в Україні: проблеми та перспективи розвитку	111
Юшко С.В. Проблематика балансування бюджету Пенсійного фонду України	114
Шаталов Є.В. Роль публічних фінансів у забезпеченні сталого економічного розвитку України	117
Абдулаєва Е.С. Інвестиції в забезпеченні сталого розвитку економіки України	121
Андрушків С.О. Стратегія модернізації інфраструктури страхового ринку України в умовах фінансової глобалізації	126
Грушко Н.С., Корецька І.В. Впровадження блокчейн-технологій у сфери публічного управління	130

<i>Денисюк А.М.</i> Суспільні фінанси як основа сталого розвитку економіки	133
<i>Копаниця Я.І., Шеремет Б.О.</i> Вплив поведінкових фінансів на прийняття інвестиційних рішень	136
<i>Корецька І.В.</i> Підвищення ефективності міжбюджетного перерозподілу в умовах децентралізації влади	139
<i>Краснопольський Р.В.</i> Перспективи розвитку публічних фінансів України в умовах євроінтеграційних процесів	142
<i>Лісовська С.О.</i> Видатки державного бюджету України	145
<i>Панченко І.В., Панченко Н.В.</i> Основні загрози економічній безпеці України в умовах забезпечення сталого розвитку	148
<i>Черній О.С.</i> Еволюція підходів до трактування сутності поняття «фінансова безпека держави»	151
<i>Шупер А.С.</i> Зарубіжний досвід використання таргетування інфляції як режиму монетарної політики	154

МІСЦЕ ТА РОЛЬ ФІНАНСОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

<i>Krastiņš M., Fomins A., Spilbergs A.</i> Development of Latvian insurance market (MTPL insurance) under current macroeconomical conditions	157
<i>Łyskawa K.</i> Eliminating the effects of drought in agriculture - governmental and insurance solutions in Poland and Europe	160
<i>Sorin Gabriel Anton</i> Debt overhang and firm growth. New empirical evidence from Central and Eastern Europe	161
<i>Алексеєнко М.Д., Смоленюк Р.П.</i> Банківський сектор: фінансові орієнтири сталого розвитку	161
<i>Дзюблюк О.В.</i> Роль банківського сектору у подоланні наслідків пандемічної кризи і стимулюванні економічного розвитку	164
<i>Мацук З.А.</i> Недержавні пенсійні фонди в Україні	167
<i>Поченчук Г.М.</i> Bigtech-конкуренція фінансовим посередникам ..	170
<i>Бражник Л.В., Чумак В.Д.</i> Роль банків у системі фінансового посередництва	174
<i>Войтович Л.М.</i> Вплив політичної ситуації на розвиток страхової системи в Україні	176
<i>Гладчук О.М.</i> Роль неформальних інституцій у розвитку фінансового сектора української економіки	178
<i>Гладчук О.М., Мартинюк А.Ю.</i> Функціонування страхових посередників в Україні	181

Дроботя Я.А. Диджиталізація в банківській сфері: макро та мікроекономічний аспект	186
Крупей О.М., Нікіфоров П.С. Банківська система України в умовах пандемії: як забезпечити ефективний вплив на розвиток економіки?	188
Кучеренко С.Ю., Леваєва Л.Ю., Кучеренко М.А. Актуальні аспекти банківського споживчого кредитування фізичних осіб в Україні	190
Легкоступ І.І., Шупер А.С. Сучасний стан та перспективи розвитку фондового ринку України	193
Нікольчук Ю.М., Лопатовська О.О. Перспективні вектори розвитку банкострахування	196
Скрипник Н.Є., Кузьміна М.Р. Фінансове посередництво на ринку експрес-доставки в Україні	199
Третьякова О.В., Харабара В.М. Платіжні системи України: роль та категорії важливості	203
Ігнатко М.І. Кредитування як джерело фінансування інвестиційної та інноваційної діяльності АПК України	205
Томашевська А.М., Руда Ю.І. Інтернет-банкінг: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку	208
Томашевська А.М., Штирбу В.В. Конкурентоспроможність АТ «Ощадбанк» на ринку банківських послуг України	211
Білінська Н.В. Орієнтири трансформації форм взаємодії страхових організацій і банків в економіці України	215
Богаш Є.В. Кредитна діяльність банків України на сучасному етапі економічного розвитку	218
Василакий О.В. Сучасний стан та перспективи розвитку банківської системи України	222
Карловська І.В. Фінансова стійкість банківської системи України	224
Карловська О.В. Депозитні операції банків в сучасних умовах господарювання	226
Карпенко Ю.О. Діяльність банківських установ в умовах пандемії	229
Максименко К.І. Довіра населення до банків в Україні та шляхи її відновлення	233
Одочук В.С. Інвестиційний потенціал страхових компаній	236
Озорович С.В. Фінансове забезпечення політичних партій України з приватних джерел	239
Польова О.О. Рефінансування як інструмент регулювання ліквідності банківських установ	244

СТРУКТУРНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ФІНАНСІВ БІЗНЕСУ ЯК УМОВА СТАЛОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Ghimire R.P. Financial Investment Gap for Sustainable Development: An Observation of South Asian Perspective	248
Monteiro T.A. Agile management methodologies: the use of customer lifetime value as a strategic tool to attract and keep loyal customers and increase business profit	250
Mykhaylyna D., Vyshyvanyan I. Investing in the “green” economy as a type of sustainable finance: current international experience	254
Tkachuk I. Changing of the approaches to the organization of the “Social entrepreneur school IBS” of Fil. Dr. Jan-U. Sandal Institute as an example of quality education in the field of organization of socially responsible business	257
Дропа Я.Б., Петик М.І. Оцінка ефективності формування та використання фінансових ресурсів аграрними підприємствами України	261
Єніфанова І.Ю., Панкова В.Д. Фінансові аспекти мотивації персоналу	264
Зянько В.В. Концепція сталого економічного розвитку як альтернатива кейнсіанській концепції	267
Краус Н.М., Краус К.М., Осецький В.Л., Марченко О.В. Практика використання збалансованої системи показників оцінки ефективності управління підприємством	270
Нікитенко Д.В., Калетник О.В. Інноваційна активність підприємств як перспектива розвитку національної економіки України	274
Підхомний О.М., Ревак І.О. Мережевий підхід в дослідженнях фінансової безпеки	277
Антохова І.М., Биндю В.А. Роль фінансової стратегії діяльності підприємств в умовах сталого розвитку	280
Бездітко Ю.М., Посаднева О.М. Аналітичні характеристики стану розвитку банківських електронних платіжних пристроїв в Україні	284
Водянка Л.Д., Юрій Т.П., Сибирка Л.А. Цифровізація аграрного сектору в умовах сталого розвитку економіки	287
Волкова О.Г. Інструменти уникнення оподаткування в Україні ...	290
Грешко Р.І. Оптимізація грошових потоків підприємств	292
Гринюк Н.А. Фінансова реструктуризація як складова трансформації суб’єктів бізнесу	296

<i>Дмитровська В.С.</i> Вплив пандемії COVID-19 на малий і середній бізнес в Україні	299
<i>Марусяк Н.Л.</i> Вплив фінансових результатів на відтворення основних засобів державних лісогосподарських підприємств	302
<i>Никифорак І.І.</i> Вдосконалення аналітичного забезпечення в системі управління прибутком	305
<i>Островська О.А., Мініна А.О.</i> М&А угоди: сутність, переваги й недоліки, перспективи	309
<i>Сайнчук Н.В., Харук Б.Л.</i> Специфіка банківського кредитування підприємств в умовах кризових процесів ринкової економіки	312
<i>Скрипник Н.Є., Гуржій О.Ю.</i> Особливості розвитку сучасної структури світового фінансового ринку	315
<i>Ткач Є.В., Ткач С.В.</i> Фінансування підприємств малого бізнесу в сучасних умовах	318
<i>Чубарь О.Г.</i> Корпоративні облігації як важливий інструмент залучення фінансових ресурсів бізнесом	320
<i>Мазур А.В.</i> Залучення фінансових ресурсів у стартапи	323
<i>Березовська В.В.</i> Проблеми забезпечення фінансової стійкості страховиків в економіці України	327
<i>Данилишин І.В.</i> Деконструкція фінансових результатів діяльності суб'єкта господарювання	330
<i>Кульчицька Є.В.</i> Досвід використання «зелених» облігацій	333
<i>Мартинюк А.Ю.</i> Використання краудфандингу як інноваційного інструменту фінансування проєктів	337
<i>Осип'як О.</i> Резерви збільшення та джерела формування доходу підприємства від операційної діяльності	339
<i>Павлусів Х.П.</i> Цільові орієнтири внутрішнього аудиту в системі управління прямими витратами підприємства	343

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

<i>Яровенко Т.С.</i> , Роль міжнародних фінансових відносин у забезпеченні сталого розвитку: український контекст	347
<i>Яровенко Т.С., Літвін Я.І.</i> Криптовалюта – інноваційний інструмент міжнародних фінансових розрахунків	350
<i>Верстяк А.В.</i> Наявні ресурсні режими як імператив сталого розвитку	353
<i>Кузьмук І.Я.</i> Форми прояву та етапи розвитку фінансової глобалізації	356
<i>Кучерівська С.С.</i> Сучасні орієнтири соціальної політики ЄС	359

Марченко Т.В. Фінансування інновацій в країнах ЄС як умова сталого розвитку економіки	362
Синюра-Ростун Н.Р. Міжнародні фінансові організації у стимулюванні місцевого економічного розвитку міст Західного регіону України	366
Алієва Г.Г. Особливості інвестування інноваційної діяльності в Україні	369
Каліберда К.О. Особливості здійснення зелених інвестицій	372

Тематичний напрям 1
СУСПІЛЬНІ ФІНАНСИ ЯК ОСНОВА
СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Sandal, Jan-Urban

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

PRINCIPLES OF LENDING AND BORROWING IN
SOCIAL ENTREPRENEURSHIP

Social entrepreneurship is the modern way of making the world a better place for everyone [1]. 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. The innovation alters the static patterns and elevates competition to a higher technological level. The old static way of production and competition cannot follow. In turn, traditional players on the market will have either to transform or drop out. The entrepreneur is a single individual and only entrepreneurs can make innovations in the sense of creating something new that has never been on the market, or has the capacity to decrease the production cost per unit, i.e. a higher physical product that has the capacity of creating an entrepreneurial profit. Entrepreneurship is thoroughly explained by Joseph A. Schumpeter in his book *The Theory of Economic Development* [2].

The entrepreneurs are the creators of civilization. Their successful actions on the market give new possibilities to the vast majority of the population and changes the traditional patterns in a self-governing way for each individual and society. Social values for all are the fruits of their achievements. Economic freedom, individual freedom, freedom of choice, extended life expectancies, individual optimism, better health and prosperity are only some of the values created by entrepreneurs, be it the business type, social type or any other type of entrepreneurs as long as their actions are based on innovations. The social entrepreneur is a leader, not elected by ballot papers of any kind, but by the people in their role as consumers on the market. If they like the new products or services that is based on innovations and introduced to the market by the entrepreneurs, they will buy and thereby show their power in choosing the new and in that way distance themselves from the old. This is a completely different election than the political one.

The entrepreneur is the head and not the tail. That is true, both in his private life as in his business life. The entrepreneur has, and must have

complete freedom to make his judgmental decisions, both as a private person and as an entrepreneur. This is a significant fact when it comes to capital. In dynamic production, the process of producing runs with only two input factors, land and labor. Capital is considered means that is transferred to entrepreneurs and resolves into land and labor as an independent agent. Therefore, the entrepreneur must have total control over the financial resources that is operating in the production function. Most enterprises are well financed by buildup equity from previous successful business activities. Otherwise, the entrepreneur is forced to take a loan. Productive loans represent an unnecessary risk, not for the entrepreneur in his role as such, but for the man in the role as capitalist, because the entrepreneur can easily fill different roles in business life. When the activity proves to be a success, the productive loan can be easily managed and repaid from the proceeds from the sale.

Considering both types of loans, private (for consumption) and productive (for investment), the entrepreneur should always avoid taking any kind of loans. It is always better to lend than to borrow and as community leader through economic activities, the entrepreneur represents the sustainable economy. Referring to Benjamin Franklin “Remember this saying, *The good paymaster is lord of another man`s purse*, He that is known to pay punctually and exactly to the Time he promises, may at any Time, and on any Occasion, raise all the Money his Friends can spare. This is sometimes of great Use: Therefore, never keep borrow`d Money an Hour beyond the Time you promis`d, lest a Disappointment shuts up your Friends Purse forever.”, it is obviously better not to be under any paymaster for any kind of credits [3]. Private loans inevitably make the man and his family live under his expected level. Not only is a loan expensive and hard to payback for most people, but it limits the economic and personal freedom of the entrepreneur and his family.

In all kinds of entrepreneurship, the most valuable resource is the entrepreneur`s good name and his talents as a creator of innovation. That value will guarantee the entrepreneur and his family not to live a sublevel economic life but contribute to a sustainable community financing. Entrepreneurial profit is the basis of private wealth, and that wealth contributes to community financing on a sustainable level, because the successful entrepreneur knows best how to invest his profit in a justifiable and successful way. Most fortunes are made of entrepreneurial profit, because salary does not provide much, and seldom enough for lending. Borrowing might seem as a smooth and easygoing way of financing the enterprise, but in the end, it will cause a setback for the entrepreneur, even if he is successful, because interest represents both an unnecessary risk and

extra cost that forever will be a loss for the value creation. On the other hand, the successful entrepreneur can lend to the market and secure him an extra value income in monetary terms and at the same time contribute to the social value increase for the individual, family, neighborhood and nation where his capital is engaged.

The traditional way of thinking in society is that the worker does not wish to earn more and more money, but simply to live as he is accustomed to live and earn as little as is necessary for that purpose. These people obviously are forced to borrow when unforeseen, and unnecessary expenses or hard times struck as consequences of economic fluctuations, and they are easily targeted by the financial structures. The new social class structure analyses and justifies the order of three distinct groups of individuals in any society today whereof the elite class represents the dynamic and prosperous population, i.e. the entrepreneurs [4]. The starving class, as well as the desperate class both are victims of the static production. Once the static economy has reached its optimum, the lower classes will inevitably suffer. Diligence and frugality are attitudes that are characteristic of the successful entrepreneur, and are a guaranty for sustainable financial contribution, not only for himself and his family but also for society in the broadest sense. Asceticism and dedication to work as well as his ability of judgmental decision making keep the entrepreneur stay wealthy over a long time span. This is in contrast to the different types of financial structures operating in the market to engage potential new entrepreneurs and aspiring individuals with too much hope of succeeding as entrepreneurs, be it the business type or the social variant. Governments, both local and national, banks, finance institutions, NGOs and others offer loans and social benefit programs in a huge amount. Regardless, these loans and benefits are all within the static economy.

In conclusion, we can summarize the principles of lending and borrowing in social entrepreneurship as follows. The entrepreneur is an independent individual and avoids borrowing for private consumption or investment. The entrepreneur usually finance the enterprise based on equities accumulated from previous successful entrepreneurship. As soon as the new products or services are established in the market, the enterprise is sufficiently supplied with capital from the sales revenues. Capital is considered means that is transferred to entrepreneurs. As entrepreneurs are associated with the skills and attitudes of members of the elite social class group, they nurture the dynamics of the economy. The entrepreneur is the head, not the tail, who refers to being a community leader in social and economic activities. Entrepreneurs carefully make their judgmental decisions on how to invest their money, and if they can afford it, they lend money to

individuals and society if they see an opportunity to stimulate social and economic growth. Community financing based on entrepreneurship is an innovative and sustainable economic factor. The entrepreneur can do something the state or groups of people cannot do, namely introduce innovations in the market. The fruits of innovations are extensive. A better world for all, economic and social growth and development, peace and human rights are some of the important results, as well as economic individual freedom.

References:

1. Sandal, J-U. (2017): How innovation maintains and develops democracy. *Economic Annals-XXI*. Volume 165, Issue 5 - 6. DOI: <https://doi.org/10.21003/ea.V165-05>. Retrieved 2021-02-16.
2. Schumpeter, J. A. (2008). *The Theory of Economic Development*. New Jersey: Transaction Publishers.
3. Advice to a Young Tradesman, [21 July 1748],” *Founders Online*, National Archives, <https://founders.archives.gov/documents/Franklin/01-03-02-0130>. [Original source: *The Papers of Benjamin Franklin*, vol. 3, *January 1, 1745, through June 30, 1750*, ed. Leonard W. Labaree. New Haven: Yale University Press, 1961, pp. 304–308.]. Retrieved 2021-02-16.
4. Sandal, J-U. (2016): The New Social Class System. *Role of Higher Education Institutions in Society: Challenges, Tendencies and Perspectives*. Academic papers No. 1 (5) – 2016. <https://alytauskolegija.lt/wp-content/uploads/2014/09/2016-konferencijos-leidiny-G.pdf>. Retrieved 2021-02-16.

Ihnatišínová Denisa

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

INCREASING THE LEVEL OF DIGITAL DEVELOPMENT OF TAX ADMINISTRATION IN SLOVAKIA

The aim of the article is to identify progress in the digitization of financial administration in Slovakia and to indicate trends in the future development of the digital transformation of public administration. Digital public services represent services provided by the State to citizens and entrepreneurs in digital form. The use of modern digital age technologies contributes to digital transformation not only in public administration, but ultimately in all areas of the economy. The digital economy is thus now the basis for the economic development of the modern country. The introduction of new digital tools in the tax administration environment reduces the improvement of services for taxable persons, while maintaining economic efficiency indicators and guaranteeing a reduction of the burden on taxpayers

in meeting their tax obligations. Modern software solutions, online platforms and the widespread use of smart devices and the Internet enable financial administration to generate tax revenues more efficiently and effectively.

The digital development of financial administration in Slovakia depends on the level of eGovernment and on the level of digital services of public administration. It is digital public services that are the worst-rated dimension in Slovakia in assessing digital competitiveness among EU countries. Slovakia ranked 25th on average in the European union [1,2]. According to the Strategy to Improve the Position of the Slovak Republic in the DESI Index (Index of the Digital Economy and Society) until 2025, the vision is: "Slovakia will actively develop digital trends over the next five years and, thanks to innovation, improve the lives of its citizens, conditions for entrepreneurship and make the most of the full potential that digitalization provides across the economy and society."

From the level of digital development of services in the tax administration environment is a process that can be monitored to a greater extent in the Financial Administration of the Slovak Republic from 2014 to the present day. The most well-known digital projects are compulsory electronic communication for selected tax entities, online cash registers (so-called eKasa) and new digital communication channels with a pro-customer approach. In 2021, mandatory sending of invoices from all real-time business transactions (so-called eInvoice system) is being prepared. Electronization of invoices is a tool commonly used, e.g., in Hungary, Italy, Spain, Portugal or Finland and it enables to receive and process electronic invoices. Together with the eKasa project, it contributes mainly to reducing tax evasion in value added tax and income tax and thus increasing the collection of tax revenues.

The digitalization of processes in the tax administration environment is an important tool for combating tax fraud. The VAT gap in EU countries for 2020 is forecast to be 164 billion EUR because of the coronavirus pandemic on the economy. The VAT gap from the pre-pandemic was 140 billion EUR and represented an EU average of 11 % [3]. Thanks to digital technologies that allow financial administration to have real-time data, tax collection is more efficient and ultimately the tax gap is narrowed. The relationship between the growth of digitalization and the decrease in the tax gap is indicated in Figure 1.

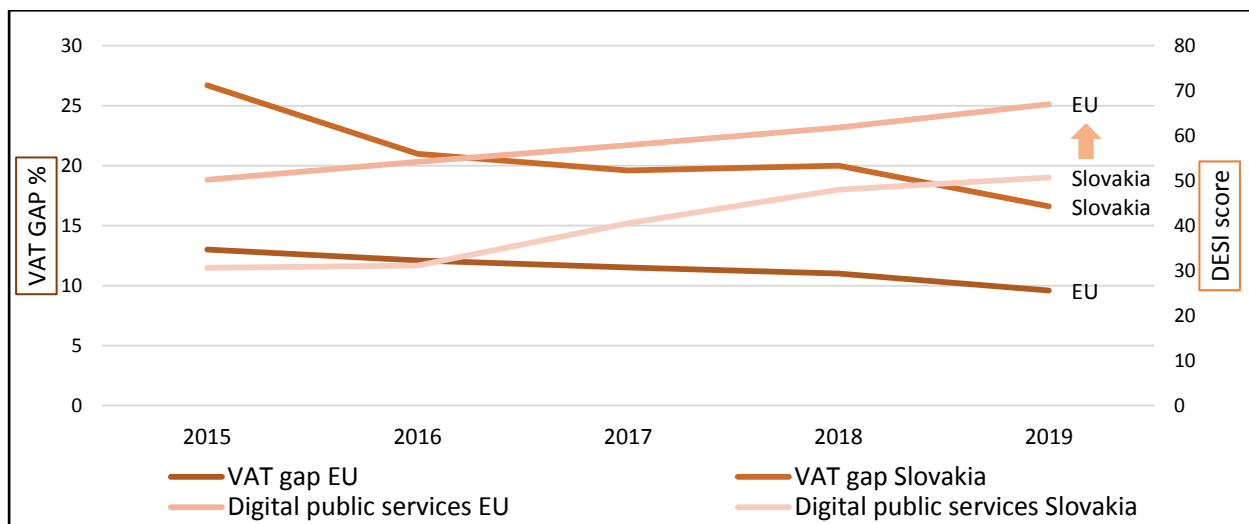


Fig. 1. Development of digital public services and tax gap in the EU and Slovakia

The graph shows that the trend of digitalization of public services in Slovakia is increasing, but the Slovak Republic for the next five years is to approach at least the EU average. Achieving this objective will be reflected in the growth of the digital development of financial administration, in the implementation of new digital projects and in the provision of digital services to tax actors. Ultimately, digitalization should thus contribute to a further reduction in the VAT tax gap and a gradual increase in the collection of VAT revenue. The challenges of digitalization therefore lie in increasing the number of users of digital public services, increasing the quality of the user experience of electronic services, improving the use of data held by the State, interconnecting central registers, improving the functionality of the open data portal, as well as actively using analytical data.

At the same time, the digitalization of processes in the tax administration environment is a tool to simplify the fulfilment of tax obligations by taxable entities. According to paper Paying taxes [4] technology greatly facilitates the payment of taxes and the introduction of new technologies in the tax administration environment poses a major challenge for many countries, including Slovakia. Among the EU countries, they are the most successful, i.e., in the top 10 countries use of digital public services in tax compliance Ireland, Denmark, Finland and in the second ten it is Estonia, Lithuania, Latvia. In Estonia, entrepreneurs need 50 hours to meet their tax obligations, well below the EU average of 162 hours. In Slovakia it is up to 192 hours.

To increase the digital development of financial administration services, it is not only the efforts of tax administrations to increase the efficiency of digital processes by technologically modernizing the collection of public revenues while reducing the administrative burden on taxpayers,

but the state needs to create the conditions for a functioning digital economy. In the area of digitalization public services, the EU sets out by 2030 all key public services would be available online and 80 % of citizens should use an e-ID card (so-called 'id card') [5]. In their recovery and resilience plans, Member States committed to at least 20 % of the digital priority. Slovakia states in its Recovery Plan in the part Digital Slovakia the following reforms, which will significantly contribute to increasing the digital development of financial administration: Building eGovernment solutions to priority life situations; Central IT resource management; Connectivity reforms; Reforms in the digital economy. The planned allocation of investments in this area is 580 million EUR [6].

Progress in the digitalization of financial administration in Slovakia is slow and dependent on the electronization of public administration. To implement new digital projects in a tax administration environment, it is essential to kick-start reforms of digital public services provided by the State (also resulting from EU requirements), together with ensuring high availability of internet connectivity and the growth of digital skills of the entire population.

The acknowledgement of this paper is an output of the research project supported by the Grant Agency of the Ministry of Education of the Slovak Republic and the Slovak Academy of Sciences (VEGA) No. 1/0779/19 Výzvy digitalizácie ekonomiky pre oblasť zdaňovania, možné riešenia a ich predpoklady (Challenges of digitalisation of the economy for taxation, possible solutions and their assumptions).

References:

1. Ministry of Investments, Regional Development and Informatization of the Slovak Republic (2020). Strategy and action plan to improve Slovakia's position in the DESI index by 2025.
2. European Commission (2021). International Digital Economy and Society Index 2020 SMART 2019/0087. Final Report.
3. European Commission (2020). Study and Reports on the VAT Gap in the EU-28 Member States. 2020 Final Report.
4. PwC and World Bank and International Finance Corporation (2019). Paying Taxes 2020.
5. European Commission (2021). 2030 Digital Compass: the European way for the Digital Decade.
6. Ministry of Finance of the Slovak republic (2021). Recovery Plan. Part 17 – Digital Slovakia.

Sereda Victor

PhD in Law, Affiliated Honorary Research Fellow,
Fil. Dr. Jan-U. Sandal Institute

RELIABLE PROTECTION OF FOREIGN INVESTMENTS IS THE KEY TO SUCCESS ON THE PATH TO SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT. (THEORETICAL ASPECT)

In recent years, a difficult political and economic situation has been noted in Ukraine, in which an urgent economic need is to attract investments in various areas of the economy. Both domestic and foreign capital. In these conditions, on the way to creating sustainable development, the regulator and the relevant institutions face the task of creating an appropriate investment-attractive climate in the country. The investment attractiveness of the recipient country for the investment of capital, along with other factors, is also determined by the level of guarantees of legal protection of foreign investments. As the President of Ukraine Volodymyr Zelenskyy notes, transparency and the rule of law are unconditional prerequisites for running a successful business, attracting investment and implementing new ideas[1]. Nevertheless, domestic special (profile) legislation on the protection of foreign investment is not yet fully focused on creating a positive impetus for sustainable economic development. Due to its definitely declarative nature and inconsistency with the conditions of the digital economy, it does not contribute to the active creation of a high credit of trust among investors. We can say that in some aspects it is more negative than positively affecting the investment attractiveness of the country. In addition to general legal norms, aspects of the legal protection of capitalists' rights are regulated by specialized (special) normative legal acts. These regulations indicate the specifics of the protection of the rights of direct subjects of capital investment. For example, the Law of Ukraine "On Investment Activity" contains a definition of the definition of "investment protection" (Article 19). As you can see, the regulator establishes that the sovereign protective guarantees of capital investments do not cover aspects of the financial and economic activities of capital investors and their transfer of taxes, fees (mandatory payments) to the budget. At the same time, the promises and obligations of the state on the financial regulation of entrepreneurial activity, as well as the definition of financial privileges (tax, customs, and others) are key factors for the owner of capital when choosing the country for their successful investment in the economy. These factors are basic for the subsequent calculation of the effectiveness of the project investor's contribution to the economic potential of the recipient state. In other words,

the aforementioned Law of Ukraine "On Investment Activity" is somewhat declarative in this part on sovereign guarantees. That ultimately deprives capital investors of using these guarantees for real protection of their legal rights and interests. On the other hand, it creates a negative image for attracting investment. A good investment climate that addresses the local institutional, regulatory and policy environment in which entrepreneurs and firms operate will stimulate economic growth. Thereby, giving firms the impetus to invest and improve labor productivity [5]. Although economic theory claims that there are many sources that contribute to long-term economic growth, more recent research confirms that fostering private-sector-led growth has much broader implications for the economy as a whole. For example, the promotion of entrepreneurship and development plays a key role in overcoming the problem of poverty and underdevelopment in developing countries. The concept of a good investment climate is closely related to the founding work of H.D. Soto [3] on property and owner rights. Using the example of Japan, he shows that its economic success can be largely attributed to the clear system of property rights created after World War II. In our opinion, it is the reliable protection of property rights and owners, together with the institutional component, that can serve as an important financial instrument of confidence of domestic and foreign investors in the sovereign investment policy of Ukraine on the way to creating sustainable development. It is believed that institutions are understood as the "rules of the game" in relation to economic performance. Institutions are postures, "individual-created constraints that structure political, economic, and social interactions. They consist of both informal restrictions (sanctions, taboos, customs, traditions and codes of conduct) and formal rules (constitutions, laws, property rights)." [3, p. 97-112].

Their purpose in society is to reduce ambiguity by creating a stable (but not necessarily effective) structure of human interaction. It has been substantiated that institutions affect the productivity of the economy by their influence on the cost of exchange and production. Together with the technology used, they determine the transaction and transformation (production) costs that make up the total costs. Therefore, they determine the profitability and feasibility of conducting economic activities) "[1, pp. 97-120]. It is important to emphasize that institutions would not exist if human interaction consisted only of harmonious solutions. Whereas institutions contribute to understanding the differences in economic performance between countries. The question arises whether the rules of doing business affect investments? The answer seems to be positive for the following reasons.

Inappropriate regulation is thought to be the result of ineffective institutions. And at the same time, regulation is an important financial instrument that conditions investment. Regulatory reforms that significantly reduce barriers to entry stimulate investment" [2, p.489-509]. It is known that the formal institutional sphere - laws, government and the judiciary - affects economic characteristics, determining (together with the applied technologies) transaction and production costs. Assuming that the main target of firms is to maximize profits, it is implicitly clear that a favorable institutional environment ensures that investors in the market earn income from their financial investments in the form of income or dividends. Against this backdrop, enforcing property rights and contract law is an important characteristic of an effective and efficient institutional framework.

Of particular importance in creating an investment climate for attracting foreign investment to the domestic economy is the Law of Ukraine "On the Protection of Foreign Investments in Ukraine" dated 10.09.1991 No. 1540a-XII. And although this law is short and laconic, since it contains only seven articles, since its adoption it has not undergone any innovations or changes. Therefore, there is an opinion that it does not reflect the current economic situation in Ukraine and needs to be updated. Also, the law does not contain a mechanism to protect the legal rights and interests of capital investors. This emphasizes its declarative orientation and the formal nature of regulation. At the same time, the practice of foreign investment has some negative examples of non-compliance with certain norms of the said law by the regulator itself. A negative example of the neglect of the provisions of this law by the regulatory financial body to guarantees for the protection of foreign investment is the 2017 National Bank of Ukraine resolution prohibiting the payment of dividends, as well as the introduction of stricter monitoring limiting the purchase and payment of foreign currency abroad. The presence of such restrictions forces potential investors to look for alternative and often very complex mechanisms of options with monetary investments outside the financial space of Ukraine No. 410. A similar negative practice was observed when the legislator created some provisions of the Law of Ukraine "On Amendments to the Law of Ukraine" On the State Budget of Ukraine for 2005 "and other legislative acts" of legislative acts: Law of Ukraine dated March 25, 2005 No. 2505-IV. The aforementioned Law abolished preferences and guarantees for capital investors in special economic zones, in priority development areas, as well as in conditions of other types of special order of entrepreneurial activity. Such innovations on the cancellation of preferences and guarantees in the context of a special order of entrepreneurial activity entailed a violation of the Basic Law of Ukraine (Article 8, Article 58 of the Constitution). They also came

into conflict with Art. 15 of the Law of Ukraine "On the Foundations of State Regulatory Policy in the Sphere of Economic Activity" and other norms.

Undoubtedly, the above examples are evidence of non-fulfillment of the constitutional principle of the rule of law in our state. By virtue of Article 8 of the Constitution of Ukraine, the principle of the rule of law operates in Ukraine. A very difficult path lies ahead for its implementation. Which must be successfully passed without stopping.

The conclusions are as follows.

1. The investment policy of any power must meet modern challenges, national strategic priorities and interests.
2. On the way to the formation of sustainable economic development of Ukraine and improving the well-being of the population, the strategic task is to create a positive impulse for a dynamic economy through the implementation of the model of the investment driver of the state.
3. For which it is necessary to create an appropriate institutional environment favorable to attracting investment flows. Including optimization of the regulatory and legal system for the protection of foreign investment based on the establishment of the principle of the rule of law in society.
4. To improve the investment climate in Ukraine, it is necessary to do everything possible so that foreign investors receive the highest credit of confidence to invest in the economy of our country.

Reference:

1. Electronic resours: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2788420-zelenskij-na-zustrici-z-biznesom-ssa-poobicav-virisiti-problemi-investoriv.html>.
2. Dawson, J.W. (2006). Regulation, investment and growth across countries *Cato Journal*, 26 (3).
3. North, C.D. (1991). *Institutions Journal of Economic Perspectives*.
4. Soto, H.D. (2000). *The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else*. Bantam, London.
5. World Bank, (2004). *World Development Report 2005: A Better Investment Climate for Everyone*. World Bank and Oxford University Press, Oxford.

Tulai Oksana

Doctor of Economics, Professor,
Professor of the Department of Finance named after S.I. Yuriy,
West Ukrainian National University, Ternopil

Alekseyenko Lyudmyla

Doctor of Economics, Professor,
Chief of the Department of Management and Administration,
Ivano-Frankivsk Education and Research Institute
of Management, West Ukrainian National University, Ivano-Frankivsk

CURRENT TRENDS IN THE FINANCIAL SUPPORT OF STATE SOCIAL PROGRAMS

In the modern period, the vision of the welfare state as a democratic state that implements effective social policy aimed at implementing the principles of social justice, social protection, social partnership and social solidarity of society, improving the quality of life, protecting their rights and freedoms, creating modern health care, education and social security systems, support for the poor and low-income, to prevent and resolve social conflicts. An important factor in the development of the welfare state is the transformation of social policy into an active one, which not only eliminates the effects of social imbalance, but also involves the redistribution of public goods Current trends in the financial support of state social programs [1, p. 250].

One of the significant obstacles to the effective implementation of social policy in Ukraine is the insufficient level of its financial security in combination with irrational planning, distribution and inefficient use of available financial resources [2]. Therefore, the stable development of the social sphere of Ukraine requires a level of financial security that would allow the social sphere to become one of the important factors in the transition to sustainable economic development in general [3, p. 35].

An important tool of state regulation of the social sphere is the implementation of social programs. Social programs can be aimed at: 1) social support for vulnerable groups or protection against social risks (social insurance programs, targeted assistance programs, housing subsidies, social support for the disabled); 2) employment support (job creation, employment, retraining, etc.); 3) maintaining the health of the nation (educational programs on healthy lifestyles; construction of health care facilities); 4) development (programs to support gifted youth, support for

research; cultural programs, etc.). Programs that are complex in nature can combine several areas (have different orientations) [4, p. 21].

Program activities are financed mainly from the budget, but in some cases, they can be financed from other sources, ie the state delegates part of its powers to implement specific social programs to other participants in public relations, and assumes only the function of control [5, p. 13]. The main sources of funding for regional social programs are local budgets, national and regional trust funds (eg, business support fund), loans from banking and non-bank financial institutions, funds received from privatization, foreign investment, funds of regional NGOs, voluntary contributions individuals and legal entities and other organizations interested in the implementation of the program or its individual activities [6, p. 189].

In 2012, the State Target Program “National Action Plan for the Implementation of the Convention on the Rights of Persons with Disabilities” for the period up to 2020 was adopted. The purpose of this Program is to ensure the realization of the rights and needs of persons with disabilities on an equal footing with other citizens, to improve their living conditions in accordance with the Convention on the Rights of Persons with Disabilities. According to the latest statistics from the state budget in 2018, UAH 1.26 billion was allocated for the implementation of this program (UAH 0.47 billion less than in 2017) [7; 8], which at least confirms the existence of its implementation.

In 2014, the National Targeted Social Program for Combating HIV/AIDS for 2014-2018 was launched, which aims to reduce the incidence and mortality from HIV/AIDS, provide quality and affordable services for HIV prevention and diagnosis, primarily to representatives of high-risk groups for HIV infection, treatment services, health care, care and support for people living with HIV, as part of health care reform. In the final 2018, UAH 0.69 billion was allocated for the implementation of this Program from local budgets (UAH 0.55 billion more than in 2017) and UAH 0.68 billion from other sources (UAH 0.24 billion). more than in 2017) [7; 8], which, on the one hand, indicates a small amount of allocated financial resources, and on the other - the availability of funding for measures to combat HIV / AIDS.

An important promising area of social development is the implementation of the State Targeted Program for Medical, Physical Rehabilitation and Psychosocial Rehabilitation of Victims of the Revolution of Dignity, participants in the anti-terrorist operation and those who participated in measures to ensure national security and defense, repel and deter Russian aggression. Donetsk and Luhansk oblasts, ensuring their

implementation for the period until 2023, which was adopted at the end of 2018. The objectives and measures of the Program will be carried out in compliance with the principle of equal rights and opportunities for men and women, taking into account the disproportionate impact of traumatic events.

The Program is expected to be financed from the state budget; local budgets; funds of international organizations, in particular the International Bank for Reconstruction and Development and other sources. The estimated amount of expenditures is 1852682 thousand UAH, including by years: 2019 – 113467 thousand UAH, 2020 – 506891 thousand UAH, 2021 - 449468 thousand UAH, 2022 – 462758 thousand UAH, 2023 – 320098 thousand UAH

Thus, the implementation of the social function of the state contributes to the financial support of state targeted programs that ensure the achievement of a positive social effect by solving problems of improving the standard and quality of life. The value of targeted program funding is that it allows to approach the solution of social problems in a comprehensive way.

References:

1. Мазаракі, А. (ред.). (2015). *Державне фінансове регулювання економічних перетворень*. Київ: КНТЕУ.
2. Стефанків, О., Данилишин, В. (2019). До проблеми пошуку ефективних механізмів планування та здійснення соціальних видатків у реалізації соціальної політики держави. *Ефективна економіка*, 7. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=7192>
3. Пігуль, Н., Люта, О., Бойко, А. (2015). Фінансове забезпечення соціальної сфери в Україні. *Вісник Національного банку України*, 1, 30-35. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnbi_2015_1_21
4. Лібанова Е. (ред.). (2012). *Соціальні результати державних програм: теоретико-методологічні та прикладні аспекти оцінювання*. Умань: Видавець «Сочінський».
5. Гордієнко, Л. (2016). Моделі фінансування соціальних програм в Україні. *Економіка. Фінанси. Право*, 5, 12-15. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfir_2016_5_5
6. Бульба, В., Золотарьов, В., Коновалова, І. (2014). Розробка та реалізація регіональних соціальних програм як механізм управління місцевим розвитком. *Публічне управління: теорія та практика*, 3, 188-192. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pubupr_2014_3_31
7. Стан виконання державних цільових програм у 2018 році. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: <https://me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=DerzhavniTsiloviProgrami>
8. Стан виконання державних цільових програм у 2017 році. Державні цільові програми. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: <https://me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=DerzhavniTsiloviProgrami>

TAX SYSTEM OF LOCAL GOVERNMENTS IN THE SLOVAK REPUBLIC

In the Slovak Republic, a dual model of the functioning of public administration has been applied since 1990, based on which there is a separate performance of state administration and territorial self-government. Territorial self-government is an integral part of a modern democratic state, through which citizens can participate in the administration of public affairs. In the Slovak Republic, municipalities and higher territorial units are defined as self-governing territorial units, which are defined in the Constitution as independent territorial self-governing and administrative units associating persons with permanent residence in their territory. Territorial self-government is currently implemented in Slovakia through 2,890 municipalities and towns, of which 2,749 are rural municipalities (including three military districts Záhorie, Lešť and Valaškovce) and 141 have the status of a town (23 of them have a population of less than 5,000).

The basic precondition for implementation of the competencies of municipalities and the fulfillment of the set goals is a sufficient funds to cover the necessary expenditures (see Table 1).

Table 1

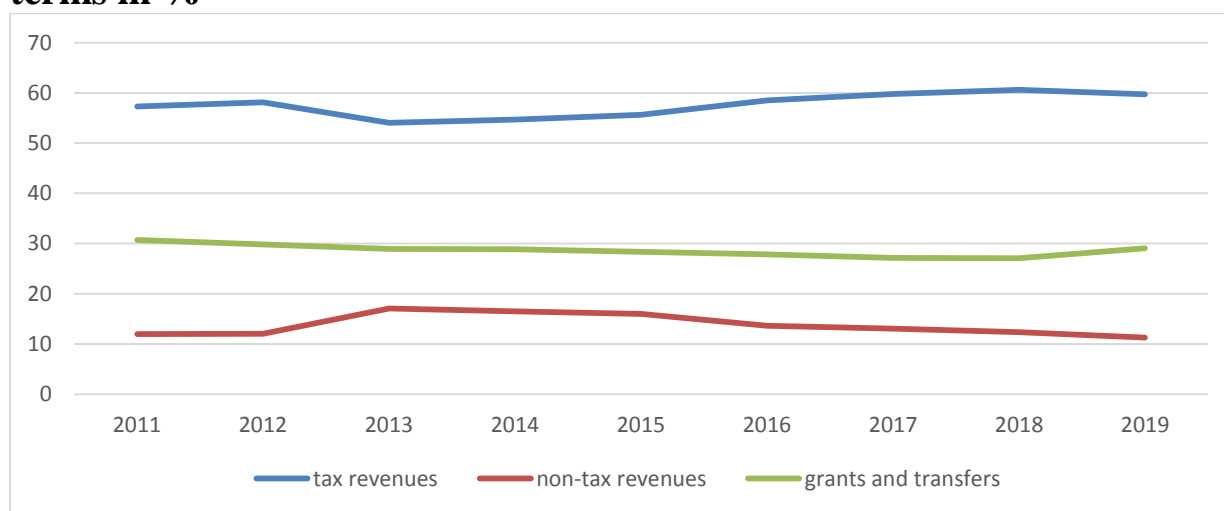
The revenues and expenditures of municipalities in the Slovak Republic

REVENUES	EXPENDITURES
Revenues from local taxes and fees	Liabilities of the municipality
Non-taxes revenues from property and municipal activities	Expenditures on the performance of self-governing powers and on the activities of budgetary and contributory organizations established by the municipality
Interest and other income from funds	Expenditures to cover the costs of the delegated performance of state administration
Sanctions for breach of financial discipline	Expenditures related to municipal property
Donations and proceeds of voluntary collections	Liabilities arising from cooperation with another municipality or higher territorial units
Tax shares in state administration	Expenditures resulting from international cooperation
Subsidies from the state budget and state funds	Interest on loans, borrowings and repayable financial assistance
Targeted subsidies from the budget of the local government of other municipality	Expenditures related to the issue of securities
EU funds	Other expenditures
Other revenues	

Source: processed according to Act. no 583/2004 Coll. on the budgetary rules of local government, as amended.

The decisive source of financing municipal budgets is tax revenues, the importance of which is documented in Chart 1, which shows the development of municipal revenues in 2011 – 2019. The share of municipal tax revenues in total revenues in the period under review reached an average of 58 % oscillating between 54 and 61 % depending on changes in the volume of resources obtained from the share tax. The second most important source of revenue for local governments is grants and transfers, covering mainly the transferred competencies of municipalities, which generated 29 percent of revenue and did not show significant differences in the period under review. Non-tax revenues accounted for an average of 14 % in local government budgets, and this category includes business revenues, administrative fees, capital revenues, interest and other non-tax revenues.

Chart 1 Development of municipal revenues in 2011 – 2019 in relative terms in %



Source: own calculations and processing based on: Analysis of results of budget management of municipalities and higher territorial units for the years 2012 to 2019.

The highest tax revenues are obtained by municipalities from share tax, personal income tax, which portion fluctuated in the period 2011 - 2019 in the range of 71 to 79 % (see Table 2). In the period under review, the share tax showed an increasing trend in absolute terms with an average growth rate of 8.3 %. This value was mainly influenced by the high growth rate in 2016, when the entire income tax revenue was transferred to the local government (in the ratio of 70:30 in favor of municipalities and towns). This growth was documented despite the fact that in times of financial and economic crisis, municipalities had to participate in the consolidation of public finances by reducing their percentage share of share tax revenue in favor of the state budget (the share of municipalities in 2011 was 70.3 %, in 2012 and 2013 65.4 %, in 2014 67 %, in 2015 68.5 % and since 2016 it is at the level of 70

%). In relative terms, this fact was reflected in a lower share of personal income tax in total tax revenues in the years 2012 to 2014.

Table 2

Tax revenues of municipalities in the years 2011 – 2019 in absolute and relative terms

Year / million euros, %		Personal income tax	Property tax	Taxes on specific services
2011	million euros	1 179,01	274,56	164,71
	%	72,82	16,96	10,17
2012	million euros	1 196,86	304,48	172,16
	%	71,49	18,19	10,28
2013	million euros	1 226,44	316,79	177,71
	%	71,24	18,40	10,32
2014	million euros	1 300,39	320,45	176,17
	%	72,34	17,83	9,80
2015	million euros	1 467,65	324,05	181,46
	%	74,35	16,42	9,19
2016	million euros	1 668,98	336,36	185,75
	%	76,15	15,35	8,47
2017	million euros	1 796,98	347,90	196,18
	%	76,73	14,85	8,38
2018	million euros	2 001,77	354,94	209,54
	%	77,98	13,83	8,16
2019	million euros	2 215,98	364,82	209,69
	%	79,39	13,07	7,51

Note: the table does not include taxes on the use of goods and on permits to perform activities (for example, on payments for mining area) and other taxes on goods and services, which form a negligible part of local government tax revenues accounting for 0.03 to 0.04 % of tax revenues.

Source: own calculations and processing based on: Analysis of results of budget management of municipalities and higher territorial units for the years 2012 to 2019.

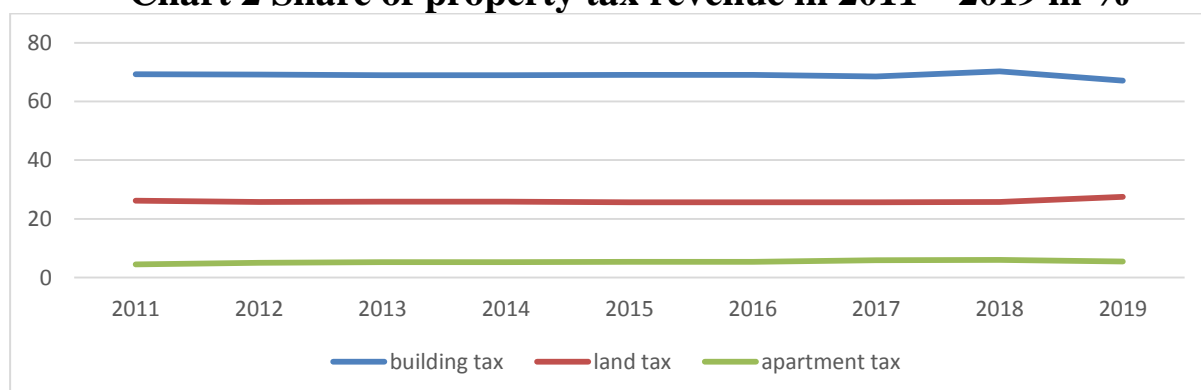
Based on the economic classification of the budget classification established by a measure of the Ministry of Finance of the Slovak Republic, taxes on specific services include seven local taxes (dog tax, tax for use of public area, tax for accommodation, tax for vending machines, tax for non-winning gaming machines, tax for nuclear facility and tax for entry and stay of a motor vehicle in the historical part of the city) including the revenue from the local fee for municipal waste and small construction waste and the local development fee. This category of revenue is the least significant, additional source of budget for local governments. Taxes for specific services in the observed period generated tax revenues contribution in the range of 7 to 10 % with an average growth rate of 3 %. Traditional local taxes in advanced economies mainly include property taxes, which are historically the longest collected taxes. Their yield is stable and planned in the long run and does not depend on the state and development of the

economy. On the other hand, they are associated with double taxation problems, as assets are usually financially secured through disposable pensions that have already been taxed. Tax on property is defined as recurrent and non-recurrent taxes on the use, ownership or transfer of property. These include property taxes or net wealth, taxes on the change of ownership of property through inheritance or gift and taxes on financial and capital transactions [OECD, 2021]. Property tax, especially when levied on households, is paid as the most appropriate source of funding for the self-governing body that is least detrimental to economic growth, which can act as an automatic stabilizer and can be designed to require redistributive properties [Blöchliger, 2015].

Revenues from property tax are directly linked to the actual industrial production and the number of business entities carrying out their activities in the relevant territory. The property tax revenue in relation to total tax revenues in the years 2011 – 2019 ranged from 13 to 18 % (see Table 2). The growth rate of property tax revenue averaged 3.66 %, which was mainly influenced by the 10 % growth rate in 2012 caused by a significant increase in property tax rates.

In terms of individual components of the property tax, the largest volume of resources is the building tax, the share of which is stable at almost 70 % (see Chart 2). Tax on apartments and non-residential premises in an apartment building, which contributed to the creation of revenues from property tax by only five percent, can be considered the least profitable tax. However, the revenue from this tax recorded the fastest growth rate between 2011 and 2019, reaching more than 61 %. This was a consequence of rising tax rates and growing housing construction, especially in large towns. The share of land tax is stable at about 26 %.

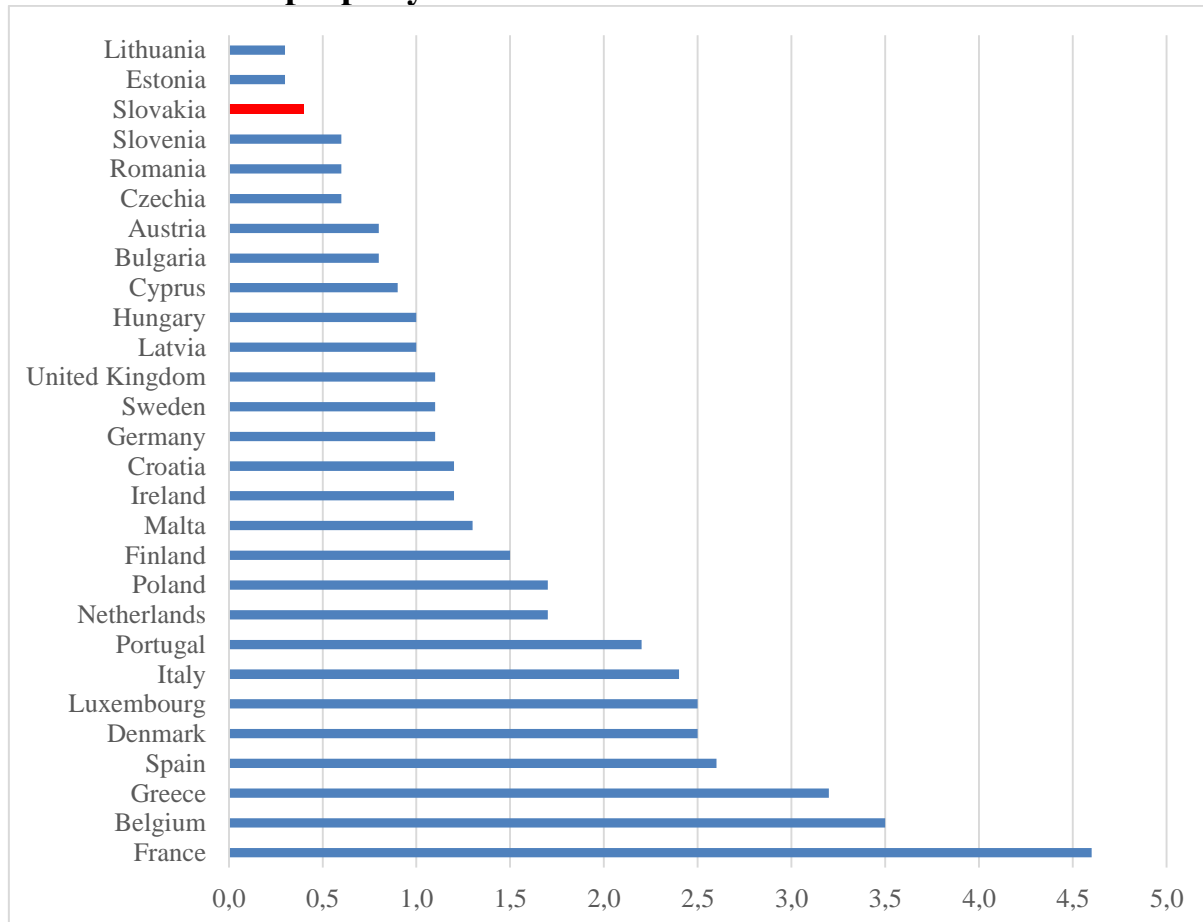
Chart 2 Share of property tax revenue in 2011 – 2019 in %



Source: own calculations and processing based on: Analysis of results of budget management of municipalities and higher territorial units for the years 2012 to 2019.

In terms of per capita, the tax revenue from property tax in the Slovak Republic in 2019 amounted to EUR 66.84 per capita. Compared to 2011, this is an increase of more than 32 %, which represents an increase of 16.04 euros per capita. Despite this, Slovakia, with a ratio of 0.4 % of GDP to property tax revenues to gross domestic product, was well below the EU28 average, which was almost four times higher in 2018 (see Chart 3). Recommendations for Slovakia by experts and international institutions lead to the need for a gradual increase in resources from property taxes.

Chart 3 Share of property tax revenues in GDP in the EU28 countries in 2018



Source: Taxation trends in the European Union.

The experience of countries with a higher share of property taxes shows that these taxes have a smaller negative impact on economic growth compared to other taxes, high collection efficiency and limited tax avoidance. Following the low yield from property taxes in comparison with other EU countries and the unfairness of the system of its collection, the Ministry of Finance of the Slovak Republic has been considering a new model of property taxation since 2022, based on their market value (currently the acreage is decisive). However, property tax increases are perceived very sensitively and are considered an unpopular and politically difficult transitional move. For this reason, changing the system of property taxation

based on their market value will be extremely demanding, complicated by the imperfection of price maps and the insufficient level of electronic Land Register. Although property market taxation is tax fairer and more profitable for local governments, it is associated with an increase in the tax burden and a social attribute based on the ownership of property by low-income taxpayers.

References:

1. Act no. 564/2004 Coll. on the budgetary determination of the personal income tax revenue of a local government, as amended. Available on: <https://www.slov-lex.sk/pravne-predpisy/SK/ZZ/2004/564/20210101>.
2. Act. no 583/2004 Coll. on the budgetary rules of local government, as amended. Available on: <https://www.slov-lex.sk/pravne-predpisy/SK/ZZ/2004/583/20210101>.
3. BIRD, R. M., SLACK, E. 2002. *Land and property taxation: A Review*. Available on: <http://www1.worldbank.org/publicsector/decentralization/June2003Seminar/LandPropertyTaxation.pdf>.
4. BLÖCHLIGER, H. 2015. *Reforming the Tax on Immovable Property: Taking Care of the Unloved Economics Department*. OECD Publishing, Paris. Working Papers No. 1205.
5. EUROPEAN COMMISSION. 2020. *Taxation trends in the European Union*. Available on: https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/taxation_trends_report_2020.pdf.
6. Analysis of results of budget management of municipalities and higher territorial units for the years 2012 to 2019. Available on: <https://finance.gov.sk/sk/financie/verejne-financie/uzemna-samosprava/>.
7. OECD. *Tax on property*. Available on: <https://data.oecd.org/tax/tax-on-property.htm>.
8. Regulation no. 668/2004 Coll. on the distribution of personal income tax revenue to local governments, as amended. Available on: <https://www.slov-lex.sk/pravne-predpisy/SK/ZZ/2004/668/20210101>.

Варналій З.С.

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

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ ЯК ЧИННИК СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

У вересні 2015 року Генеральною Асамблеєю Організації Об'єднаних Націй було схвалено нову глобальну стратегію «Перетворення нашого світу: порядок денний у сфері сталого розвитку»

до 2030 року» [3] (далі – Порядок денний 2030) й затверджено 17 Цілей сталого розвитку та 169 завдань щодо їх виконання. Перед світовою спільнотою постали амбіційні завдання щодо досягнення належної якості життя для всіх населення, покращення стану навколишнього середовища та забезпечення миру й процвітання для всіх людей на середньо- та довгострокову перспективу. Для дієвої реалізації долучились майже всі країни світу, у тому числі й Україна, які розпочали розробку національних планів та стратегій сталого економічного розвитку [2].

Сталий розвиток економіки будь-якої країни безпосередньо пов'язаний з питанням зміцнення національної безпеки, зокрема, фінансової безпеки, яка є основною складовою економічної безпеки держави [1].

Слід зазначити, що фінансова безпека є не лише національною проблемою, а й визначальною детермінантою сучасної глобальної економіки, що формується шляхом поглиблення і взаємодії транснаціоналізації й міжнародної регіональної економічної інтеграції. Враховуючи багатоаспектність поняття фінансової безпеки, складність взаємозв'язків і взаємозалежності різних її елементів, а також необхідність консолідації економічних і фінансових інтересів громадян, підприємств, регіонів і держави у напрямі забезпечення сталого розвитку економіки.

Водночас, слід зазначити, що на сучасному етапі ситуація ускладнюється передусім відсутністю єдиного методологічного підходу до проблематики фінансової безпеки. Все це вимагає від науковців додаткових досліджень цієї проблематики, особливо щодо визначення понять (категорій) та структурування національної безпеки, яка є складним, полісистемним явищем. Зокрема, йдеться про те, що національна безпека має складові (структуру), які, у свою чергу, теж містять свої складові, а ті – теж тощо. Саме це і свідчить про полісистемність національної безпеки, коли є системи вищого і нижчого рівнів (рангів). Водночас слід зазначити, що підсистема національної безпеки, до якої належить і фінансова безпека, є «надсистемою» для наступного рівня складових безпек, а підсистеми третього рівня виступають «надсистемою» для четвертого рівня складових тощо.

Важливим аспектом, з точки зору методології, є визначення основних елементів структури категорії та визначити їх сутнісні характеристики.

Нами виділено десять основних елементів структури категорії «фінансова безпека». Першим, головним елементом є ціль (мета)

фінансової безпеки, яка полягає, на нашу думку, у захисті фінансових інтересів конкретного об'єкта. Другим елементом є об'єкт. Об'єктом фінансової безпеки може бути світ, країна, сектор (сфера) економіки, галузь, кластери, регіон, вид економічної діяльності, суб'єкт господарювання, особа тощо. Третій елемент – ступінь безпеки (достатній, недостатній, критичний, катастрофічний тощо). Четвертий елемент – загроза, яка може бути: внутрішня, зовнішня; реальна, потенційна; постійна, тимчасова; пряма, непряма; об'єктивна, суб'єктивна; керована, некерована; періодична, систематична тощо. П'ятий елемент – сфера фінансової безпеки (банківська, безпека небанківського фінансового ринку, боргова, бюджетна, валютна, грошово-кредитна тощо). Шостим елементом є рівень фінансової безпеки: мега-, макро-, мезо-, мікро-, нанорівень. Не менш важливим елементом є визначення суб'єкта. Суб'єктами забезпечення фінансової безпеки є: центральні та регіональні органи державної влади, органи місцевого самоврядування, суб'єкти господарювання, громадські організації, особи тощо. Також необхідно виділяти і такі елементи: внутрішні структурні характеристики (фінансова стабільність, стійкість, розвиток, рівновага, ефективність, збалансованість, незалежність, самодостатність; ефективність; здатність до саморозвитку і прогресу); засоби системи забезпечення безпеки (доктрина, концепція, стратегія, політика, програма, план, механізми, інструменти тощо); показники (критерії) забезпечення безпеки (індикатори; стимулятори/дестимулятори; критичні, граничні та порогові значення; верхня, нижня межі, інтервали тощо).

Фінансова безпека держави, у широкому розумінні слова – це захищеність інтересів держави у фінансовій сфері, або такий рівень бюджетної, податкової та грошово-кредитної систем, що гарантує спроможність держави ефективно формувати, зберігати від надмірного знецінення та раціонально використовувати фінансові ресурси країни для забезпечення її соціально-економічного розвитку і обслуговування фінансових зобов'язань. Саме у цьому контексті фінансова безпека України є дієвим чинником сталого розвитку економіки.

Фінансова безпека держави є багатоаспектним явищем, стан її динамічно змінюється, і тому потрібно здійснювати ретельний моніторинг фінансової системи, а також вивчати проблеми, що виникають під впливом реформування національної економіки, регіоналізації та глобалізації світової економіки, інтернаціоналізації фінансових потоків тощо.

Процес забезпечення фінансової безпеки повинен здійснюватися за допомогою інституціональних структур із використанням фінансово-

економічних та правових механізмів, паралельно із підвищенням ефективності вже діючих інститутів. Це передбачає, по-перше, проведення інституціональних перетворень, що сприяють координацію дій всіх функціонуючих суб'єктів; по-друге, ухвалення загальних принципів економічної та соціальної поведінки для всіх економічних суб'єктів за рахунок їх уніфікації та законодавчого обмеження лобізму; по-третє, контроль за дотриманням цих правил всіма суб'єктами та органами державного управління; по-четверте, вдосконалення механізму розв'язання конфліктів, що виникають у сфері фінансово-економічних відносин; по-п'яте, підвищення соціальної стабільності в суспільстві та недопущення зростання соціальної напруженості.

В основі системи забезпечення фінансової безпеки повинен бути постійно діючий в часі і просторі ефективний механізм, який активно сприймає вплив зовнішніх чинників, а тому постійно змінюється. На підставі дослідження різних джерел ми прийшли до висновку, що механізм забезпечення фінансової безпеки фінансової безпеки; моніторинг та прогноз загроз фінансовій безпеці; діяльність органів державної влади по забезпеченню фінансової безпеки. Ефективне функціонування механізму забезпечення фінансової безпеки можливе лише за умови наявності та взаємодії таких взаємопов'язаних структурних підсистем: нормативно-правова підсистема забезпечення фінансової безпеки країни; організаційно-управлінська, кадрова та науково-технічна складові; фінансово-економічна підсистема, яка передбачає створення та удосконалення форм податково-бюджетного планування, кредитування, обліку та контролю заходів, пов'язаних із забезпеченням фінансової безпеки, а також фінансування пріоритетних напрямів розвитку національної економіки.

Отже, можна зробити висновок, що головна мета фінансової безпеки України не тільки забезпечити стійкість фінансової системи до внутрішніх та зовнішніх загроз, а й створити умови для акумулювання фінансових ресурсів для досягнення цілей сталого розвитку економіки.

Список використаних джерел:

1. Варналій З.С. Економічна та фінансова безпека України в умовах глобалізації [монографія]. Київ : Знання України, 2020. 423 с.
2. Мар'янович М.Е. Національні індикатори досягнення цілей сталого розвитку та їх роль у порядку денному ООН до 2030 року // Інноваційна економіка. 2019. № 5-6. С. 133-138. (С.133-134).
3. Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development. URL: http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/RES/70/1&Lang=R

Васильчишин О.Б.

д. е. н., професор кафедри податків та фіскальної політики,
Західноукраїнський національний університет
м. Тернопіль, Україна

Цар А.В.

м. Тернопіль, Україна

АКТИВІЗАЦІЯ БОРОТЬБИ ІЗ ФІНАНСОВИМИ ЗЛОЧИНАМИ В УКРАЇНІ

Із розвитком діджиталізації та появою нових фінансових послуг підвищуються й рівень злочинності у фінансовій сфері. Суспільна небезпека злочинних проявів у фінансовій сфері полягає у тому, що збитків зазнає як держава у цілому, так і приватні компанії та індивідуальні інвестори. Тому сьогодні у всьому світі загострилась потреба захисту фінансової сфери держави від злочинних посягань й одним з напрямків дієвості боротьби із фінансовими злочинами є підвищення активності до цього процесу інститутів громадянського суспільства (ІГС) в Україні.

Відповідно до «Порядку сприяння проведенню громадської експертизи діяльності органів виконавчої влади», затвердженого постановою КМУ від 5 листопада 2008 р. № 976, до ІГС віднесено: «громадські організації, благодійні і релігійні організації, професійні та творчі спілки, органи самоорганізації населення, організації роботодавців, недержавні ЗМІ та інші невідприємницькі товариства і установи, легалізовані відповідно до законодавства» [2].

«Таким чином, в Україні ІГС є унормовані як система суб'єктів, наділених правами і обов'язками щодо відстоювання своїх легітимних інтересів у процесі подальшої розбудови громадянського суспільства (ГС) в Україні та участі в управлінні державними справами, зокрема, у формуванні та реалізації державної правової політики» [4] та забезпечення її національної безпеки.

В Україні Державна служба фінансового моніторингу (Держфінмоніторинг) є органом, що уповноважений на виконання функцій підрозділу фінансової розвідки (ПФР, Financial Intelligence Unit, FIU) та є національним центром для отримання та аналізу: повідомлень про підозрілі операції, іншої інформації, яка має відношення до відмивання коштів, пов'язаних предикатних злочинів, фінансування тероризму та фінансування розповсюдження зброї масового знищення.

Проаналізуємо особливості боротьби із злочинами у фінансовій сфері Держфінмоніторингу, а точніше виявлення та передачі матеріалів (інформації) про факт фінансового правопорушення до підслідних органів та можливості активізації участі інститутів громадянського суспільства для підвищення дієвості цього процесу. При цьому зауважимо, що формами взаємодії держави і ГС в умовах формування ГС можуть стати:

1) взаємна цілеспрямована дія держави на ГС і ГС на державу, при певних межах втручання в цілях ефективного і якісного виконання ними їх завдань і функцій;

2) взаємодопомога держави і ГС в правовій формі і за наявності справжнього правосуддя;

3) взаємний контроль держави і ГС, зокрема силами правозахисних організацій, інституту Уповноваженого з прав людини тощо;

4) участь ГС в здійсненні державної влади шляхом впливу на неї через виборчу систему, ЗМІ, здійснення влади через органи місцевого самоврядування;

5) взаємна відповідальність ГС і держави;

6) співпраця ГС і держави по адаптації до реальних умов різних форм власності, включаючи приватну власність на землю;

7) співпраця ГС і державної влади у вирішенні внутрідержавних соціальних і культурних проблем: охорона навколишнього природного середовища, розвиток науки, охорона здоров'я, освіта, культура, тощо;

8) взаємодія ГС і держави з міждержавною системою при вирішенні проблем глобального характеру [3].

Перш за все, зауважимо, що за результатами аналізу інформаційного обміну Держфінмоніторингу [1] із підрозділами фінансової розвідки інших країн сформовано ряд особливостей. Отже, Держфінмоніторингом на постійній основі здійснюється міжнародне співробітництво з відповідними органами іноземних держав у частині обміну досвідом та інформацією про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення.

Так, «протягом 2003-2018 років, між Держфінмоніторингом та більш ніж 150 підрозділами фінансових розслідувань іноземних держав, здійснювався обмін фінансовою інформацією, яка може бути пов'язана з протиправною діяльністю» [1]. Значна активність звернень спостерігалася після Революції гідності, коли в Україні була запроваджена люстрація, здійснювалася реформа правоохоронних

органів, були прийнято низку антикорупційних законів, запроваджено Національне антикорупційне бюро України, Національне агенство з питань запобігання корупції, спеціалізована антикорупційна прокуратура тощо.

Також, «протягом 2003-2018 років, Держфінмоніторингом направлено 7 252 запити до ПФР іноземних держав та отримано 6 697 відповідей» [1].

Ще одна особливість є те, що доля операцій, які пов'язані з готівкою у 2018 р. зросла до 18,6%, що може вказувати на підвищення ризиків нелегального вивезення готівки за кордон в обхід української фінансової системи з метою її подальшої легалізації в іноземних країнах.

За результатами аналізу інформації щодо діяльності Держфінмоніторингу слід виокремити такі особливості як: зростання ефективності виявлення даною структурою підозрілих фізичних осіб і, як наслідок, кількість переданих матеріалів, пов'язаних із відмиванням коштів отриманих злочинним шляхом цими особами; збільшення кількості кримінальних проваджень, розпочатих за матеріалами Держфінмоніторингу; ефективне міжнародне співробітництво даною структурою з підрозділами фінансової розвідки іноземних держав.

Попри те зазначені факти можуть свідчити й про наявність таких загроз як:

- ✓ недостатня ефективність розслідування правоохоронними органами кримінальних правопорушень, пов'язаних з відмиванням коштів одержаних злочинним шляхом;

- ✓ недостатня ефективність судового розгляду кримінальних проваджень, пов'язаних з відмиванням коштів, одержаних злочинним шляхом;

- ✓ неадекватність санкцій за результатами винесення судових вироків у справах про відмивання коштів одержаних злочинним шляхом;

- ✓ недостатній рівень міжвідомчого співробітництва між Держфінмоніторингом та правоохоронними органами у частині інформування щодо стану розгляду матеріалів.

Звернемо увагу також на те, що поширеною практикою при місцевих органах виконавчої влади області є створення низки консультативно-дорадчих та експертних органів, консультаційних груп та незалежних комісій. Найчастіше такі органи носять представницький характер різних груп громадськості. Проте з практичної точки зору проблемою є низький вплив громадських консультативно-дорадчих органів на ухвалення рішень. Це зумовлено тим, що пропозиції

громадських консультативно-дорадчих органів переважно мають рекомендаційний характер, і їх врахування чи неврахування залежить від позиції керівництва місцевого органу виконавчої влади чи місцевого самоврядування.

«У 2020 році найвагоміша частка загалу зареєстрованих громадських формувань належить громадським об'єднанням і з року в рік їх кількість збільшується. Так, протягом 2020 року територіальними органами Міністерства юстиції України зареєстровано 4285 громадських об'єднань, проведено державну реєстрацію змін до відомостей щодо 3672 громадських об'єднань та зареєстровано 14 всеукраїнських громадських організацій. Не втрачають своєї актуальності і друковані ЗМІ, витримуючи конкуренцію із соціальними мережами, для трансляції інформації на цільові аудиторії, що є позитивною тенденцією. У 2020 році зареєстровано 247 друкованих ЗМІ місцевої сфери розповсюдження, 390 друкованих ЗМІ загальнодержавної, регіональної та зарубіжної сфери розповсюдження та 108 інформаційних агентств» [5]. Це свідчить про потенціал ІГС що може сприяти державі у боротьбі із фінансовими злочинами, щоб повернути кошти відмиті незаконним шляхом у напрямок розвитку держави Україна та зміцнення її рівня національної безпеки.

Отже, необхідність боротьби із фінансовими злочинами в Україні та побудова цивілізованої країни з високим рівнем безпеки – основні вимоги, сформовані під час Революції Гідності у 2014 р. Сьогодні напрацьована відповідна нормативно-правова база, розбудовано нові механізми та інституції, а саме: Держфінмоніторинг, Національне антикорупційне бюро України, Спеціалізована антикорупційна прокуратура, Національне агентство з питань запобігання корупції, Бюро економічної безпеки. Крім того, на законодавчому рівні сьогодні закріплені права громадських формувань, які з кожним роком зростають й нарощують кадровий та ресурсний потенціал. Й при належній підтримці держави такий потенціал може бути спрямований на активізацію виявлення фінансових злочинів, що сприятиме концентрації фінансових коштів не у «кишенях» злочинців, а буде спрямовуватися відповідними інституціями на законні потреби громадян України та розвиток держави.

Список використаних джерел:

1. Звіт про проведення національної оцінки ризиків у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансуванню тероризму. Київ, 2019, 250 с.

2. Кабінет Міністрів України (2008). Про порядок сприяння проведенню громадської експертизи діяльності органів виконавчої влади. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/976-2008-%D0%BF#Text>

3. Мельник Л. А. (2019). Взаємодія держави та інститутів громадянського суспільства: основні поняття, проблеми та стратегічні напрямки. URL: http://www.dy.nauka.com.ua/pdf/2_2019/30.pdf

4. Міністерство юстиції України (n. d.). Інститути громадянського суспільства та інститут громадських організацій в Україні: теоретико-методологічні та нормопроектні аспекти. URL: https://minjust.gov.ua/m/str_20126.e

5. Міністерство юстиції України (2021). Розвиток інститутів громадянського суспільства у 2020 році. URL: <https://minjust.gov.ua/news/ministry/rozvitok-institutiv-gromadyanskogo-suspilstva-u-2020-rotsi>

Гернего Ю.О.

д. е. н., доцент кафедри корпоративних
фінансів і контролінгу

ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

Дуба М.І.

д. е. н., професор, професор кафедри корпоративних
фінансів і контролінгу

ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ МЕХАНІЗМІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗБАЛАНСОВАНОГО ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ

В контексті посилення економічної, соціальної та інвайронментальної нестабільності на національному, регіональному та глобальному рівнях відбувається актуалізація питань фінансового забезпечення людського розвитку. Крім цього, протягом сучасного періоду системної суспільної трансформації відбувається формування фінансового підґрунтя для збалансування людського розвитку суб'єктів господарювання, окремих галузей та країни загалом. Важливе місце у наведеному процесі займає проблема забезпечення збалансованого людського розвитку, зокрема обґрунтування фінансових механізмів такого забезпечення. Фінансове забезпечення збалансованого людського розвитку відбувається за рахунок застосування фінансових механізмів до груп факторів, які націлені на виконання трьох ключових функцій (рис. 1).

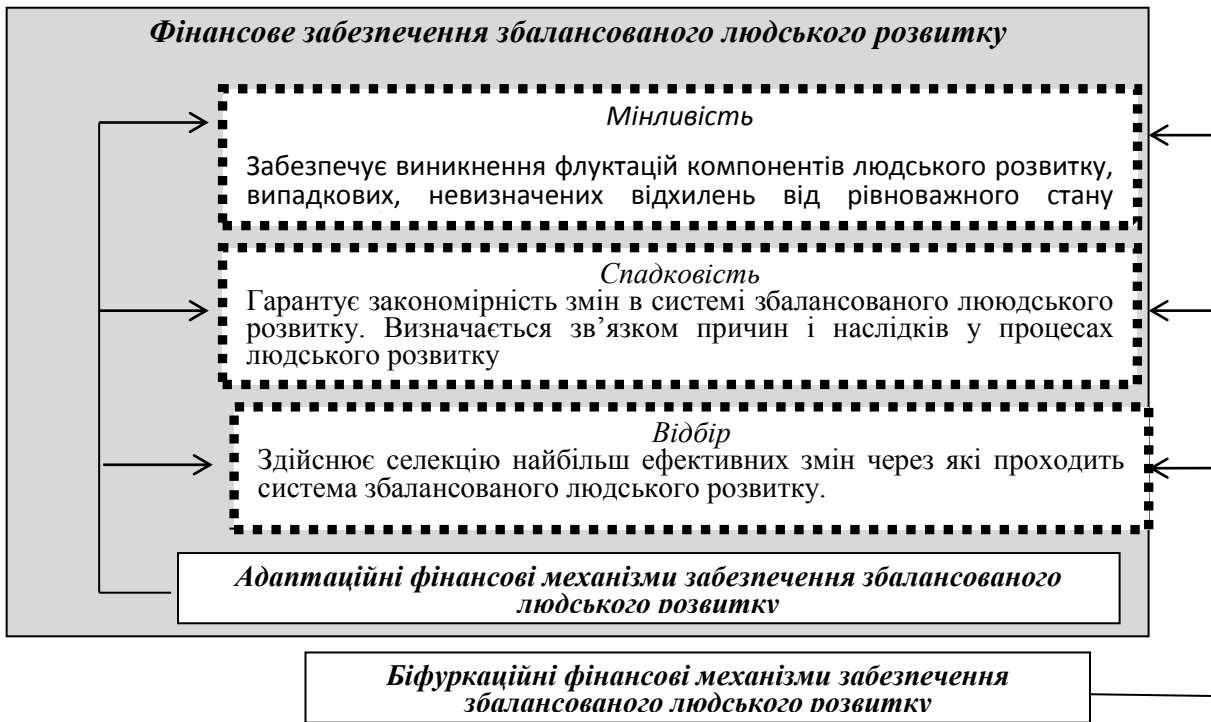


Рис. 1. Функції факторів та фінансових механізмів забезпечення збалансованого людського розвитку (системний підхід)

Джерело: узагальнено авторами за [1; 2].

Адаптаційні фінансові механізми забезпечення збалансованого людського розвитку сприяють реалізації функцій мінливості, спадковості та відбору під час підтримки існуючої системи людського розвитку. Натомість, *біфуркаційні або розгалужені фінансові механізми* забезпечення збалансованого людського розвитку реалізують функції факторів збалансованого людського розвитку за рахунок послідовних змін системи із збереженням зв'язків між компонентами людського розвитку [3].

Параметри збалансування вимагають систематичного фінансового забезпечення (підтримки статичних механізмів) тоді, як динаміка розвитку потребує постійної трансформації фінансових механізмів забезпечення (розвиток динамічних механізмів управління). Подібні характеристики взаємодії фінансових механізмів забезпечення збалансованого людського розвитку дозволяє обґрунтувати один із можливих підходів до дослідження його двоїстої природи (динаміко-статичний) (рис. 2).

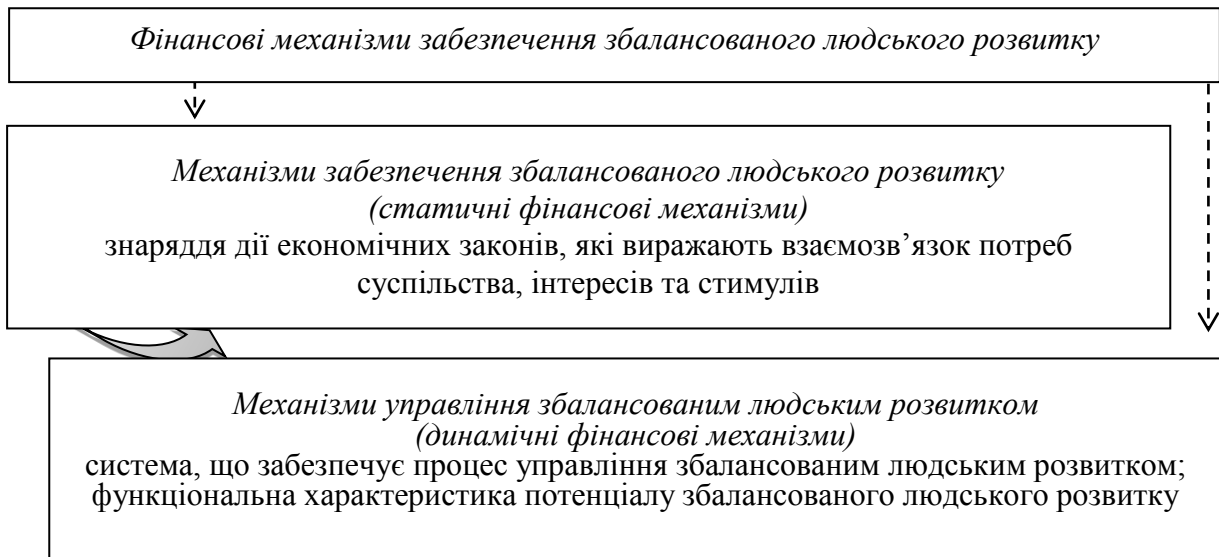


Рис. 2. Фінансові механізми забезпечення збалансованого людського розвитку (динаміко-статичний підхід)

Джерело: узагальнено авторами за [3; 4]

Отже, первинними для збалансованого людського розвитку є статичні фінансові механізми забезпечення, які слугують своєрідним знаряддям практичного втілення економічних законів. Адже, дія економічних законів у суспільстві розпочинається одночасно із виникненням економічних відносин. Динамічні фінансові механізми відображають роль фінансової компоненти в контексті змін сучасного суспільства, що знаходить свій прояв на різних рівнях та характеризує можливості перерозподілу функціональних характеристик збалансованого людського розвитку.

Список використаних джерел:

1. Помінова І. І. Політична економія: навч.-метод. посібник. Харків: MONOGRAF, 2016. 268 с.
2. Гернего Ю. О. Організаційні засади дослідження фінансових механізмів забезпечення збалансованого людського розвитку. Вісник ХДУ. Сер. Економіка. 2018. Вип. 30. Ч. 2. С. 72 – 76..
3. Бізнес-адміністрування: магістерський курс: Підручник / За ред. д. е. н., проф. Л. Г. Мельника, д. е. н., проф. С. М. Ляшенка та к. е. н., доц. І. М. Сотник. Суми: ВТД «Університетська книга», 2008. 896 с.
4. Гернего Ю. О. Економічні відносини соціального інвестування. БізнесІнформ. 2016. №2. С. 103–108.

Кічурчак М.В.

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

АНАЛІЗ ВПЛИВУ ПРОСТОРОВИХ ЧИННИКІВ НА БЮДЖЕТНЕ ФІНАНСУВАННЯ КРЕАТИВНИХ ІНДУСТРІЙ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Однією із складових стратегії сталого розвитку економіки України є реформа державної політики у сфері креативних індустрій. Це передбачає трансформацію наявної моделі бюджетного фінансування підтримки їхнього розвитку на регіональному рівні. Виникає потреба в аналізі дії просторових чинників на бюджетне забезпечення розвитку креативних індустрій в економіці України з позиції реалізації стратегії сталого розвитку.

Оскільки в ядрі креативних індустрій є сфера культури, то детермінація впливу соціально-економічних чинників на їхнє бюджетне фінансування на регіональному рівні в національній економіці пов'язана із цією сферою. З'ясування особливостей дії просторових чинників на обсяги видатків місцевих бюджетів на культуру і мистецтво ґрунтується на використанні методології факторного аналізу. Для цього використовуємо такі дані офіційної статистики України за 2018 р., як-от: Y – видатки місцевих бюджетів на культуру і мистецтво за регіонами, млн грн; X_1 – постійне населення за регіонами, осіб; X_2 – валовий регіональний продукт, млн грн; X_3 – зайняте населення працездатного віку за регіонами, тис. осіб; X_4 – наявні доходи населення за регіонами, млн грн; X_5 – кількість підприємств за регіонами, од.; X_6 – реалізована продукція (товари, послуги) підприємств за регіонами, млн грн; X_7 – виконані будівельні роботи за регіонами, млн грн; X_8 – капітальні інвестиції за регіонами, млн грн; X_9 – податкові надходження до місцевих бюджетів за регіонами, млн грн; X_{10} – дефіцит/профіцит місцевих бюджетів за регіонами, млн грн; X_{11} – доходи місцевих бюджетів з міжбюджетними трансфертами за регіонами, млн грн; X_{12} – міжбюджетних трансфертів за регіонами, млн грн; X_{13} – доходи місцевих бюджетів без міжбюджетних трансфертів за регіонами, млн грн; X_{14} – капітальні інвестиції на охорону навколишнього природного середовища за регіонами, тис. грн; X_{15} – поточні витрати на охорону навколишнього природного середовища за регіонами, тис. грн; X_{16} – витрати на охорону та раціональне використання природних ресурсів за регіонами, тис. грн.

Беручи за основу рекомендації з приводу формування “простої структури” факторного рішення та врахування у головних компонентах не менше, ніж 90 % поясненої варіації, використаємо перші чотири фактори для аналізу (97,5 % від загальної варіації). Кожну із змінних X_1 – X_{16} зараховуємо до одного з факторів на підставі визначення максимального значення, взятого за модулем у відповідному стовпці матриці факторних навантажень. Перший фактор – це змінні X_1 – X_{16} , які визначають загальні умови соціально-економічного розвитку регіонів і формування доходів МБ (табл. 1).

Таблиця 1

Матриця факторних навантажень на підставі кореляцій*

Показник	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	X_6	X_7	X_8
Фактор 1	-0,759	-0,948	-0,903	-0,979	-0,894	-0,869	-0,932	-0,883
Фактор 2	-0,341	0,292	-0,116	0,188	0,433	0,428	0,297	0,407
Фактор 3	-0,173	0,101	-0,392	0,012	0,070	0,231	-0,138	0,203
Фактор 4	0,438	0,003	-0,070	0,042	0,013	0,033	0,002	0,045
Показник	X_9	X_{10}	X_{11}	X_{12}	X_{13}	X_{14}	X_{15}	X_{16}
Фактор 1	-0,988	0,719	-0,976	-0,758	-0,988	-0,790	-0,796	-0,988
Фактор 2	0,117	0,524	-0,006	-0,313	0,130	-0,483	-0,440	0,117
Фактор 3	-0,049	-0,233	-0,203	-0,525	-0,044	0,292	0,200	-0,049
Фактор 4	-0,047	-0,270	-0,056	-0,098	-0,032	0,028	-0,299	-0,047

* - дані за 2018 р. Примітка. Обчислено на підставі [1; 2].

Це можна узагальнити так: перший фактор стосується наявного соціально-економічного середовища у розрізі регіонів, стану доходної частини місцевих бюджетів та фінансового забезпечення природоохоронної діяльності; другий третій і четвертий фактори – ситуативні, випадкові та непередбачувані події. Значення координат для змінних, які належать до першого фактора, є від’ємними (крім x_{10}). Це свідчить про наявність оберненого зв’язку між бюджетним фінансуванням креативних індустрій і поточною соціально-економічною ситуацією у регіонах країни, наявними перерозподільними міжбюджетними відносинами і особливостями фінансування природоохоронних заходів, що певною мірою підтверджує тенденції до сприйняття цієї сфери як другорядної для заходів регіональної політики. З огляду на реалізацію стратегії сталого розвитку поліпшення стану бюджетування креативних індустрій у розрізі регіонів України передбачає врахування впливу таких чинників [3, с. 234], як-от: демографічна ситуація, зайнятість і рівень доходів населення, економічна активність суб’єктів підприємництва, фіскальна спроможність місцевих бюджетів і практика перерозподілу фінансових

ресурсів через міжбюджетні трансферти, виділення коштів на поліпшення екологічної ситуації.

Таблиця 2

Матриця значень факторів на підставі кореляцій та їхніх рангів для регіонів України*

Регіон	Фактор 1	Ранг	Фактор 2	Ранг	Фактор 3	Ранг	Фактор 4	Ранг
Вінницька	0,195	3	0,206	2	0,862	1	0,000	4
Волинська	0,628	1	0,221	3	0,339	2	0,184	4
Дніпропетровська	2,332	3	2,740	1	0,378	4	2,414	2
Донецька	0,706	3	1,937	2	0,623	4	3,282	1
Житомирська	0,504	1	0,202	2	0,169	3	0,039	4
Закарпатська	0,592	1	0,179	4	0,203	3	0,293	2
Запорізька	0,341	3	1,201	1	1,004	2	0,321	4
Івано-Франківська	0,374	1	0,107	4	0,326	3	0,358	2
Київська	0,552	4	0,773	3	0,789	2	0,847	1
Кіровоградська	0,675	1	0,397	3	0,599	2	0,245	4
Луганська	0,752	3	0,014	4	0,944	2	1,385	1
Львівська	0,580	3	0,381	4	2,239	1	1,059	2
Миколаївська	0,486	2	0,218	4	0,636	1	0,395	3
Одеська	0,524	3	0,421	4	1,845	1	0,794	2
Полтавська	0,056	4	0,220	2	0,080	3	1,213	1
Рівненська	0,543	1	0,021	3	0,005	4	0,142	2
Сумська	0,532	1	0,052	4	0,462	2	0,379	3
Тернопільська	0,690	1	0,268	2	0,204	3	0,098	4
Харківська	0,683	2	0,294	4	2,822	1	0,450	3
Херсонська	0,671	1	0,361	3	0,425	2	0,088	4
Хмельницька	0,449	1	0,130	2	0,101	3	0,017	4
Черкаська	0,483	1	0,354	3	0,083	4	0,416	2
Чернівецька	0,817	1	0,340	4	0,524	2	0,376	3
Чернігівська	0,609	1	0,209	4	0,456	2	0,356	3
м. Київ	3,339	1	3,059	2	1,353	3	0,384	4

* - дані за 2018 р. *Примітка.* Обчислено на підставі [1; 2].

Визначення першочерговості впливу факторів на видатки місцевих бюджетів на культуру і мистецтво у регіонах України (табл. 2) є ітераційним процесом, що передбачає ранжування регіонів за ступенем впливу кожного з факторів на видатки місцевих бюджетів на культуру і мистецтво (взяте за модулем). Згідно з цим виокремлюємо 14 регіонів, в яких вагоме значення надається дії першого фактора на бюджетне фінансування сфери культури; 2 регіони, для яких важливим є вплив другого фактора; 5 регіонів, де головно проявляє себе третій фактор; 4 регіони, в яких домінуючим є четвертий фактор. Оскільки другий, третій і четвертий фактори детермінують ситуативні, випадкові та непередбачувані події, то під першочерговий вплив цієї групи факторів кумулятивно підпадають 11 регіонів України. Це вказує на відносну слабкість позицій креативних індустрій у системі регіональної політики і кон'юнктурність дій під час визначення видатків місцевих бюджетів на культуру і мистецтво, несприятливо позначаючись на реалізації стратегії сталого розвитку в нашій країні.

Отже, вплив просторових чинників на бюджетне фінансування креативних індустрій не дає змоги забезпечити цілісність культурного простору і змінювати систему цінностей суспільства. З огляду на реформу державної політики у сфері креативних індустрій доречно створити належні умови для зменшення залежності цієї сфери від кон'юнктурних дій місцевих органів влади. Вважаємо, що зміна підходів у формуванні пріоритетів державної політики у даній сфері лише започатковується.

Список використаних джерел:

1. Бюджети України 2001–2016: Статистичний збірник. (2002–2017). Київ.
2. Державна служба статистики України. Офіційний сайт. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Kichurchak M. (2021). Evaluation of the cultural sphere budgetary financing at the subnational level in the context of sustainable development in Ukraine. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*, 4 (35), 230–237. <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v4i35.222063>.

Коваленко В.М.

д. е. н., доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
Львівський національний університет
імені Івана Франка

ЗРОСТАННЯ РОЛІ ДЕРЖАВИ В УДОСКОНАЛЕННІ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ

Пошуки можливостей сталого розвитку економіки України в частині її фінансової складової, незалежно від сфери, галузі чи виду економічної діяльності, передбачають покращення використання фінансових інструментів, що відображають та опосередковують економічний обіг різного роду ресурсів за окремими етапами економічного процесу. У свою чергу покращення використання фінансових інструментів у фінансово-господарській діяльності суб'єктів економіки без активної ролі держави, як безпосереднього учасника економічного процесу, що охоплює виробництво, обмін, розподіл та споживання суспільного продукту, а також розробника прийнятих для всіх господарських одиниць правил (принципів, умов, норм та нормативів тощо) економічної поведінки щодо формування та використання фінансових ресурсів, а також контролера за їх дотриманням, стає практично неможливим.

Перелік фінансових інструментів згідно міжнародного стандарту Системи національних рахунків (СНР'93), що прийнята у 1993 році Комісією Європейських співтовариств, Міжнародним валютним фондом, Організацією економічного співробітництва та розвитку, Організацією Об'єднаних Націй та Світовим банком, відображено у фінансовому рахунку. Згідно з СНР'93 фінансовий рахунок відображає операції з фінансовими активами й зобов'язаннями між інституційними одиницями національної економіки (резидентами) та між резидентами й іншими країнами світу (нерезидентами), а також показує роль окремих категорій фінансових інструментів у цих операціях.

Фінансовий інструмент згідно методологічних положень зі статистики – це будь-який контракт, що започатковує виникнення фінансового активу, з одного боку, та фінансового зобов'язання чи інструментів у вигляді акцій – з іншого. Фінансові інструменти класифікуються як фінансові активи (ресурси) або як інші (умовні та похідні) фінансові інструменти [1, с. 121]. У іншому випадку – це різноманітні види ринкового фінансового продукту, зокрема цінні папери, грошові зобов'язання, валюта, ф'ючерси, опціони, депозитні свідоцтва, кредитні договори, страхові поліси тощо [2, с. 240].

У фінансовому рахунку виділено такі основні категорії фінансових інструментів, що розміщені за ступенем ліквідності:

1. Монетарне золото та спеціальні права запозичення.
2. Готівкові гроші та депозити.
3. Цінні папери, крім акцій.
4. Кредити та позики.
5. Акції та інші цінні папери, які забезпечують участь в капіталі.
6. Страхові технічні резерви.
7. Інша дебіторська / кредиторська заборгованість [1, с. 127].

Найбільшу ліквідність мають фінансові інструменти, що обмінюються за вимогою і без штрафних санкцій на інші фінансові активи, товари чи послуги. До них відносять золото, готівку та депозити. Депозити, в залежності від особливостей їх використання, поділяються на переказні та непереказні, де останні менш ліквідні.

До групи фінансових інструментів меншої ліквідності відносяться такі види цінних паперів як векселі та облігації. Для цінних паперів (окрім акцій) та кредитів одним з можливих критеріїв класифікації є час настання платежу, у зв'язку з чим їх відносять до короткострокових або довгострокових.

Найменшу ліквідність мають страхові технічні резерви та інші дебіторська чи кредиторська заборгованість.

Таким чином фінансовий рахунок у СНР відображає перерозподіл фінансових ресурсів між інституційними секторами економіки, що відчують їх нестачу та залучають необхідні кошти шляхом прийняття нових зобов'язань чи скорочення існуючих активів, та інституційними секторами – чистими кредиторами, які розміщують свої вільні кошти шляхом придбання нових фінансових активів або скорочення існуючих зобов'язань.

Зміни в активах та зобов'язаннях господарських одиниць, що відображені у фінансовому рахунку СНР відображають також зміни в структурі фінансових інструментів використання яких забезпечує ринковий рух фінансових ресурсів економіки (табл. 1).

Таблиця 1

Обсяги, динаміка та структура фінансових інструментів, що відображають ринковий рух фінансових ресурсів в економіці України

№ з/п	Фінансові інструменти	2010		2015		2018	
		млн. грн	%	млн. грн	%	млн. грн	%
1	Монетарне золото та спеціальні права запозичення	-265	-0,04	458	0,07	-58324	-7,29
2	Готівкові гроші та депозити	206842	28,61	-7338	-1,11	217618	27,20
3	Боргові цінні папери	112266	15,53	138127	20,90	55951	6,99
4	Кредити	-4218	-0,58	-254501	-38,50	64689	8,08
5	Акції та інші види участі в капіталі	76086	10,52	96544	14,60	8174	1,02
6	Страховання, пенсійні та стандартизовані гарантійні схеми	2132	0,29	1067	0,16	5564	0,70
7	Похідні фінансові інструменти та фондові опціони працівників*	-		-		56	0,01
8	Інша дебіторська/кредиторська заборгованість	330233	45,67	686709	103,88	506415	63,29
9	Разом	723076	100,0		100,0		100,0

*До переліку похідних фінансових інструментів відносяться форвардні контракти (ф'ючерси, свопи), опціони та варанти, що розширює інструментарій фінансового ринку та коло юридичних і фізичних осіб, які потенційно можуть приймати участь у фінансових операціях.

Відображені у таблиці 1 окремі показники використання фінансових інструментів у фінансово-господарській діяльності суб'єктів економіки та їх питома вага у 2010, 2015 та 2018 роках, вказують на особливу вагомість дебіторської (кредиторської) заборгованостей в організації розрахунків, використання яких, незважаючи на особливо низьку ліквідність, сприяє збереженню вартості економічних ресурсів що задіяні у розрахунках. Особливо

красномовним був показник дебіторської заборгованості у 2015 році, що дозволило скоротити використання кредитів, готівкових коштів та депозитів, питома вага яких знизилась до від'ємної позначки.

Наступні за вагомістю у фінансових розрахунках позиції посідають готівкові гроші та депозити, що є найбільш придатними та особливо бажаними фінансовими інструментами, а також боргові цінні папери які випускає Уряд України, місцеві органи влади, фінансові установи та виробничі підприємства. Умови їх випуску, розміщення та виплату винагороди необхідно постійно покращувати з метою залучення широких верств населення у якості внутрішнього інвестора національної економіки.

Список використаних джерел:

1. Методологічні положення зі статистики. Державний комітет статистики України. Київ : ІВЦ Держкомстату України, 2006. 504 с.
2. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. Фінансово-економічний словник. Львів : Видавництво Національного університету "Львівська політехніка", 2005. 714 с.

Литвинчук І.Л.

д. е. н., професор кафедри економічної теорії,
інтелектуальної власності та публічного управління,
Поліський національний університет

Іванюк О.В.

к. е. н., доцент кафедри економічної теорії,
інтелектуальної власності та публічного управління
Поліський національний університет

АНТИКОРУПЦІЙНА ЕКСПЕРТИЗА: МОЛДОВА VS УКРАЇНА

Одним з основних факторів, який сприяє виникненню корупції в державі є недосконалість нормативно-правових актів, користуючись якою посадові особи отримують можливість неправомірної вигоди. Ця проблема може бути вирішена за рахунок проведення якісної антикорупційної експертизи. Якщо в Україні така експертиза була запроваджена наказом Міністерства юстиції від 23.06.2010 р. (хоча і була відома раніше) і мала рекомендаційний характер, то у Республіці Молдова загальна регламентована антикорупційна експертиза проводилася з 2006 року, а в 2008 році був прийнятий Закон «Про попередження корупції і боротьбу з нею». Ст. 5 цього закону передбачала організацію антикорупційної експертизи проєктів

законодавчих і нормативних актів, їх публічне обговорення та оцінку інституційних ризиків корупції. Додатково була передбачена участь громадянського суспільства у цих процесах, що не тільки формувало залучення їх, але й забезпечувало відкритість.

Згідно закону «Про законодавчі акти», така експертиза є обов'язковою для всіх проектів законодавчих актів та передбачає перевірку на відповідність національним і міжнародним антикорупційним стандартам.

Експертизу проводить Національний центр по боротьбі з корупцією за методологією, до розробки якої долучалися як міжнародні організації, так і громадська організація «Центр аналізу і попередження корупції» (САРС). У методології визначений перелік корупціогенних факторів, перелічені всі категорії проектів, що підлягають експертизі та особливості проведення для кожної категорії, особливості та порядок процедури, судова практика, що може впливати на законодавство та дослідження, які необхідно враховувати при проведенні.

Таблиця 1

Схожі риси та відмінності «регламентованої» антикорупційної експертизи в Україні та Молдові

	Молдова	Україна	
Суб'єкт проведення	Національний центр по боротьбі з корупцією	Міністерство юстиції України	НАЗК
Підзвітність	Центр незалежний в своїй діяльності і підпорядковується тільки закону	Кабінет Міністрів України	Кабінет Міністрів України
Фінансування	Фінансується з бюджету	Фінансується з бюджету	Фінансується з бюджету
Трактування	Процес оцінки проектів законодавчих і нормативних актів на предмет відповідності національним і міжнародним антикорупційним стандартам з метою виявлення норм, які сприяють чи можуть сприяти корупції, а також розробка рекомендацій по виключенню їх наслідків.	Діяльність із виявлення в нормативно-правових актах, проектах нормативно-правових актів положень, що самостійно чи у поєднанні з іншими нормами можуть сприяти вчиненню корупційних правопорушень чи або правопорушень, пов'язаних з корупцією.	діяльність із виявлення у проектах актів корупціогенних факторів

Продовження табл. 1

Об'єкти експертизи	Всі законодавчі та нормативні акти	Чинні нормативно-правові акти та проекти нормативно-правових актів	Проекти нормативно-правових актів, що вносяться на розгляд Верховної Ради або Кабінету Міністрів України
Наявність пріоритетних сфер застосування	ні	<p>1) прав та свобод людини і громадянина;</p> <p>2) повноважень органів державної влади та органів місцевого самоврядування, осіб, уповноважених на виконання функцій держави або місцевого самоврядування;</p> <p>3) надання адміністративних послуг;</p> <p>4) розподілу та витрачання коштів державного бюджету та місцевих бюджетів;</p> <p>5) конкурсних (тендерних) процедур.</p>	<p>Всі, але...</p> <p>Першочергово моніторингу підлягають:</p> <ul style="list-style-type: none"> - внесені на розгляд Верховної Ради України: Президентом, КабМіном, народним депутатом - членом депутатської фракції, що входить до коаліції депутатських фракцій у ВР, або депутатської фракції, до складу якої входить більшість народних депутатів від конституційного складу ВРУ і яка відповідно до Конституції України має права коаліції депутатських фракцій у ВРУ; - стосуються сфер регулювання, визначених у ЗУ «Про адміністративні послуги», «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності», «Про ліцензування видів господарської діяльності», «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності»

Продовження табл. 1

Обов'язковість антикорупційної експертизи	Так	Так	За власною ініціативою
Оцінка інституційних ризиків корупції	Прямо передбачена	Непрямо передбачена	Непрямо передбачена
Врачування результатів експертизи	Генерування результатів і рекомендацій. Після прийняття законопроекту НАС перевіряє врачування рекомендацій. При наявності протиріччя, орган що пропонує проект організує дебати за участю установ і органів, зацікавлених в прийнятті рішення.	Результати відображаються окремим пунктом у висновку Міністерства юстиції, де наводяться загальні відомості щодо присутності корупціогенних факторів та подаються пропозиції щодо можливих способів доопрацювання проекту шляхом усунення, нейтралізації таких факторів.	Зупинення процедури розгляду. Результати антикорупційної експертизи підлягають обов'язковому розгляду суб'єктом видання (прийняття) відповідного акта, його правонаступником або суб'єктом, до якого перейшли відповідні нормотворчі повноваження у даній сфері.
Наявність рекомендацій щодо усунення	так	так	так

Основні положення антикорупційної експертизи Молдови були напрацьовані за активної участі молдавської громади. Значну роль в цьому процесі зіграв Альянс з боротьби з корупцією, заснований у 2006 році (добровільна асоціація неурядових організацій). Це прослідковується в положеннях методології, де на відміну від української, прописана активна участь громадськості, доступ до інформації, дотримання прав і свобод людини, підзвітність та прозорість процесів. Окремо необхідно провести порівняльний аналіз елементів корупціогенності, як основного предмету антикорупційної експертизи.

Порівняльний аналіз елементів корупціогенності

Молдова	Україна	
НАС	Міністерство юстиції України	НАЗК
Введення нових термінів, що не мають визначення в законодавстві чи в проекті		
Нерівномірне використання термінів. Недостатнє обґрунтування		
Неоднозначне формулювання, яке допускає помилкові тлумачення	Нечітке визначення функцій, прав, обов'язків і відповідальності органів державної влади та місцевого самоврядування, осіб, уповноважених на виконання функцій держави або місцевого самоврядування	
Дефектні загальні правила	Нечітке визначення функцій, прав, обов'язків і відповідальності органів державної влади та місцевого самоврядування, осіб, уповноважених на виконання функцій держави або місцевого самоврядування	Необґрунтоване встановлення положень відсильного характеру
Конкуренція правових норм	Наявність дискреційних повноважень, не обумовлених специфікою суспільних відносин, що регулюються нормативно-правовим актом, передбачається врегулювати проектом НПА, або відсутність юридичних засобів, що можуть забезпечити застосування дискреційних повноважень в обсязі і з метою, для якої ці повноваження надані особі, уповноваженій на виконання функцій держави або місцевого самоврядування	Юридична колізія в законодавстві. Суперечність між різними положеннями одного і того ж НПА, різних НПА
Прогалина у праві	-	-
Відсутність / недостатність доступу до інформації про діяння, підпорядковане закону	-	-

Продовження табл. 2

Відсутність / недостатня прозорість діяльності державних установ	Відсутність чітких критеріїв оцінки діяльності особи, уповноваженої на виконання функцій держави або місцевого самоврядування, та механізмів контролю за її діяльністю	Неналежне визначення компетенції ОДВ, ОМС
Відсутність / недостатність доступу до інформації, що представляє суспільний інтерес	-	-
Перебільшені витрати стосовно суспільної вигоди	-	-
Просування інтересів, що суперечать суспільним інтересам	Встановлення значної кількості заборон і обмежень при здійсненні окремих видів діяльності, формальне отримання дозволів для здійснення яких є не виправдано ускладненим і не узгоджується з метою правового регулювання такої групи суспільних відносин	
Надмірні вимоги до здійснення надмірних прав / обов'язків	Відсутність або нечіткість адміністративних процедур	
Невиправдані відступи від здійснення прав / обов'язків	Дискреційні повноваження	Дискреційні повноваження
Безпідставне обмеження прав людини	-	-
Дискримінаційні положення	-	-
Стимулювання недобросовісної конкуренції	Відсутність чи недоліки конкурсних (тендерних) процедур	-
Недосяжні правила	Створення надмірних обтяжень для одержувачів адміністративних послуг	-
Надмірна атрибуція, неналежна або суперечить статусу публічної особи	Невизначеність меж персональної відповідальності особи, уповноваженої на виконання функцій держави або місцевого самоврядування, за свої рішення, дії чи бездіяльність.	-
Паралельні повноваження	Дублювання повноважень	Наділення повноваженнями, якими вже наділені інші ОДВ, ОМС

Продовження табл. 2

Невизначення відповідального державного органу / суб'єкта, на якого посиляється положення	Невизначеність меж персональної відповідальності особи, уповноваженої на виконання функцій держави або місцевого самоврядування, за свої рішення, дії чи бездіяльність	-
Обов'язки, що дозволяють відступи та неправильне тлумачення	Неможливість у зв'язку зі способом викладення дискреційних повноважень визначити їх обсяг, а отже - встановити факт перевищення меж адміністративного розсуду	Неналежне визначення змісту і обсягу прав чи обов'язків фізичних/юридичних осіб
Встановлення права державного органу замість зобов'язання	-	Використання правових конструкцій оціночного характеру
Невичерпні / неоднозначні / суб'єктивні підстави для відмови або бездіяльності державної установи	Неможливість у зв'язку зі способом викладення дискреційних повноважень визначити їх обсяг, а отже - встановити факт перевищення меж адміністративного розсуду	Неналежне визначення змісту і обсягу прав чи обов'язків фізичних/юридичних осіб
Відсутність / неоднозначність адміністративних процедур	Відсутність або нечіткість адміністративних процедур	Створення перешкод для одержувачів адміністративних, освітніх, соціальних чи інших послуг, відсутність переліку форм, видів, строків, порядку прийняття рішень
Відсутність конкретних термінів/ невинуваті терміни/невиправдане продовження термінів	Відсутність або нечіткість адміністративних процедур	Створення перешкод для одержувачів адміністративних, освітніх, соціальних, інших послуг
Відсутність / недостатність механізмів контролю та нагляду (ієрархічний, внутрішній, громадський)	-	Звуження змісту чи обсягу існуючих повноважень спеціально уповноважених суб'єктів у сфері протидії корупції
Відсутність / недостатність апеляційних механізмів	-	Обмеження права на оскарження рішення суб'єкта владних повноважень

Продовження табл. 2

Плутанина / дублювання видів юридичної відповідальності за одне і те ж порушення	-	Ускладнення реалізації передбачених законодавством заходів із запобігання чи протидії корупції
Невичерпні підстави відповідальності	Відсутність чітких критеріїв оцінки діяльності особи, уповноваженої на виконання функцій держави або місцевого самоврядування, та механізмів контролю за її діяльністю невизначеність меж персональної відповідальності особи, уповноваженої на виконання функцій держави або місцевого самоврядування, за свої рішення, дії чи бездіяльність.	Застосування винятків з антикорупційних вимог, обмеження щодо них контролю, моніторингу, інших заходів
Відсутність чіткої відповідальності за порушення	Неможливість у зв'язку зі способом викладення дискреційних повноважень визначити їх обсяг, а отже - встановити факт перевищення меж адміністративного розсуду	Запровадження правового регулювання, що дасть змогу уникати відповідальності, застосування винятків з антикорупційних вимог, заборон та обмежень
Відсутність чітких санкцій	-	-
Дисбаланс між порушенням та санкцією	-	-
	-	Створення умов для особистого контакту

Отже, основною відмінністю антикорупційної стратегії Молдови є:
 - особлива увага до обґрунтування причин прийняття законопроекту, трактування основних термінів, неоднозначності формулювань, відсутності адекватного обґрунтування проєкту;

- участь громадськості, прозорість, доступ до інформації;
- акцент на відповідальність та санкції; відповідність не тільки національним, а й міжнародним антикорупційним стандартам;
- забезпечення прав людини та відповідності суспільним інтересам.

У методології антикорупційної експертизи Молдови окремо передбачена оцінка інституційних ризиків корупції, що здійснюється у порядку, встановленому урядом. Це повинно забезпечити виявлення факторів організаційного характеру, що можуть створити корупційні ризики. Експертизи двох країн мають низку спільних рис та

надзвичайно схожі між собою. Та на нашу думку, антикорупційна експертиза Молдови є комплекснішою та більше схожою на громадську експертизу в Україні, ніж експертизу Мінюсту чи НАЗК, більш повною мірою враховує всі корупціогенні ризики.

Список використаних джерел:

1. Metodologie de efectuare a expertizei anticoruptie a proiectelor de acte normative departamentale. https://www.cna.md/public/files/colegiu_3/MethodREAacte_depart.dupasedCol20.07.18.pdf
2. Предотвращение коррупции в государственном секторе стран Восточной Европы и Центральной Азии. Режим доступа: <http://www.oecd.org/corruption/acn/ACN-Prevention-Corruption-Report-RUS.pdf>
3. «О предупреждении коррупции и борьбе с ней». Закон Республики Молдова № 90 от 25.04.2008 г. Режим доступа: https://publicofficialsfinancialdisclosure.worldbank.org/sites/fdl/files/assets/law-library-files/Moldova_Anti-Corruption%20Law%202008_amended%202012_RU.pdf
4. Разработка и реализация политики противодействия коррупции. Практическое пособие. Совет Европы, 2013. Режим доступа: <https://rm.coe.int/designing-implementing-ac-policies-handbook-ru/16807828fc>
5. Осика І.М., Хавронюк М.І., Хмара О.С., Яцків Т.Г. Методологія проведення громадської антикорупційної експертизи: загальні засади. 2012. Режим доступу: <https://ti-ukraine.org/wp-content/uploads/2016/11/methodology.pdf>

Макогон В.Д.

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

Київський національний торговельно-економічний університет

Макогон І.І.

к. е. н., головний спеціаліст відділу прогнозування
ресурсних платежів та податків до місцевих бюджетів
Департамент прогнозування доходів бюджету
Міністерства фінансів України

ЯКІСНИЙ РІВЕНЬ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ ЯК ОСНОВИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Пенсійна система є вагомим інститутом державного регулювання суспільного розвитку, оскільки закладає основи соціального забезпечення населення у вигляді пенсій. Посиленням впливу ендогенних та екзогенних факторів на фінансово-економічне середовище держави, негативних демографічних тенденцій на розвиток

суспільства зумовлюють необхідність розробки нових підходів щодо фінансового забезпечення функціонування пенсійної системи, забезпечення її фінансової стабільності та переосмислення ролі у регулюванні соціальних процесів, що змінюються. Зростання рівня пенсійного навантаження на працездатне населення як в країнах з розвинутою так і з трансформаційною економікою, низька заробітна плата у країнах з трансформаційною економікою спричиняють незбалансованість солідарної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування. Вироблення механізмів, які виходячи з демографічних тенденцій та реальних можливостей економіки, забезпечать дотримання державних гарантій щодо реалізації прав громадян на матеріальне забезпечення у разі досягнення пенсійного віку, тимчасової чи постійної втрати працездатності, втрати годувальника, сприятиме розвитку суспільства.

Основною особливістю даного етапу інституційних перетворень фінансового забезпечення фінансування пенсійної системи є зниження ступеня участі державних пенсійних фондів. Разом з цим, у сучасних умовах, в країнах з трансформаційною економікою вагомим значення набувають питання забезпечення стійкості джерел власних надходжень державних пенсійних фондів та створення умов для підвищення зацікавленості відповідних органів державного управління у підвищенні ефективності їх адміністрування.

До особливостей системи пенсійного забезпечення відносять: структура органів державного управління на яких покладені повноваження щодо реалізації державної політики пенсійного забезпечення [1]; спосіб акумуляції фінансових ресурсів, за рахунок яких здійснюється пенсійне забезпечення [2]; спектр громадян, яким надаються відповідні фінансові ресурси, форми пенсійного забезпечення, спектр соціальних ризиків, в наслідок яких виникає право на отримання пенсійного забезпечення [3].

Недостатній рівень дієвості заходів державної підтримки у сфері пенсійного забезпечення актуалізує питання розвитку накопичувального пенсійного страхування. В умовах посилення глобалізаційних процесів вагомим завданням є вироблення механізмів, які, виходячи з реальних економічних можливостей країни, демографічних тенденцій забезпечуватимуть дотримання державних соціальних стандартів та гарантій пенсійного забезпечення.

Вагомими завданнями виходячи із економічних перетворень є забезпечення стійкості та зміцнення фінансової стабільності діяльності державних пенсійних фондів, оптимізації їх адміністративних видатків; створення належних умов для функціонування багаторівневих

пенсійних систем, на основі поєднання розподільної і накопичувальної моделі пенсійного забезпечення; удосконалення механізмів державного регулювання системи пенсійного страхування, управління фінансовими ризиками у даній сфері.

Організація діяльності державних пенсійних фондів в країнах з трансформаційною економікою потребує: підвищення рівня довіри населення до них; удосконалення механізму управління фінансовими ресурсами державних пенсійних фондів; підвищення ефективності та взаємоузгодженості складових системи державного управління пенсійним забезпеченням, модернізації її інформаційних ресурсів; оптимізацію співвідношення між середньою пенсією та середньомісячною номінальною заробітною платою; зміцнення власних надходжень державних пенсійних фондів та створення умов для підвищення зацікавленості відповідних органів державного управління у підвищенні ефективності їх адміністрування. Підвищення рівня довіри населення до діяльності державних пенсійних фондів передбачає налагодження взаємодії суспільства і держави, залучення громадськості у обговорення законопроектів у даній сфері.

Зміцнення фінансового забезпечення функціонування пенсійної системи надасть можливість підвищити рівень і якість життя населення, створити умови для сталого розвитку економіки. Обґрунтовані положення щодо зміцнення фінансового забезпечення функціонування пенсійної системи передбачають розробку державної фінансової політики у сфері пенсійного забезпечення на основі підвищення якісного рівня динамічної системи цілей суспільного розвитку, скоординованості та адаптивності регулятивних заходів органів державного управління внутрішнім і зовнішнім змінам інтернального та екстернального середовища з урахуванням змін зумовлених посиленням процесів глобалізації.

Список використаних джерел:

1. Andréasson, J., Shevchenko, P., Novikov, A. Optimal consumption, investment and housing with means-tested public pension in retirement. *Insurance: Mathematics and Economics*, 2017. № 75. P. 32-47.
2. 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.
3. Chugunov I., Makohon V. Budget policy in the context of economic transformation. *Ekonomichnyi chasopys-XXI*, 2016. №158(3-4(2)). P. 66–69.

Нікіфоров П.О.

д. е. н., професор кафедри фінансів і кредиту
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича

ІНСТИТУТИ В СИСТЕМІ ФІСКАЛЬНИХ ПРАВИЛ: УКРАЇНСЬКИЙ ДИСКУРС

У сучасній Україні для забезпечення стійкості публічних фінансів застосовують фіскальну консолідацію, центральним елементом якої є встановлення та дотримання фіскальних правил, які реально можуть обмежувати не просто дискреційні повноваження політиків, а в цілому їх нестримний популізм. Наука публічних фінансів та фіскальна політика відносять до фіскальних правил наступні чотири їх категорії:

- правила державного боргу – кількісні обмеження для державного боргу по відношенню до ВВП;
- правила балансування бюджету – таргетуються доходи і видатки бюджету та бюджетний дефіцит, джерела покриття дефіциту та напрямки його використання;
- правила державних видатків – обмежують загальні витрати бюджету або витрати окремого спрямування;
- правила бюджетних доходів – регулюють режим фіскального навантаження на економіку (рівень оподаткування).

Сучасна фіскальна історія свідчить, що в багатьох країнах застосовують комбінації з декількох фіскальних правил водночас. Вони формально інституціоналізуються та фіксуються в законодавстві – Конституції, Бюджетному кодексі, законах, постановах тощо. Для України суттєвим важливим в контексті запровадження дієвих фіскальних правил є встановлення відповідальності за їх порушення, причому бажано у формі окремого закону.

В академічному середовищі, серед фахівців-практиків, експертів [1;2;3;4]. вже тривалий час обговорюють доцільність прийняття такого закону під умовною назвою «Про фіскальну відповідальність», в якому повинні бути прописані норми підтримки стійкості публічних фінансів та забезпечення прозорості і підзвітності фіскальної політики. Для підтримки стійкості публічних фінансів необхідне застосування всіх категорій фіскальних правил з метою зниження дискреційності фіскальної політики в умовах існуючої в Україні соціально-економічної та політичної нестабільності. Задля забезпечення прозорості та підзвітності фіскальної політики державна влада та місцеве самоврядування повинні щорічно оприлюднювати документи окремо зі

середньостроковою (два-три роки) та поточною стратегіями фіскальної політики, а також надавати громадськості документ з обґрунтованими поясненнями у разі відхилення від існуючої стратегії регулювання фіскального простору. В межах підзвітності державного фіскального регулювання особливо важливим є забезпечення його зовнішнього аудиту, особливо з боку незалежних фіскальних інститутів, які покликані здійснювати оцінювання існуючих урядових прогнозів бюджетних показників та проводити альтернативні розрахунки (розробляти альтернативні «сценарії» бюджетного процесу), моніторинг дотримання урядом кількісних параметрів фіскальних правил, розробляти рекомендації для уряду щодо стратегії фіскальної політики та оцінювати діяльність уряду в разі відхилення від заявленої стратегії фіскальної політики. На рівні місцевого самоврядування повинні діяти з аналогічними завданнями т.з. фіскальні ради. При цьому незалежним фіскальним інститутам (НФІ) та фіскальним радам (ФР) необхідно, на наш погляд, надавати статус консультативно-аналітичних структур, які повинні, з одного боку, мати достатні повноваження з участі в розробленні та моніторингу фіскальної політики, а з іншого боку – бути дійсно незалежними від урядів, місцевої влади та політичних впливів.

У сучасній Україні фіскальні ризики залишаються занадто високими (по доходам, видаткам, балансуванню бюджету, державного боргу), а застосування фіскальних правил є досить актуальним. Угода про асоціацію між Україною та ЄС передбачає співпрацю у сфері управління публічними фінансами на основі міжнародних стандартів, основоположних принципів підзвітності, прозорості, економності, ефективності і результативності (ст. 346 Угоди). В Україні фіскальні правила впроваджені, але сьогодні їх застосування знаходиться на початковій стадії, та зводиться переважно до встановлення критичних кількісних параметрів бюджетного дефіциту та державного боргу [2]. При цьому недостатньо враховується досвід ЄС із розширення їх переліку, а також використання процедурних положень, які, по-перше, спрямовують офіційні державні фіскальні інститути (парламент, уряд, їхні організаційні структури) на застосування фіскальних правил у фіскальній політиці, а, по-друге, наголошують на тісній співпраці останніх з незалежними фіскальними інститутами [1].

Положення щодо фіскальних правил включені у вітчизняну нормативну базу у достатньо загальному вигляді. Навіть у Бюджетному кодексі України (БКУ) є лише окремі положення щодо фіскальних правил, але відсутня конкретизація по належному інституціональному забезпеченню та нормативному регулюванню бюджетного процесу

щодо імплементації фіскальних правил [3]. Тобто не існує окремого нормативного документу, який буде регламентувати використання фіскальних правил в Україні, а запропонований закон «Про фіскальну відповідальність», на наш погляд, зможе вирішити цю проблему.

Маючи на увазі досвід країн-членів ЄС наша країна повинна, безумовно, запроваджувати всі чотири вищеназвані категорії фіскальних правил, але робити це сьогодні треба поетапно та поширювати на всі сектори публічних фінансів по мірі формування необхідної інституційної структури реалізації бюджетних процедур.

Зарубіжна теорія і практика публічних фінансів велику увагу приділяє розширенню інституційного забезпечення імплементації фіскальних правил. І це стосується не тільки посилення контрольних функцій парламенту, діяльності урядових контрольних структур, але і діяльності, ще раз підкреслимо, незалежних фіскальних інститутів [1].

В Україні заходи з протидії пандемії COVID-19 зумовили сьогодні необхідність вийти за межі тих коридорів, які визначені фіскальними правилами, але ж все рівно, це не відмінняє процедур, які визначають послідовність бюджетних змін, змін податкових технологій тощо.

Вищеназваний Закон «Про фіскальну відповідальність» (або з іншою назвою) повинен, на наш погляд, регламентувати не тільки застосування фіскальних правил, але і побудову інституціональної структури жорсткої (підкреслимо – саме такої) імплементації незалежних фіскальних інститутів на рівні уряду та місцевого самоврядування в систему державної фіскальної політики.

Список використаних джерел:

1. Балакін, Р. Л. (2020). Незалежні фіскальні інституції в державах – членах ЄС: функції та завдання в умовах пандемії COVID-19. *Фінанси України*, 2, 21-42.
2. Гасанов, С. С., & Балакін, Р. Л. (2016). Механізми забезпечення стійкості державних фінансів у країнах Європейського Союзу. *Актуальні проблеми розвитку системи управління державними фінансами; Євроінтеграційний контекст* : монографія / за ред. Т.І. Єфіменко. Київ: ДННУ «Акад. фін. управління».
3. Кудряшов, В. П. (2020). Розроблення концепцій формування та імплементації фіскальних правил в Україні. *Фінанси України*, 11, 76-93.
4. Луніна, І. О. (2019). Концептуальні засади стійкості державних фінансів. *Фінанси України*, 11, 97-109.

Письменний В.В.

д. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів ім. С. І. Юрія
Західноукраїнський національний університет
м. Тернопіль, Україна

ДИВЕРГЕНЦІЯ ФІСКАЛЬНОЇ ІДЕОЛОГІЇ В ДЕМОКРАТИЧНОМУ ТА ПОСТСОЦІАЛІСТИЧНОМУ СУСПІЛЬСТВАХ

На різних етапах цивілізаційного розвитку формування податкової складової бюджетних доходів змінювалося під впливом економічних криз, антагонізму державної політики, проблем взаємовідносин податкових органів і платників податків. Але сталою залишається догма, згідно з якою економічною основою бюджетних доходів є податки, а спроможність органів влади сформувати таку ресурсну базу, яка забезпечила б повноту, достатність і стабільність надходження коштів залежить від фіскальної ідеології. Нею є сукупність філософських, політичних, правових, морально-етичних, релігійних й інших поглядів, які характеризують ставлення суспільства до процесу оподаткування.

Серед економічних явищ зміст податків має контроверсійний характер. В усвідомленні американців давно закарбувалася фраза судді Верховного Суду США О. Голмса: я ненавиджу сплачувати податки, але я люблю цивілізацію, яку вони мені забезпечують [1]. Всупереч надмірному податковому навантаженню, оподаткування ними розглядається як суспільно корисна дія. Фіскальний механізм у США побудований у такий спосіб, що кожен громадянин, сплачуючи податки, відчуває рух коштів через усі ланки бюджетної системи. Будь-які бюджетні видатки, наприклад, на економіку, оборону держави, утримання чиновників та різні соціальні програми вони називають „грошима платників податків”.

Зазначимо, що у США обов'язок сплати податків, який прирівнюється до основоположних засад демократії – захисту держави, її незалежності та територіальної цілісності, рівності людей перед законом, дотримання прав і свобод громадян, формувався впродовж багатьох століть. Хоча задовго до того процес оподаткування вбачався крадіжкою зі сторони держави. Автентичне походження цієї гіпотези пов'язане з примушенням, інакше кажучи, позбавленням громадян доходу або майна на користь держави. Податки вважалися великим злом, до них доводилося привертати увагу тимчасово, за наявності

особливих умов або коли не було інших способів покрити бюджетні видатки.

Навіть у США будь-які нововведення в податковій сфері зустрічали спротив з боку платників податків. Як писав відомий суспільний діяч А. Годфрі, я горджуся бути платником податків у США, є тільки одна річ – я горджуся тільки половиною своїх коштів [2]. Немає ідеальних податків, вони впливають на поведінку громадян, змінюють їхні морально-етичні норми й ідеали, змушують адаптуватися до жорстких умов фіскального середовища. В оподаткуванні принципам суспільної етики протистоїть індивідуальний прагматизм, а доцільність сусідує з егоїзмом [3, с. 282], тому ухилення від оподаткування, яке спричиняє бюджетні втрати, є звичним для держав з демократичними традиціями врядування.

Якщо взяти до уваги Україну, то серед причин низького рівня сплати податків необхідно відзначити прогалини в фіскальній політиці, яка залишається далекою від ідеалу. Дрібне та надмірне ухилення від оподаткування настільки вкорінилося в суспільстві, що перебороти його дуже складно. Тут доречним буде міркування В. М. Суторміної, що укупі з тінговою економікою й організованою злочинністю несплата податків заповнює проміжок між юридичними законами та моральними підвалинами суспільства [3, с. 316]. Однією з причин податкової злочинності є морально-етичний стан платників податків, пов'язаний з негативним ставленням до податкової системи.

Обравши демократичний поступ розвитку, Україна все ще потребує конструктивних змін у фіскальній ідеології, яка ілюструє неоднозначне ставлення суспільства до виконання податкового законодавства і процесу справляння податків. Але демократія аж ніяк не означає вседозволеність, а передбачає широкий спектр відповідальності влади перед людьми за взяті зобов'язання. Зрештою, така відповідальність має бути взаємною: держава – надавати суспільні блага, а населення через сплату податків – забезпечувати їх фінансування. Цей алгоритм, теоретично доведений класиками економічної теорії та апробований у демократичному суспільстві, повинен бути повноцінно реалізований у вітчизняному оподаткуванні.

Причому вказаний процес настільки складний і не фокусується в сприйнятті наших співвітчизників, що його неможливо виконати у вузькому часовому лазі й необхідно здійснювати паралельно з переформатуванням відносин у сфері формування та використання бюджетних коштів. Високе податкове навантаження, надмірна частка неформальних зв'язків між органами влади й бізнесом, посередня фінансова грамотність населення та низька культура сплати податків –

ось ті виклики, яких не вдалося позбутися за багатолітню історію української незалежності. Без їх вирішення буде важко реалізувати політику, яка ґрунтується на податковій складовій бюджетних доходів.

Розуміння необхідності вчасно й у повному обсязі сплачувати податки, інакше кажучи, брати участь у підтримці державних та місцевих справ, є тільки першим кроком на шляху до зрушень. Набагато складніше, а деколи буває неможливо, в усталеному порядку дотримуватися тих домінант, які лежать у чеснотах сумління, свідомості й обов'язку відчужувати частину власного багатства на користь інших членів суспільства. Акценти у формуванні фіскальної ідеології необхідно робити на фінансовій освіченості населення, починаючи з юного віку до старості. Для України вона має стати особливою системою світогляду, тими соціокультурними цінностями, які зумовлюють поведінку великої кількості співвітчизників.

Список використаних джерел:

1. Daly S. Taxes are the Price We Pay for a Civilized Society. URL: <https://taxatlincolnox.wordpress.com/2016/05/13/taxes-are-the-price-we-pay-for-a-civilized-society>.
2. Wood R. L. Hate Paying Taxes? 12 Quotes You'll Love. URL: <https://www.forbes.com/sites/robertwood/2012/12/02/hate-paying-taxes-12-quotes-youll-love/#3a4fec39317e>.
3. Суторміна В. М., Федосов В. М., Андрущенко В. Л. Держава – податки – бізнес (Із світового досвіду фіскального регулювання ринкової економіки): монографія. Київ: Либідь, 1992. 328 с.

Плиса В.Й.

к. е. н., професор, професор кафедри фінансів,
грошового обігу і кредиту

Львівський національний університет імені Івана Франка

СТРАТЕГІЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Сьогодні особливої актуальності набули проблеми модернізації всіх складових національної системи соціальною страхування, «вирішення яких забезпечить створення механізмів пристосування, виживання та гнучкості реакції на зміни зовнішніх факторів, факторів нестабільності і невизначеності» [1, с. 4], притаманних сучасним умовам.

Незважаючи на значну кількість слухних пропозицій та узагальнень щодо різних аспектів вдосконалення концепції розвитку

національної системи соціального страхування, поки що немає системних комплексних досліджень проблем формування стратегії модернізації системи соціального страхування в Україні, які поставили б цей процес на міцний теоретичний ґрунт і сформулювали методологічні засади розробки державної стратегії розвитку системи соціального страхування в Україні.

Опрацювання рефлексії щодо наукової термінології з позицій соціально-економічного розвитку дало підстави визначити модернізацію як творчо-перетворюючу функцію розвитку, що характеризує орієнтацію суспільства та його структур на удосконалення, прогрес, розробку та реалізацію нових цілей, пріоритетів, стратегій.

Прихильники «інституційної модернізації системи соціального страхування» вважають, що втручання некваліфікованої і корумпованої бюрократії може тільки нашкодити цій системі. На їхню думку необхідно проводити інституційні реформи, направлені на поліпшення державного регулювання, придушення корупції, усунення адміністративних бар'єрів, вдосконалення людського капіталу тощо.

Прихильники «проектного підходу» відзначають, що в умовах низької ефективності національної економіки зусилля зі створення соціальних інститутів низько результативні. Самі ж інститути фактично працюють на закріплення інерційної моделі розвитку.

Основна перепона при запровадженні стратегії модернізації – висока невизначеність майбутнього. Теорією реформ сформульовані рекомендації по проведенню інституційних перетворень, які слід було б прийняти до уваги при розробці і зіставленні стратегій модернізації системи соціального страхування в Україні (разом з прогнозом екзогенних параметрів і результатами моделювання вітчизняної системи соціального страхування). Як правило, у системи соціального страхування, що розвивається, є тільки одна перевага перед розвиненими системами соціального страхування – «перевага відсталості»: можливість запозичення вже створених розвиненими системами інститутів, методів управління і технологій соціального страхування. Звичайно, не варто відмовлятися і від інновацій по окремих напрямках. Але інновації – дороге задоволення, запозичувати набагато дешевше. Система соціального страхування, що технологічно відстала, в принципі може використовувати свою «перевагу» у всіх галузях соціального страхування, здійснивши тим самим широкомасштабну модернізацію. При цьому інституційні підсистеми, відповідальні за власне інноваційний розвиток, на перших етапах повинні відігравати меншу роль. Таким чином, саме завдання

запозичення і слід покласти в основу наздоганяючої стратегії. Досвід країн «економічного дива» підтверджує цей висновок.

Широкомасштабне запозичення вимагає ретельної координації зусиль різних економічних агентів і спеціальних інститутів. Інститути запозичення – важлива частина системи інтерактивного управління зростанням, «інтерактивна модернізація».

Передчасна орієнтація на «інноваційний розвиток системи соціального страхування» викликає асоціації з політикою «великого стрибка» і може привести до неефективного використання, розбазарювання ресурсів. У завданні запозичення мета визначена набагато чіткіше в порівнянні з інноваційним розвитком. Це є важливим аргументом на користь концентрації інформації і координації діяльності. Ефективна стратегія повинна бути гнучкою і передбачати своєчасну зміну як цілей стимулювання, так і засобів їх досягнення. Зауважимо, що запозичення «найпередовішої» соціальної політики нерідко пригнічує зростання. Таким чином, необхідно вчасно міняти соціальну політику, уникаючи як невиправданої інерції, так і «забігу вперед».

Політика стимулювання швидкого зростання системи соціального страхування при поступовому поліпшенні інститутів може призвести до успішної модернізації внаслідок того, що причинний зв'язок між зростанням й інститутами – двосторонній. Не тільки покращення інститутів сприяє зростанню, але й швидке зростання полегшує вдосконалення інститутів. Один з можливих механізмів, що породжує другий ефект, – зменшення відносної ефективності поведінки, що відхиляється. Інший чинник – збільшення чисельності суб'єктів, зацікавлених в покращенні інститутів.

Рекомендації, вироблені теорією реформ, справджуються і для інституційних траєкторій, що передбачені стратегіями модернізації. У стислому вигляді найважливіші з цих рекомендацій містяться в понятті «перспективні траєкторії». Інституційна траєкторія називається перспективною, якщо вона узгоджена з ресурсними, технологічними й інституційними обмеженнями та передбачає вбудовані механізми, стимулюючі заплановані зміни інститутів і що запобігають виникненню дисфункцій та інституційних пасток. Зокрема, перспективна траєкторія повинна: враховувати можливості ухвалення політичних рішень про реформи і відмови від них; враховувати статичну і динамічну компліментарність інститутів, передбачаючи раціональну послідовність інституційних змін; забезпечувати ослаблення ресурсних, технологічних і інституційних обмежень руху уздовж траєкторії; включати ефективні заходи по забороні перерозподільної активності;

формувати інституційні очікування, стимулюючи рух уздовж траєкторії; передбачати принаймні часткову компенсацію втрат основним групам економічних агентів, які могли б програти унаслідок інституційних змін, здійснюваних державою; поєднуватися з державною політикою стимулювання економічного зростання.

Численні приклади показують, що виконання цих вимог забезпечує високі шанси на успіх реформи, а їх порушення, навпаки, веде до надмірно високих витрат, дисфункцій та інституційних пасток. Щоб зменшити ризики, пов'язані з невизначеністю майбутнього, держави прагнуть обирати соціальну політику, інваріантну по відношенню до прогнозів, залишаючи можливість ухвалення конкретних рішень. Звідси розпливчатість формулювань, характерна для планів розвинених країн, пошук «критичних технологій», а також залучення широкого кола експертів й інтерактивні методології розробки стратегії розвитку системи соціального страхування, яка «повинна забезпечити належний баланс між економічними та соціальними міркуваннями» [2, с.19].

У цьому відношенні наздоганяючі національні системи соціального страхування володіють перевагою: їм відомі напрями розвитку технологій та інститутів, з великою вірогідністю сприяючі підвищенню ефективності систем соціального страхування. Ця інформація могла б бути успішно використана національною системою соціального страхування, коли б не необхідність внутрі- і міжсекторної координації. Перша обумовлена екстернальним ефектом освоєння нових технологій, друга – екстернальними ефектами, що виникають при плануванні довгострокових операцій.

Щоб досягти бажаних цілей, треба створити інституційну систему для вироблення стратегії модернізації, сумісну з наявними культурними, політичними й інституційними обмеженнями, систему інтерактивного управління зростанням системи соціального страхування. Її функціонування повинне спиратися на такі коаліції інтересів, які в нинішній ситуації мають шанси стати коаліціями дії.

Список використаних джерел:

1. Плиса В. Й. Загальнообов'язкове державне соціальне страхування в Україні : Навчальний посібник. Львів: Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2003. 160 с.
2. Barbier J.-C. Changes in political discourse from the Lisbon Strategy to Europe 2020: tracing the fate of 'social policy'. Jean-Claude Barbier. *European Trade Union Institute. Working Paper 2011.01. 24 p.*

Сідельникова Л.П.

д. е. н., професор, завідувач кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Херсонський національний технічний університет

ПОДАТКОВИЙ МЕХАНІЗМ У СИСТЕМІ СУСПІЛЬНИХ ФІНАНСІВ УКРАЇНИ

Інституційно-структурні трансформації ринкових відносин в умовах посилення боргових ризиків та поглиблення фінансових дисбалансів в Україні неможливі без ефективного державного регулювання соціально-економічних процесів на рівні держави, регіонів, господарюючих суб'єктів і населення. Однією з основних складових державного регулювання є податковий механізм як сукупність податкових відносин між державою і платниками податків в економічній системі, що утворюють передумови та джерела забезпечення соціально-економічного розвитку країни в цілому та регіонів зокрема. Саме за допомогою податкового механізму держава не лише формує бюджетні ресурси як джерело фінансування суспільно необхідних видатків, а й забезпечує передумови структурної перебудови національної економіки та її зростання.

Впродовж тривалого часу поняття «податковий механізм» не привертало до себе належної уваги науковців. І хоча в економічній літературі цей термін використовується часто, єдиного підходу до розуміння сутності податкового механізму наразі так і не сформовано. Найбільш комплексним та змістовно навантаженим, на нашу думку, є підхід Л. Чернявської, яка розглядає податковий механізм крізь призму податкової системи та податкової політики як ключових понять для розуміння його сутності: «Податковий механізм – це система податкових методів, інструментів, важелів та заходів, що застосовуються державою до платників податків з метою справляння податків, зборів та обов'язкових платежів до бюджетів усіх рівнів та до державних цільових фондів для забезпечення стабільності соціально-економічної, політичної та екологічної ситуації в країні» [1, с. 224]. Разом з тим, вважаємо за доцільне акцентувати увагу на тому, що при розкритті сутності податкового механізму мова має йти не лише про забезпечення сталого розвитку країни в цілому, але й її регіонів зокрема.

Далі розглянемо ефективність функціонування податкового механізму як фінансового базису забезпечення сталого розвитку України та регіонів (табл. 1).

**Ефективність податкового механізму на державному та
регіональному рівнях ***

Показники	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік
Податкові надходження зведеного бюджету, млрд. грн.	354,0	367,5	507,6	650,8	828,2	986,3	1070,3	1136,7
Темпи приросту податкових надходжень зведеного бюджету, %	- 1,83	+ 3,81	+ 38,12	+ 28,21	+ 27,26	+19,09	+8,52	+6,20
Податкові надходження Державного бюджету України								
Обсяг, млрд. грн.	262,8	280,2	409,4	503,9	627,2	753,8	799,8	851,1
Темпи приросту, %	- 4,33	+ 6,62	+ 46,11	+ 23,08	+ 24,47	+20,18	+6,10	+6,41
Питома вага у податкових надходженнях зведеного бюджету, %	74,24	76,24	80,65	77,43	75,73	76,43	74,73	74,87
Податкові надходження місцевих бюджетів України								
Обсяг, млрд. грн.	91,2	87,3	98,2	146,9	201,0	232,5	270,5	285,6
Темпи приросту, %	+ 6,17	- 4,28	+ 12,49	+ 49,59	+ 36,83	+15,67	+16,34	+5,58
Питома вага у податкових надходженнях зведеного бюджету, %	25,76	23,76	19,35	22,57	24,27	23,57	25,27	25,13

* Розраховано автором за даними джерел [2]

Отже, нонсенсом фіскальної практики став 2013 рік, коли при стабільних темпах економічного зростання і збільшенні обсягів ВВП на 3,27% порівняно з минулим роком (або на 4,28% у доларовому еквіваленті) податкові надходження державного бюджету зменшилися на 4,33%. Однак, зазначене свідчить не стільки про неефективність застосування податкового механізму в цей період, скільки про стрімке зростання обсягів ухилення від оподаткування як результату поширення корупційних схем. Яскравим прикладом є митниця, яка при збільшенні обсягів надходжень ввізного мита у 2013 роком порівняно з 2012 роком на 0,3 млрд. грн., надходжень ПДВ забезпечила менше на 4,4 млрд. грн., акцизного податку – на 0,9 млрд. грн. В цілому, за даними Державної служби статистики України, обсяги імпорту скоротилися у 2013 році на 9,1%.

Разом з тим, податкові надходження місцевих бюджетів збільшилися у 2013 році порівняно з попереднім роком на 6,17%. Зазначене зростання стало можливим внаслідок, насамперед, збільшення рівня середньої заробітної плати з 3377 грн. до 3619 грн.,

або на 7,17%, адже податок на доходи фізичних осіб в цей період повністю надходив до місцевих бюджетів (крім м. Києва).

Негативний вплив на обсяг податкових надходжень державного бюджету у 2014 році створила анексія АР Крим і військові дії на Сході країни. Незначне зростання податкових надходжень у цих надскладних військово-політичних умовах обумовлено значним підвищенням офіційного обмінного курсу гривні до іноземних валют, що призвело до відповідного збільшення бази споживчого оподаткування, а всі податки на споживання (ПДВ, акцизний податок, мито) зараховуються саме до державного бюджету. Натомість, місцеві бюджети втратили 4,28% бюджетних ресурсів порівняно з попереднім роком.

У 2015-2018 роках спостерігається перманентне збільшення обсягів мобілізованих податкових надходжень як до державного, так і до місцевих бюджетів, що свідчить про ефективні комплексні заходи щодо регулювання державної та регіональної податкової політики і стабілізацію дії податкового механізму забезпечення сталого розвитку України та її регіонів.

Разом з тим, слід відзначити суттєве уповільнення темпів зростання податкових надходжень до бюджетів всіх рівнів у 2019-2020 роках, що стало наслідком зростання турбулентності економіки зі зміною влади в Україні, непродуманих економічних та фіскальних рішень нового уряду, збільшення у структурі ВВП частки галузей з низьким податковим коефіцієнтом, номінальної ревальвації гривні та зменшення надходжень від імпортного ПДВ і мита, зростання тіньового обігу підакцизних товарів. У 2020 році до деструктивних чинників функціонування податкового механізму додалася пандемія COVID-19, яка дестабілізувала економічну ситуацію в країні через довготривалий локдаун та інші карантинні обмеження.

Розбудова демократичної держави та прагнення України до членства в європейській спільноті вимагає створення сучасної податкової системи, зміни її якості відповідно до міжнародних норм і стандартів. Невід'ємним атрибутом цього є перетворення податкової політики з суто фіскального інструменту на ефективний засіб реалізації соціально-економічної стратегії держави. У світовій практиці державного регулювання соціально-економічного розвитку країни в цілому та регіонів зокрема податковий механізм за значущістю дорівнює таким економічним інструментам, як бюджетне фінансування визначених пріоритетів і вплив через монетарну політику на грошовий обіг і господарську кон'юнктуру.

Отже, питання пошуку оптимальної моделі побудови податкового механізму в умовах посилення боргових ризиків та поглиблення

фінансових дисбалансів з урахуванням новітніх викликів пандемії COVID-19 залишається актуальним в контексті євроінтеграційних прагнень України та адаптації вітчизняного податкового законодавства до європейських норм і стандартів.

Список використаних джерел:

1. Чернявська, Л.В. (2009). Сутність і структура податкового механізму управління економікою. *Вісник Університету банківської справи Національного банку України*, 2 (5), 53-55.
2. Звіти про виконання Державного бюджету України за 2011-2020 роки. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu> (дата звернення: 01.04.2021).

Хомутенко В.П.

к. е. н, професор, судовий експерт

Хомутенко А.В.

д. е. н, доцент, професор кафедри фінансів
Одеський національний економічний університет

БЮДЖЕТНЕ ВИРІВНЮВАННЯ: СВІТОВІ ТА ВІТЧИЗНЯНІ ПІДХОДИ

Бюджетне вирівнювання є основою будь-якої державної регіональної політики, що проводиться з метою недопущення або згладжування кризових соціальних, економічних, екологічних та інших ситуацій як причин появи територіальної диференціації. За допомогою механізму бюджетного вирівнювання, який об'єднує сукупність методів, інструментів, фінансових технологій і правил, відбувається вплив на процеси формування та використання бюджетних фондів для забезпечення динамічного збалансованого суспільного розвитку. Як відомо, за цілями та інструментами бюджетного регулювання розрізняють два типи вирівнювання: вертикальне і горизонтальне.

За допомогою вертикального бюджетного вирівнювання досягається відповідність між видатковими обов'язками та фіскальними ресурсами, доступними для кожного рівня управління (національного, регіонального та місцевого) [1]. Крім того, механізм вертикального бюджетного вирівнювання через такий інструмент як податки дозволяє забезпечити раціональне закріплення дохідних джерел бюджетів за рівнями влади. Однак, вертикальне бюджетне вирівнювання не усуває всі бюджетні дисбаланси. Саме тому його слід поєднувати з горизонтальним бюджетним вирівнюванням, метою якого є

забезпечення рівного рівня споживання державних послуг мешканцями різних регіонів країни, а також зменшення розриву між зобов'язаннями органів влади на місцях та їх спроможністю фінансувати відповідні суспільні послуги, що вони надають. Фінансовими інструментами, що при цьому використовуються, є дотації, субвенції, субсидії, інші трансферти та бюджетні кредити. Недоліком політики горизонтального вирівнювання є існування ризику того, що вона може перешкоджати ефективному розподілу ресурсів на окремій території та, як наслідок, її економічному зростанню [2].

Відмітимо, що в країнах Європейського Союзу трансферти як інструмент горизонтального вирівнювання застосовуються у формі [3-6]:

- прямого фінансування – здійснюється коли уряд прагне зберегти макроекономічний контроль, при високих витратах на адміністрування податків, при нерівномірному розподілі податкової бази або при необхідності обмеження обсягів видатків місцевих самоврядувань, за умови вертикальної фіскальної незбалансованості, а також при покладанні на органи місцевої влади нових функцій чи підвищення нормативів фінансування їх витрат;

- субсидування – застосовується коли органи місцевої влади фінансують проекти чи послуги, вартість придбання яких перевищує потреби відповідної громади, та при цьому уряд зацікавлений субсидувати відповідні витрати самоврядувань. Як приклад можна привести проекти захисту навколишнього середовища або фінансування будівництва доріг;

- фінансового вирівнювання або корекції горизонтальної незбалансованості. При узагальненні моделей вирівнювання можна стверджувати, що в більшості держав застосовується наступна схема розподілу трансфертів: визначається загальний обсяг фінансових коштів для розподілу, потім ці кошти розподіляються відповідно до прийнятої в країні моделі вирівнювання, а після закінчення процедури розподілу визначається рівень реальної нерівності між територіями.

За класифікацією Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) трансферти поділяються на цільові (earmarked) та нецільові (non-earmarked). Вони, в свою чергу, можуть бути: обов'язковими (mandatory) – правила їх надання та розподілу регулюються законодавством; дискреційними (неформалізованими (discretionary) – трансферти, що розподіляються на розсуд органу влади, який їх надає, як нерегулярні перерахування, спрямовані на усунення наслідків надзвичайних ситуацій або фінансування спеціальних проектів [3-6].

Відповідно до принципів найкращих світових практик рекомендується застосовувати один трансферт для досягнення однієї цілі. Вважається, що в протилежному випадку при використанні механізмів, орієнтованих на вирішення одночасно декількох завдань, є значний ризик не виконати жодне [6].

З урахуванням світового досвіду в 2014 р. в Бюджетний кодекс України внесено зміни [7], відповідно до яких визначені міжбюджетні трансферти можна поділити на три групи. До першої групи належать трансферти, які надаються з метою згладжування бюджетної можливості на безоплатній та безповоротній основі для покриття операційних витрат. Такими трансфертами, зокрема, є основна дотація, що надається з державного бюджету для горизонтального бюджетного вирівнювання. Друга група представлена трансфертами, які надаються з певною метою, наприклад: субвенції на реалізацію державних програм соціального захисту; додаткова субсидія для відшкодування збитків місцевих бюджетів через пільги, встановлені державою; субвенція на інвестиційні проекти; освітні субвенції на оплату поточних видатків загальноосвітніх шкіл усіх типів; медичні субвенції на утримання установ та установ охорони здоров'я. До третьої групи належать інші безумовні трансферти, які надаються безкоштовно та безповоротно у вигляді субсидій (зокрема стабілізаційна субсидія – це передбачено в державному бюджеті для покриття фактичних диспропорцій на вході нової моделі взаємовідносин державного бюджету з місцевими бюджетами) [8].

Підсумовуючи зазначимо, що незалежно від підходу, який застосовується для бюджетного вирівнювання, міжбюджетні трансферти виступають основним інструментом усунення вертикального і горизонтального дисбалансу бюджетної системи, компенсації зовнішніх ефектів та нівелювання регіональних ресурсних відмінностей, стимулювання до проведення загальнодержавної політики, спрямованої на забезпечення збалансованого територіального розвитку.

Список використаних джерел:

1. Жаліло Я.А., Шевченко О.В., Романова В.В. та ін. (2019). Децентралізація влади: порядок денний на середньострокову перспективу. Аналітична доповідь. Національний інститут стратегічних досліджень. К. 115 с.
2. Чеберяко О. В. (2018). Міжбюджетні відносини в унітарній державі в Україні. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/
3. European Charter of Local Self-Government (2001). Parliament of Ukraine. URL: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/994_036.
4. Bergvall D., Charbit C., Kraan D., Merk O. (2006). Intergovernmental transfers and Decentralized public Spending. *OECD Journal on Budgeting*. Vol. 5, № 4. P. 111-158.

5. Blöchliger H., King D. (2006). Less than you thought: the fiscal autonomy of sub-central governments. OECD. URL: <https://www.oecd.org/eco/public-finance/40507581.pdf>.
6. Shah A.A (2006). Practitioner's Guide to Intergovernmental Fiscal Transfers. Washington: World Bank Policy Research Working Paper, 51 p.
7. Бюджетний кодекс України № 2456-VI (2010). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/2456-17/ed20150920>
8. Кульчицький М. І. (2016). Міжбюджетні відносини в економічній системі України. (Дис. докт. ек. наук). Львівський національний університет імені Івана Франка, Львів. URL: https://lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2016/05/dis_kulchytskyu.pdf.

Швець Н.Р.

д. е. н., професор, проректор з навчально-методичної роботи
Університет банківської справи
м. Київ, Україна

Кобеля М.Я.

здобувач освітнього ступеня PhD
Університет банківської справи
м. Київ, Україна

КВАЗІФІСКАЛЬНІ ОПЕРАЦІЇ В СЕКТОРІ ПІДПРИЄМСТВ З ДЕРЖАВНОЮ УЧАСТЮ: ЗМІСТ, ОЗНАКИ, ПЕРЕДУМОВИ ПОЯВИ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ

Увага до квазіфіскальних операцій проявилася лише в кінці 90-х років минулого століття, коли всесвітньо визнані міжнародні фінансові інститути, особливо Міжнародний валютний фонд (МВФ), почали досліджувати та обговорювати проблеми квазіфіскальних операцій фінансових і нефінансових державних підприємств.

Незважаючи на актуальність дослідження квазіфіскальних операцій, єдиного визначення їх змісту до цього часу не існує. Відмінності у трактуваннях обумовлені як значною кількістю таких операцій та сферами діяльності організацій, які їх досліджують, так і регіональними економічними, політичними, історичними та іншими відмінностями країн, де такі операції відбуваються.

Згідно з Кодексом фіскальної прозорості МВФ (визначення якого набуло чи не найбільшого поширення в публікаціях теоретиків та практиків), квазіфіскальні операції визначаються як «операції, які проводяться за вказівкою органів державного управління фінансовими та нефінансовими державними корпораціями, а іноді також і приватним сектором, і мають в своїй основі фіскальний характер» [2]. Це трактування, незважаючи на лаконічність, охоплює чи не найбільше число потенційних учасників здійснення квазіфіскальних операцій.

Натомість у керівництві до прозорості публічних фінансів використовується термін «квазіфіскальна діяльність», яка трактується як «будь-яка діяльність, що проводиться державними банками та підприємствами, а іноді і компаніями приватного сектору за вказівкою уряду, де нараховані ціни є менше, ніж зазвичай, або менше, ніж «ринкова ставка» [1]. Тут дослідники акцентують увагу на інших, відмінних від ринкових, правилах ціноутворення при здійсненні квазіфіскальних операцій.

У публікації Світового банку також використовується термін «квазіфіскальна діяльність», однак трактується вузько секторально, виключно для фінансових інституцій, і визначається як «фінансові операції, що здійснюються центральним банком або державними банками для досягнення цілей урядової політики» [3]. Ці операції, на думку фахівців, включають субсидії на відсоткові ставки, підтримку слабких підприємств та фінансових установ, виплати державного боргу та фінансування втрат за обмінним курсом зроблених урядом [3].

Натомість, Бюджетний кодекс України, навпаки, широко визначає квазіфіскальні операції, трактуючи їх як «операції органів державної влади й місцевого самоврядування, НБУ, фондів загальнообов'язкового державного соціального і пенсійного страхування, суб'єктів господарювання державного та комунального секторів економіки, що не відображаються у показниках бюджету, але можуть призвести до зменшення його надходжень та/або потребувати додаткових витрат бюджету в майбутньому» [4]. Таким чином, законодавство України акцентує увагу на широкому колі суб'єктів здійснення квазіфіскальних операцій та їх наслідках для бюджету держави.

Серед усіх учасників, які можуть бути учасниками квазіфіскальних операцій роль підприємств з державною участю у квазіфіскальних операціях унікальна, оскільки, по-перше, вони одночасно можуть виступати реципієнтами та бенефіціарами таких операцій, по-друге, за допомогою квазіфіскальних операцій уряд частково перекладає на такі підприємств функції непрямого фінансування інших суб'єктів.

Узагальнивши розглянуті напрацювання вчених та практиків, можна виділити наступні типові ознаки квазіфіскальних операцій в секторі підприємств з державною участю:

- проводяться органами державної влади або підприємствами з державною участю за вказівкою органів державного управління;
- є інструментом фінансової політики, який передбачає перекладення функцій фінансування певних сфер економіки на сектор

підприємств з державною участю та/або надання непрямої фінансової підтримки таким підприємствам.

- ціни обміну у квазіфіскальних операціях менші, ніж зазвичай, або нижчі, ніж ринкова ставка;

- здатні суттєво впливають на баланс державного сектора;

- не відображаються на пряму у показниках бюджету, що знижує роль показника дефіциту бюджету як індикатора стану державних фінансів та ускладнює здійснення достовірних оцінок ролі держави в економіці і соціальній сфері;

- можуть суттєво впливати на зменшення надходжень до бюджету та/або формування додаткових витрат бюджету в майбутньому.

З огляду на таку вагому роль квазіфіскальних операцій, доцільним є їх ідентифікація, окреслення передумов їх появи та видів таких операцій в секторі підприємств з державною участю.

Як засвідчили, проведені нами дослідження, передумовами появи квазіфіскальних операцій в секторі підприємств з державною участю є такі:

- Об'єктивна потреба у забезпеченні виконання підприємствами з державною участю функцій важливих для суспільства.

- Підтримка збиткових підприємств державного сектору через нездатність урядів накласти реальне жорстке бюджетне обмеження на такі підприємства. Ця нездатність може відображати недоліки в управлінні підприємств з державною участю (а саме фінансові відносини між підприємствами та їх власником урядом), лобіювання певних інтересів політичними силами тощо.

- Бажанням урядів зберегти власну репутацію, через демонстрацію кращої, завдяки квазіфіскальним операціям, звітності.

Наявність різних форм квазіфіскальних операцій, закономірно, визначає необхідність їх систематизації за певними критеріями. У різних джерелах квазіфіскальні операції класифікуються по різному. Достатньо поширеним є, на нашу думку, дещо спрощений прикладний підхід з виокремленням двох груп квазіфіскальних операцій, на основі сфери діяльності підприємств, а саме: 1) операції, пов'язані з нефінансовими державними підприємствами; 2) операції, пов'язані з фінансовими державними підприємствами.

Інший підхід до систематизації квазіфіскальних операцій наведено в Керівництві по забезпеченню прозорості у бюджетно-податковій сфері МВФ, де всі операції, пов'язані з квазіфіскальною

діяльністю, поділяються на три групи, в залежності від сектору їх прояву, і класифікуються наступним чином:

- операції, пов'язані з фінансовою системою;
- операції з надання екстреної фінансової допомоги;
- операції, пов'язані з сектором комерційних підприємств [5].

Водночас, розглянуті класифікації мають узагальнений характер, оскільки включають не лише операції підприємств з державною участю, а й операції інших суб'єктів. Це вимагає розробки підходу до систематизації таких операцій.

Вважаємо доцільною систематизацію квазіфіскальних операцій в секторі підприємств з державною участю на основі таких критеріїв:

- залежно від суб'єктів здійснення:
 - операції уряду щодо підприємств з державною участю;
 - операції підприємства з державною участю щодо інших суб'єктів господарювання державного сектору;
 - операції між державними підприємствами і іншими суб'єктами господарювання;
- залежно від впливу на бюджет країни:
 - операції, які не здійснюють суттєвого впливу на бюджет;
 - операції, які спричиняють підвищення гарантованого боргу держави;
 - операції, які створюють заниження видатків або їх перенесення на інші бюджетні періоди;
 - операції, які спричиняють зменшення надходжень до бюджету;
- залежно від сфери діяльності підприємств:
 - операції щодо державних нефінансових підприємств;
 - операції щодо державних фінансових підприємств.

На відміну від існуючих підходів, ця класифікація дозволяє досліджувати квазіфіскальні операції в секторі підприємств з державною участю системно, враховуючи, їх роль як суб'єктів проведення квазіфіскальних операцій так і бенефіціарів таких операцій, сферу діяльності а також характер впливу квазіфіскальних операцій на прибуток підприємств та бюджет країни.

Враховуючи те, що в деяких випадках квазіфіскальні операції направлені на збалансування фінансових ресурсів держави, в інших – на їх розбалансування важливою складовою фінансової політики держави є:

- визначати доцільність таких операцій,

– оцінювати розміри ризиків, пов'язаних з квазіфіскальними операціями в секторі підприємств з державною участю та їх потенційний можливий вплив на показники державного бюджету в короткотерміновій та довготерміновій перспективах;

– розробляти превентивні заходи з мінімізації таких ризиків з метою їх врахування під час складання та виконання державного бюджету.

Список використаних джерел:

1. IBP. Guide to Transparency in Public Finances. URL: internationalbudget.org.
2. International Monetary Fund (2007). Code of Good Practices on Fiscal Transparency. URL: <https://www.imf.org/external/np/fad/trans/code.htm>.
3. World Bank. The budget and its coverage. Available at: <http://www1.worldbank.org/publicsector/pe/befa05/OECDChapter1.pdf>
4. Верховна рада України (2010). Бюджетний кодекс України. URL: <https://zakon.help/law/2456-VI/edition01.01.2019/page11>
5. Международный валютный фонд (2007). Руководство по обеспечению прозрачности в бюджетно-налоговой сфере. URL: <https://www.imf.org/external/np/fad/trans/rus/manualr.pdf>.

Щур Р.І.

д. е. н., професор кафедри фінансів
Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника

Плець І.І.

к. е. н., доцент кафедри фінансів
Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника

Мацьків В.В.

к. е. н., викладач кафедри фінансів
Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЗДІЙСНЕННЯ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ ЗА ДІЯЛЬНІСТЬ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Фінансовий контроль доцільно розглядати як діяльність щодо перевірки підприємств, устав і організацій та виявлення недоліків у процесі формування, розподілу і використання фондів грошових коштів. Принагідно слід додати, що у широкому розумінні фінансовий контроль – це один з елементів управління фінансами, що являє собою моніторинг, спостереження за пропорціями вартісного розподілу ВВП,

правильністю формування централізованих і децентралізованих фондів грошових коштів, перевірку законності та ефективності їх витрачання.

Залежно від суб'єктів, які його здійснюють, розрізняють державний фінансовий контроль, муніципальний фінансовий контроль, відомчий фінансовий контроль, громадський фінансовий контроль, зовнішній фінансовий контроль на комерційних засадах (комерційний аудит). Практично кожен із них, крім останнього, може стосуватися діяльності об'єднаних територіальних громад (ОТГ). Необхідність цього продиктована перш за все проблемами формування, розподілу і використання бюджетних коштів, а також організацією міжбюджетних відносин. Основними з цих проблем є розповсюдженість порушень податкового законодавства, нецільове та неефективне використання коштів, триваюче методичне удосконалення фінансової підтримки місцевих громад [1].

Державна аудиторська служба України стосовно ОТГ здійснює контроль за такими питаннями: збереження фінансових ресурсів і активів, економність, ефективність та цільовий характер їх використання; достовірність визначення потреби в бюджетних коштах; відповідність взятих розпорядниками бюджетних коштів бюджетних зобов'язань відповідним бюджетним асигнуванням, паспорту бюджетної програми, затвердженим умовам закупівлі енергосервісу; дотримання фінансової та бюджетної дисципліни; дотримання бюджетного законодавства на всіх стадіях бюджетного процесу; дотримання законодавства про закупівлі; складення паспортів бюджетних програм та звітів про їх виконання, кошторисів та інших документів, що застосовуються в процесі виконання бюджету; стан і достовірність бухгалтерського обліку і фінансової звітності; управління об'єктами власності; стан внутрішнього контролю; реалізація інвестиційних проектів [2].

Функції Рахункової палати України стосовно аудиту місцевих бюджетів є обмеженими. Разом з тим, практика європейських країн свідчить про необхідність його проведення на регулярній плановій основі. Зазначене диктує необхідність законодавчих змін в частині повноважень Рахункової палати, за якими виникне та потребуватиме вирішення проблема розширення її штатів і мережі регіональних представництв [3].

Важливо також сприяти суб'єктно-об'єктному розширенню системи фінансового контролю за діяльністю ОТГ. Говорячи про такий сегмент, як бюджетний контроль, Н. Ю. Мельничук зазначає: «Сьогодні в Україні контроль у бюджетній сфері побудовано у такий спосіб, що підконтрольні об'єкти та контролюючі органи входять до єдиної

системи контролю. Щоб контроль у бюджетній сфері був ефективнішим, у цій системі повинні діяти органи зовнішнього бюджетного контролю (громадські організації, окремі фахівці на основі добровільності, засоби масової інформації» [4, с. 141]. Зазначене повною мірою стосується фінансового контролю за діяльністю ОТГ. Саме розвиток сегменту громадського контролю дозволяє протидіяти спланованим і навмисним порушенням та махінаціям з використанням фінансових ресурсів і майна громади. У цьому контексті В. М. Мельник та Н. В. Корень зазначають: «Недостатність громадського контролю спричинює розвиток корупції тому, що відповідні процеси не зустрічають протидії з боку суспільства» [5]. Однак, підсистема громадського контролю не може бути створена ні державою, ні муніципалітетами. Вона взагалі не піддається штучному утворенню, оскільки у такому випадку її подальше функціонування буде неефективним. Держава і місцеві органи влади можуть лише сприяти у цьому, створюючи необхідне середовище та проводячи масово-роз'яснювальні заходи, просвітницькі акції. Тільки еволюційний розвиток суспільства і громад може привести до виникнення дієвої системи громадського контролю на місцях, особливо у сільській місцевості, що потребуватиме значного часового інтервалу, а можливо і зміни покоління муніципальних управлінців.

На наш погляд, вирішення проблеми потребує досить тривалого періоду часу, протягом якого слід реалізувати низку заходів:

- створити карту ризиків для ОТГ, яка складалась би з двох частин: уніфікованої та індивідуальної. Перша має готуватися для всіх муніципалітетів і охоплювати загальні для них ризики втрат, недоотримання та неефективного використання ресурсів. Друга – розроблятися індивідуально на замовлення кожної громади і враховувати її особливості. При цьому можна передбачити, що за рішенням громади до розробки другої частини могли б залучатися приватні аудиторські компанії;

- розробити методику внутрішнього контролю та алгоритм дій кожної посадової особи, засновані на використанні відповідної карти ризиків, що дозволило б реалізувати перш за все попередній контроль шляхом управління ризиками та убезпечитися від прийняття неефективних чи незаконних управлінських рішень;

- передбачити часткове аудиторське супроводження поточної діяльності ОТГ шляхом створення консультативної системи, яка за окремими зверненнями оперативно надавала б відповідь щодо проблемних аспектів фінансових рішень, управління майном і ресурсами, обліку операцій. Дану систему можна утворити у складі

Державної аудиторської служби України за аналогією з податковим консультуванням у Державній податковій службі України. Вона дозволяла б не лише убезпечити громади від неефективних управлінських рішень, ненавмисних порушень законодавства і спричинених ними втрат, а й частково здійснювати моніторинг фінансово-господарської і бюджетної діяльності та реалізовувати превентивну функцію контролю.

Список використаних джерел:

1. Щур Р. І. Фінанси об'єднаних територіальних громад в умовах децентралізації в Україні. Монографія. Тернопіль: Осавца Ю.В. 2019. 394 с.
2. Положення про Державну аудиторську службу України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/43-2016-%D0%BF>.
3. Щур Р. І. Організаційні засади здійснення фінансового контролю за діяльністю об'єднаних територіальних громад в Україні. *Збірник наукових праць Університету ДФС України*. 2019. № 1. С. 295-307.
4. Мельничук Н. Ю. Бюджетний менеджмент та його державне регулювання: детермінанти і пріоритети розвитку : монографія. Умань : Видавець «Сочінський М. М.», 2018. С. 141.
5. Мельник В. М., Корень Н. В. Основні причини корупції в Україні та шляхи її подолання. *Збірник наукових праць Університету ДФС України*. 2018. № 2. С. 207-221. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpnudps_2018_2_18.

Адаменко І.П.

к. е. н., старший дослідник,
старший науковий співробітник відділу бюджетної системи
Науково-дослідний фінансовий інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

СУСПІЛЬНІ ФІНАНСИ ТА СТАЛИЙ РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Фінансову основу для реалізації політики розвитку людського потенціалу, яка реалізується у межах соціальної політики, формують суспільні фінанси, основними елементами яких є державні фінанси; фінанси органів місцевого самоврядування; фонди загальнообов'язкового державного соціального страхування.

В сучасних умовах розуміння суспільних фінансів змінюється, глобалізація посилює взаємну інтеграцію країн та збільшує потреби в колективних діях для розв'язання не тільки локальних і національних проблем, а й глобальних проблем людства. Уряди різних країн в умовах фінансово-економічної кризи здійснюють інструментарій суспільних

фінансів у залежності від національних особливостей та існуючих проблем.

Загальний національний запас людського потенціалу і темпи його нарощування важливі для рівня і темпів економічного зростання як підґрунтя розвитку людського потенціалу і водночас саме людський потенціал генерує новації, визначає здатність економіки країни сприймати нововведення та забезпечувати поступальний соціально-економічний розвиток в інтересах людини.

Держава зацікавлена в розвитку людського потенціалу, враховуючи, що, загальний національний запас людського потенціалу та швидкість його нарощування надзвичайно важливі для рівня і темпів економічного розвитку країни і саме людський потенціал визначає здатність економіки країни сприймати і використовувати нововведення. Впливаючи на поступове підвищення якості людського потенціалу, збільшення кількості висококваліфікованих кадрів та на відповідне використання їх потенціалу, держава підвищує можливості країни у забезпеченні економічного зростання. Таким чином, держава, формуючи власні інститути та забезпечуючи їх фінансування за допомогою перерозподілу частини ВВП через бюджет, реалізує соціальну функцію [1].

Механізм формування вітчизняної державної фінансової політики постійно вдосконалювався, поступово адаптуючи свою інституційну структуру до соціально-економічного стану. В умовах трансформації економіки вагомими пріоритетами бюджетної політики стали забезпечення збалансованості бюджетної системи, оптимізація видаткової частини бюджету та кількості бюджетних програм, покращання добробуту населення, підвищення дієвості управління державним боргом.

Вчені вказують на нерозривний зв'язок економіки суспільного сектора з бюджетом. Обмеженість коштів державного та місцевого бюджетів України в умовах політики зниження податкового навантаження на реальний сектор економіки поставила питання можливості часткового заміщення послуг, які фінансуються з бюджету платними послугами. Пріоритетним напрямом податкової та бюджетної політики країни є підвищення ефективності управління бюджетними коштами, збалансованості бюджетів усіх рівнів, фінансової самостійності місцевого самоврядування. З огляду на зазначене, необхідним є забезпечення дієвих перетворень механізму розподілу фінансових ресурсів між державним та місцевими бюджетами для забезпечення фінансової спроможності місцевого самоврядування, посилення

податкового потенціалу територій та удосконалення системи адміністрування податків та зборів.

Для посилення дієвості бюджетного прогнозування та планування важливим є підвищення ролі ендогенних факторів економічного зростання, розширення обсягів внутрішнього попиту, вдосконалення інституційних механізмів бюджетно-податкового регулювання, моніторингу оцінки ефективності бюджетних видатків, формування збалансованого бюджету в ході економічного циклу. У процесі прогнозування доходної частини бюджету важливим є використання динаміки відповідних фінансово-економічних показників. Потребує подальшого розвитку аналітичний інструментарій факторного аналізу, що дозволить підвищити якісний рівень прогнозування кількісного впливу екзогенних чинників та виконання доходної частини бюджету.

Разом з тим, суттєві відмінності податкового потенціалу в розрізі адміністративно-територіальних одиниць обумовлює доцільність та необхідність здійснення міжбюджетного регулювання з метою певного вирівнювання фінансових можливостей місцевого самоврядування для виконання власних та делегованих видаткових повноважень. Найбільш дієвими складовими фінансового регулювання є податкове, бюджетне та грошово-кредитне регулювання. Основною метою грошово-кредитного регулювання є забезпечення стабільності національної грошової одиниці. Задля виконання даної мети, необхідно виходити із пріоритетності досягнення та підтримки цінової стабільності в державі, що передбачає збереження купівельної спроможності національної валюти шляхом підтримання у середньостроковій перспективі низьких, стабільних темпів інфляції, забезпечення цінової передбачуваності у здійсненні довгострокового планування та прийнятті відповідних управлінських рішень щодо економічного та соціального розвитку країни. Податкове регулювання є ваговою складовою фінансово-бюджетної політики економічного розвитку, здійснює відповідний вплив на перерозподіл валового внутрішнього продукту через податкову систему, забезпечує формування доходів бюджету з урахуванням цілей та завдань економічної моделі держави, зовнішнього та внутрішнього економічного середовища та інтересів суспільства.

Пріоритети бюджетної політики щодо розвитку людського потенціалу мають зменшувати нерівномірність ринкового механізму розподілу доходів, розв'язувати проблеми подолання бідності, з огляду на поступове зниження рівня соціальних зобов'язань держави. Якість та обсяг людського потенціалу держави – важливий фактор забезпечення її економічного зростання на інноваційній основі, тому спрямування коштів на реалізацію пріоритетних завдань держави, що мають на меті

розробку та використання інноваційних технологій, розвиток людського потенціалу є важливим напрямом ефективної бюджетної політики. У розвинених країнах держава бере на себе значну частину витрат на відтворення людського потенціалу, стимулюючи попит на наукові знання та фінансування програм інноваційного розвитку [2].

Відповідаючи сучасним потребам розвиток людського потенціалу в Україні потребує: забезпечення працездатного населення робочими місцями, легалізацію трудових доходів, впровадження системи медичного страхування, встановлення реального прожиткового мінімуму та вдосконалення методики його розрахунку, що має узгоджуватися зі змінами соціально-економічних умов в країні, а також з необхідністю переходу до міжнародних стандартів надання суспільних послуг в умовах глобалізації.

Враховуючи, що як процес, так і система фінансового забезпечення розвитку людського потенціалу є складними, багаторівневими і багатоаспектними, вирішення перелічених пріоритетних соціально-економічних проблем в Україні потребує використання зарубіжного досвіду здійснення соціальної та бюджетної політики у різних країнах, впровадження організаційних форм, системи фінансування, змісту орієнтирів, пріоритетів, напрямів та обмежень, обумовлених дефіцитом ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Чугунов І.Я., Пасічний М.Д. Фінансова політика України в умовах глобалізації економіки. Вісник КНТЕУ. 2016. № 5. С. 5–18.
2. Чугунов І.Я. Інституційна архітектура бюджетної системи. Фінанси України. 2008. № 11. С. 3–10.

Бак Н.А.

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

ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ФІСКАЛЬНИХ ІНСТРУМЕНТІВ ДЛЯ ДОСЯГНЕННЯ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ КРИЗИ

Перспективи своєчасного та повного досягнення цілей сталого розвитку, проголошених на Саміті ООН у 2015 році, для більшості країн світу суттєво погіршилися через пандемію COVID-19. Необхідність спрямувати додаткові значні обсяги різноманітних

ресурсів на боротьбу з хворобою та її наслідками скорегувала зусилля урядів у площині реалізації економічної та соціальної політики. Об'єктивно, відмінності в масштабах і потенціалі економік різних країн визначають національні особливості фіскального механізму протидії кризовому впливу. Так, «План порятунку», підписаний Президентом США, включає прямі субсидії громадянам, доплати до соціальних допомог по безробіттю, збільшення продовольчої допомоги, надання допомоги на оренду житла, пільгове кредитування малого бізнесу тощо – в підсумку на 1,9 трлн. \$ [1]. Звичайно, розміри ВВП України не дозволяють активізувати аналогічну програму. Хоча завдання, передбачені Резолюцією ООН [2], актуальні для українського суспільства і лягли в основу Національної економічної стратегії [3]. Тому одночасно із вивченням зарубіжного досвіду вважаємо важливим науковим завданням аналіз вітчизняної практики застосування фіскальних інструментів в кризових умовах. Його виконання має на меті напрацювання заходів, спрямованих на більш ефективну реалізацію бюджетної політики задля досягнення цілей сталого розвитку.

Сучасні уряди володіють широким арсеналом інструментів бюджетної, в тому числі податкової, політики. Найчастіше вживаними серед них є:

1) інструменти бюджетного фінансування: збільшення асигнувань за критичними суспільними потребами, соціальні трансферти, компенсуючі субсидії, бюджетні (пільгового характеру) кредити, бюджетні гарантії, бюджетні гранти для суб'єктів малого бізнесу;

2) податкові інструменти: зниження ставок окремих податків, податкові канікули, відтермінування виконання інших фінансових зобов'язань на користь органів влади, в тому числі орендних платежів, обмеження контрольно-перевірочних заходів, списання податкового боргу в невеликих розмірах.

Аналіз вітчизняної практики реалізації фіскальної політики в умовах кризи дозволив виявити наступне:

1. Пропорція спрямування бюджетних асигнувань змінилася на користь економічної діяльності держави (ріст до 16,5% видатків зведеного бюджету країни), охорони здоров'я (до 11%), громадського порядку, безпеки та судової влади (до 10%), оборони (до 7,5%). Природно, що в умовах кризи український уряд сконцентрував фіскальну політику на цілях досягнення міцного здоров'я та економічного розвитку. Проте збільшення обсягу непродуктивних

видатків на підтримання громадського порядку в умовах пандемії вважаємо таким, що суперечить цілям сталого розвитку.

2. Предметно-цільова оцінка видатків капітального призначення, розмір яких перевищив 10% ресурсу зведеного бюджету країни, вказує на переважне їх спрямування на підтримання функціональної спроможності об'єктів соціальної сфери. Також низька продуктивність цієї групи видатків зумовлена часто неефективним їх використанням в якості капітальних трансфертів і капітального будівництва [4].

3. Масштаби фінансової підтримки національних товаровиробників суттєво зросли (наприклад, бюджетних гарантій у 2020 р. надано майже в 10 разів більше, ніж у 2019 р., – на суму 48,5 млрд. грн.). Одночасно, ефективність управління державним капіталом залишається на низькому рівні. Узагальнений фінансовий результат діяльності державних підприємств – це збиток на суму понад 37,0 млрд. грн. [5].

4. Певне зростання обсягу соціальних трансфертів має низький соціально-економічний ефект, оскільки значна частина національної економіки [6] перебуває в «тіні». Відповідно, більшість домогосподарств, у складі яких є неофіційно самозайняті працівники, змушені самостійно шукати способи подолання значних фінансово-економічних проблем, які виникли у зв'язку з кризою. Часто це призводить до поглиблення проблеми тіньової зайнятості.

5. Використання податкових інструментів в інтересах підтримки суб'єктів малого та середнього бізнесу (звільнення від сплати єдиного податку, плати за землю) відбулося за рахунок бюджетних ресурсів органів місцевого самоврядування. Загалом місцеві бюджети недоотримали 89,0 млрд. грн. у порівнянні з 2019 р. і 8,8 млрд. грн. відносно плану (на відміну, наприклад, від США, де органам влади регіонального та локального рівнів надана федеральна фінансова допомога). За такого підходу значно ускладнено досягнення цілі щодо сталого розвитку міст і громад в Україні.

6. У кризових умовах задіяно винятковий фіскальний інструмент – державний цільовий фонд. Проте на відміну від Стабілізаційного фонду, за допомогою якого український уряд робив спробу подолати наслідки фінансово-економічної кризи 2008-2009 років, Фонд боротьби з гострою респіраторною хворобою COVID-19, спричиненою коронавірусом SARS-CoV-2, не був наділений додатковими джерелами. Його фактичне наповнення відбулося за рахунок внутрібюджетного перерозподілу коштів на суму 78,4 млрд. грн. Головний бенефіціар цього фонду - Державне агентство автомобільних доріг України – використав третину коштів (26,2 млрд. грн.), що викликало суспільне

несприйняття. Крім відсутності бажаного соціально-економічного ефекту (своєчасного та належного забезпечення потреб медичної галузі), таке нецільове спрямування бюджетних коштів, вилучених у понад пів сотні головних розпорядників, підриває довіру громадян до рішень і дій органів влади.

7. Перерозподіл бюджетних ресурсів також відбувся в часі. Адже вагомим джерелом покриття потреби в коштах стали позики, обсяг яких у 2020 році збільшився наполовину, до 638,7 млрд. грн., при фактично отриманому дефіциті бюджету в розмірі 223,9 млрд. грн. Активація позикових інструментів в кризових умовах характерна для багатьох країн світу. Проте вітчизняний випадок відрізняється інтенсифікацією загроз для фінансової безпеки країни через падіння реального обсягу ВВП, поглиблення боргової проблеми, посилення ефекту витіснення на фінансовому ринку країни.

Отже, застосування українським урядом фіскальних інструментів в умовах кризи варто оцінити як недостатньо ефективне. Значно ускладнене в сучасних умовах досягнення цілей сталого розвитку потребує підвищення дієвості програм бюджетного фінансування та управління державною власністю; перерозподілу податкового навантаження з малого на великий бізнес, з праці на нерухомість; ліквідації схем ухилення від оподаткування; посилення контролю за використанням державних гарантій; розширення фінансових повноважень органів місцевого самоврядування тощо.

Список використаних джерел:

1. Сенат США одобрив пакет економічних стимулів Байдена. URL: <https://zn.ua/WORLD/senat-ssha-odobril-paket-ekonomicheskikh-stimulov-bajdena.html> (дата звернення: 19.03.2021)
2. Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development : United Nations. URL: <https://sdgs.un.org/2030agenda> (дата звернення: 19.03.2021)
3. Про затвердження Національної економічної стратегії на період до 2030 року : постанова Кабінету Міністрів України від 3 бер. 2021 р. № 179. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-zatverdzhennya-nacionalnoyi-eko-a179> (дата звернення: 22.03.2021) (дата звернення: 19.03.2021)
4. Звіт Рахункової палати за 2019 рік. URL: https://rp.gov.ua/upload-files/Activity/Reports/2019/ZVIT_RP_2019.pdf (дата звернення: 22.03.2021)
5. Моніторинг ефективності управління об'єктами державної власності. *Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України*. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=2e24db81-1b0d-4322-80ce-89e6d3c269e2&tag=MonitoringEfektivnostiUpravlinniaObiektamiDerzhavnoiVlasnosti> (дата звернення: 22.03.2021)
6. Тенденції тіньової економіки. *Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України* : веб-сайт. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a&tag=TendentsiiTinivoiEkonomiki> (дата звернення: 22.03.2021)

Ванірова Є.В.

к. е. н., старший викладач кафедри фінансів та обліку
Донецький державний університет управління,
м. Маріуполь

ДО ПИТАННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЦИФРОВОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Цифровий розвиток є невід'ємною частиною економічних та соціальних реалій сьогодення. Зміна технологій керування суспільними та бізнес-процесами, нові технології виробництва, удосконалення процесів прийняття управлінських рішень стали плацдармом нової технологічної революції, яка відбувається нині. Цифрова трансформація зачіпає усі галузі суспільного життя, тому підготовка нормативно-правової та фінансової бази для її реалізації є необхідністю в умовах трансформаційних змін у світовому економічному середовищі та амбітних геополітичних цілей України як потенційно рівноправного та активного учасника економічного та політичного простору Європейського Союзу.

Всебічне фінансове забезпечення інформаційно-цифрового розвитку вітчизняної економіки є першочерговим завданням державного управління, продиктоване, в тому числі, динамічним зростанням цифрового сектору та великою доданою вартістю, що створюється у віртуальному секторі.

Цифрова економіка має значний невикористаний потенціал для соціального та економічного розвитку, створення робочих місць як для ЄС, так і України та інших країн Східного партнерства. Сектори економіки ЄС, які пов'язані з інтелектуальною власністю, дають близько 42% ВВП ЄС вартістю 5,7 трлн. євро на рік, забезпечують 38% усіх робочих місць та 90% експорту ЄС [1, с. 5].

Геополітичний вектор розвитку української держави враховує гармонізацію економічного розвитку та її синхронізацію із країнами ЄС, що спирається на побудові потужної обчислювальної індустрії та інфраструктури даних, основу якої складає штучний інтелект, Інтернет речей, великі масиви даних, новітня обчислювальна техніка, нові канали передачі даних. Використання зазначених цифрових технологій означає якісне поліпшення взаємодії людини та держави, інституцій, бізнесу та високу залученість у перебіг соціально-економічних процесів.

Обсяг інвестицій у сферу штучного інтелекту у світі швидко зростає. У 2018р. він склав \$27 млрд. (з яких 55% – інвестиції США)³⁰. Згідно з результатами дослідження PwC “Штучний

інтелект: не упустити вигоду”, у 2030 р. глобальний ВВП зросте на 14%, або на \$15,7 трлн. внаслідок активного використання штучного інтелекту [2, с. 18].

Комплексно, з заходами стимулювання розвитку цифрової економіки, мають бути здійснені заходи з подолання загроз сталому та гармонійному розвитку національної економічної системи, без чого динамічний розвиток цифрового сектору неможливий.

Глобальні ризики найближчого десятиліття експертами Всесвітнього економічного форуму оцінено за ступенем імовірності та за ступенем впливу на світове співтовариство і згруповано наступним чином: економічні, геополітичні, технологічні, навколишнє середовище, соціальні. До інтегральних ризиків віднесено: неефективність державного управління; критичні показники боргового навантаження, недоступність фінансових ресурсів через кредитний механізм, критичні масштаби й темпи втрати людського капіталу [3, с. 24-25].

П'ять ключових компонентів, що складають «цифрову» економіку, та відповідно, знаходяться у фокусі «Цифрового порядку денного України -2020»: «цифрова» індустрія, тобто сфера ІКТ як галузь економіки; «цифрова» інфраструктура; «цифровізація» бізнесу, промисловості; «цифрові» навички, компетенції та лідерство; «цифрова» культура [4, с. 39].

Кожний з цих напрямків потребує значних обсягів інвестицій, які необхідно залучати за активною роботи системи державного менеджменту та управління інвестиційним кліматом в країні, оскільки держава є головним замовником та споживачем цифрових інновацій (табл.1).

Таблиця 1

Пріоритетні напрями фінансування цифровізації економіки України

Напрямок фінансування	Обсяг інвестицій на найближчі 10 років, млн. дол. США	Потенційне джерело фінансування
Інфраструктура ідентифікації та довіри (citizen ID, mobile ID, bank ID)	300	Держбюджет (citizen ID), приватні кошти
Інфраструктура відкритих даних	100	Держбюджет, приватні кошти
Інфраструктура державних послуг (e-governance)	500	Держбюджет
Інфраструктура інтероперабельності	20	Держбюджет
Інфраструктура е-комерції та е-бізнесу	100	Приватні кошти
Транзакційно-процесингова інфраструктура	500	Приватні кошти

Продовження табл. 1

Інфраструктура життєзабезпечення	3000	Держбюджет, приватні кошти
Геоінформаційна інфраструктура	500	Держбюджет, приватні кошти
Блокчейн інфраструктура (як опорна для реалізації багатьох м'яких інфраструктур)	100	Приватні кошти, ДПП, механізми фондування

Джерело: [5]

Розвиток цифрового сектору потребує значних коштів, а в умовах обмеженості фінансової підтримки держави виникає необхідність залучення коштів з інших джерел фінансування, якими виступають інвестиційні ресурси, механізми фондування, ДПП, міжнародне фінансування.

Важлива складова — це стимулювання інвестування в цифровізацію. Для цього в галузі інвестиційної діяльності для забезпечення супроводу інвестиційних проєктів необхідно формування загальних правил створення та оцінки особливих інвестиційних режимів: перелік нових підходів до отримання податкових пільг, зниження страхових внесків як для приватних інвесторів, так і для інвестиційних компаній, що реалізують різноманітні проєкти, розробка конкретних заходів державної підтримки в одній з таких форм: надання пільг на проєктне фінансування; надання пільг по сплаті податку на майно та земельного податку; компенсація вкладень інвестора через різні податкові надходження від інвестиційного проєкту, проведення стабілізації регуляторних і податкових умов [6, с.12].

Таким чином, фінансове забезпечення цифрового розвитку національної економіки та покращення інвестиційного клімату є важливішими завданнями державної політики, що потребують реалізації комплексу економічних, організаційних, нормативно-правових заходів. Створення дієвих фінансових інструментів для генерації великих обсягів інвестиційних ресурсів дасть змогу прискорити розвиток цифрового сектору національної економіки та, в найближчому майбутньому, відчувати переваги цифровізації в усіх галузях суспільного життя країни.

Список використаних джерел:

1. Проблеми та перспективи гармонізації цифрового ринку України з ринками ЄС та країн СхП»: аналітичний звіт [Електронний ресурс] / В.Ночвай, М. Корявець, І. Кульчицький, Л. Олексюк. – 2019. – Режим доступу: <https://cid.center/wp-content/uploads/2019/02/%D0%B0%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%96%D1%82%D0%B8%D1%87%D0%BD%D0%B8%D0%B9-%D0%B7%D0%B2%D1%96%D1%82-%D0%A1%D1%85%D0%9F.pdf>.

2. Пищуліна О. Цифрова економіка: тренди, ризики та соціальні детермінанти [Електронний ресурс] / О. Пищуліна // Центр Разумкова. – 2020. – Режим доступу: https://razumkov.org.ua/uploads/article/2020_digitalization.pdf.

3. Україна 2030: Доктрина збалансованого розвитку. Видання друге. — Львів: Кальварія, 2017. — 164 с.

4. Цифрова адженда України – 2020 (“Цифровий порядок денний” – 2020). Концептуальні засади (версія 1.0). Першочергові сфери, ініціативи, проекти “цифровізації” України до 2020 року. [Електронний ресурс] / НІТЕСН office. – грудень 2016. – 90 с. – Режим доступу: <https://uccs.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf>.

5. Україна 2030E – країна з розвинутою цифровою економікою. URL: <https://strategy.uifuture.org/kraina-z-rozvinutoyu-cifrovoyu-ekonomikoyu.html>.

6. Федулова Л.І., Смельяненко Л.М. Інвестування в цифрову економіку: глобальні тенденції та практика України. *Економіка та держава*. 2020. № 4. С.6-13.

Дубовик О.Ю.

к. е. н., доцент кафедри фінансів
Одеський національний економічний університет

ПОДАТКОВІ ІНСТРУМЕНТИ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

Модель сталого розвитку економіки націлена, перш за все, на збалансований розвиток цивілізації, основою якого є баланс між задоволенням сучасних потреб людства і захистом інтересів майбутніх поколінь. Задля забезпечення досягнення глобальних цілей сталого розвитку, визначених в рамках 70-ї сесії Генеральної Асамблеї ООН, та результатів їх адаптації з урахуванням специфіки розвитку України на період до 2030 року, необхідно мати достатні ресурси на фінансування заходів щодо їх реалізації [1]. І саме податки є тим найважливішим джерелом, за рахунок якого формується більше 80 % доходів державного бюджету нашої країни.

Держава, застосовуючи інструменти податкового регулювання через надання преференцій певним галузям і сферам діяльності, має за мету підтримку пріоритетних напрямів розвитку економіки. При цьому, здійснюючи певні зміни в системі оподаткування, податкова політика повинна бути спрямована на дотримання балансу інтересів держави і платників податків. Перерозподіл податкового навантаження всередині країни повинен відбуватися таким чином, щоб зменшувати негативні наслідки для добробуту та продуктивності платників податків, збільшувати позитивні ефекти від модернізації або реформування оподаткування та виправляти вади ринку.

В усьому світі здійснюється підтримка малого та середнього бізнесу. Ці підприємства, в кожному з яких зайнято менше 250 чоловік, є основою більшості економік світу і грають важливу роль у країнах,

що розвиваються. В Україні суб'єктам підприємництва надається можливість вибору спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності, яка у більшості випадків знижує податкове навантаження та стимулює бізнес.

Задля державної підтримки і активізації зовнішньоекономічної діяльності, що сприяє інтенсивному розвитку національної економіки та її інтеграції у світову (і, в частоті, у європейську) спільноту, в Україні експортні операції не оподатковуються основними митними платежами – ПДВ і акцизним податком. А експортне мито встановлюється тільки з метою обмеження експорту природних ресурсів, запаси яких є лімітованими, або ж певних груп товарів, які користуються підвищеним попитом на внутрішньому ринку країни.

Через пільги з податку на доходи фізичних осіб держава підтримує багатодітні сім'ї. Також введено право на отримання платниками цього податку податкової знижки у зв'язку з придбанням товарів (робіт, послуг) у резидентів - фізичних або юридичних осіб, на яку дозволяється зменшення його загальної річної заробітної плати у певних випадках.

З метою скорочення кількості збиткових підприємств, виводу доходів бізнесу з тіньового сектору в Україні у найближчій перспективі запропонована докорінна зміна ідеології розрахунку податку на прибуток через його заміну на податок на виведений капітал. Якщо прибуток залишається на підприємстві та використовується на його розвиток, податок не буде сплачуватися.

Особливо актуальним стає питання використання податкових інструментів у кризових ситуаціях. У період фінансової кризи уряд держав стикається з падінням податкових надходжень, що, як правило, призводить до нарощування державного внутрішнього і зовнішнього боргу. Але ж досвід свідчить, що практично всі країни Євросоюзу, в більшій чи меншій мірі, використовують податкові важелі для вирішення питань підтримки бізнесу в період пандемії COVID-19. Так, у Данії повертають сплачений ПДВ як безвідсоткову позику деяким підприємствам, у Латвії прискорили строки відшкодування ПДВ. У Норвегії знизили ставку ПДВ з 12 до 6 % для деяких категорій бізнесу (кінотеатри, пасажирський транспорт, готельний бізнес тощо). В Польщі роботодавці, у яких працевлаштовано до 10 працівників, звільнені від сплати єдиного соціального внеску на певний час [2].

В Україні також на час карантину було встановлено деякі преференції для бізнесу, до яких можна віднести мораторій на планові податкові перевірки; звільнення від нарахування, обчислення та сплати єдиного соціального внеску платників єдиного податку I групи в

частині сум податку за себе; зменшення навантаження з ПДВ та податку на прибуток з реалізації лікарських засобів, медичних виробів та медичного обладнання, необхідних для виконання заходів боротьби з пандемією з коронавірусом; деякі адміністративні послаблення [3]. За рахунок коштів місцевих бюджетів було надано тимчасове податкове звільнення від плати за землю та податку на нерухоме майно.

Під час попередніх фінансових криз переважна більшість розвинутих країн знижували номінальне податкове навантаження по прибутковим податкам, тому що значно звужувався ринок праці і об'єми реалізації продукції. В основному стимулюючі заходи стосувалися зниження податкового навантаження на низькодохідні верстви населення, введення додаткових інвестиційних пільг для компаній, зниження адміністративного навантаження на малий бізнес.

Зараз пільги розповсюджуються і на непрямі податки, зокрема акциз і ПДВ. Але держава має знаходити компенсатори доходів, що випадають, з тим, щоб ще більше не зануритись у фінансову кризу.

Список використаних джерел:

1. Верховна Рада України (2019). Указ Президента «Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року» (№ 722/2019, 30 вересня). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/722/2019>.

2. Портал КМ Партнери (2020). Як «забагато» робить держава у сфері податків для відновлення економіки (чи не обділила вона себе?) (28 квітня). URL: <http://kmp.ua/uk/analytics/infoletters/does-the-state-make-too-many-efforts-for-economy-recovery-through-changes-in-taxation-by-shortchanging-itself/>.

3. Верховна Рада України (2020). Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо соціальної підтримки платників податків на період здійснення обмежувальних протиепідемічних заходів, запроваджених з метою запобігання поширенню на території України гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2» (№1072-IX, 04 грудня). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1072-20>.

Жук І.І.

к. е. н., доцент кафедри фінансів,
банківської та страхової справи
ННІМЕФ ПрАТ «ВНЗ» МАУП»

КОНЦЕПЦІЯ РОЗВИТКУ ПУБЛІЧНИХ ФІНАНСІВ ТА МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ

Публічним фінансам належить вагоме місце у економіках розвинених країн світу. Публічні фінанси забезпечують фінансування

багатьох сфер життя людини, а саме: - освіту та охорону здоров'я; - пенсійне забезпечення та соціальний захист; - транспортну інфраструктуру та ін. А через податки та інші обов'язкові платежі впливають на економічні рішення підприємств та підприємців, На долю саме публічних фінансів припадає більше 40% валового внутрішнього продукту України,

Побудова ефективної системи публічних фінансів є одним з ключових завдань сучасного етапу розвитку української економіки. Його вирішення потребує створення цілісної концепції розвитку публічних фінансів і міжбюджетних відносин на основі формування інститутів правової держави, узгоджених з дією ринкових механізмів, застосування наукових підходів до модернізації податкової системи та механізмів міжрегіонального перерозподілу фінансових ресурсів, зміни видів та структури бюджетних видатків, процедур прийняття бюджетних рішень. В цих умовах значно зростає потреба у підготовці висококваліфікованих фахівців, які глибоко розуміють процеси розвитку публічних фінансів, можуть на практиці застосовувати інструментарій управління ними.

У дослідженні Опаріна В.М., Федосова В.М., Юхименко П.І. [1], яке присвячене становленню та розвитку сучасних публічних фінансів України, пропонується розглядати публічні фінанси у широкому й вузькому значеннях. У широкому – до них включено «фінансову діяльність усіх різновидів публічних союзів – держави, органів місцевого самоврядування, громадських організацій, а на глобальному рівні також міжнародні організації і фінансові інституції. У вузькому – до складу публічних – віднесено державні і місцеві фінанси, в організації яких, незважаючи на їх взаємопов'язаність, домінують принципи автономності та «незалежності».

Дослідження доробку вітчизняних учених [1] свідчить, що поширення поняття “публічні” та фінанси почалося з праць С. Іловайського. Визначаючи термін “фінанси”, він пов'язує його з поняттям і ознаками публічності тих явищ, з приводу котрих вони виникають як вид суспільних відносин [2, с. 219]. Тобто, вчений подає поняття “фінанси” й “публічні фінанси”, як тотожні. При цьому він пов'язує фінанси не лише з господарською діяльністю власне держави, а й із діяльністю “примусових союзів у державі (громад, земств, округів та інших місцевих утворень)”, тобто розглядає місцеві фінанси як складову публічних фінансів у державі [2, с. 246]. За словами сучасних українських дослідників [1], названі ним фінансові інститути й нині є виразниками або формою “публічної влади” [3, с. 23]. Таким чином, термін “публічні фінанси”, по-перше, фактично ототожнювався із

загальним поняттям фінансів, по-друге, пов'язувався з господарською, а точніше фінансовою, діяльністю союзів публічного характеру, або публічних союзів (держави та місцевих органів влади).

Також у вітчизняних наукових публікаціях поняття «державні фінанси» часто застосовується як тотожне з поняттям «публічні фінанси», яке найбільш широко розглядається в роботах з фінансового права. У працях українських фахівців з фінансового права, поняття «публічні фінанси» досить часто визначаються як такі, власником яких є держава і територіальні громади, підкреслюючи, що саме публічний аспект фінансів проводить грань між публічними і приватними фінансами [4].

Нечай А.А. [5] розуміє під публічними фінансами суспільні правовідносини, які пов'язані із задоволенням усіх видів публічного інтересу і виникають у процесі утворення, управління, розподілу (перерозподілу) та використання публічних фондів коштів, виокремлюючи у цих процесах такі ланки: 1) публічні фінанси держави; 2) публічні фінанси суб'єктів федерації (у державах з федеральним устроєм); 3) публічні фінанси місцевого самоврядування всіх видів; 4) публічні фінанси соціальної сфери, за рахунок яких задовольняються суспільні (соціальні) інтереси, визнані державою або органами місцевого самоврядування, тобто публічні інтереси в соціальній сфері. У складі публічних фондів України фахівець виокремлює: - публічні фонди держави (Державний бюджет України, державні позабюджетні фонди – Пенсійний фонд України та Фонд гарантування вкладів фізичних осіб, інші позабюджетні грошові фонди, кошти які є державною власністю, резерви Національного банку України та інших кредитних організацій, які засновані на державній формі власності, кошти державних підприємств, установ та організацій); - публічні фонди коштів місцевого самоврядування (бюджети місцевого самоврядування та позабюджетні фонди органів місцевого самоврядування, фонди грошових коштів комунальних банків, статутний капітал яких утворено за рахунок коштів місцевого самоврядування, кошти комунальних підприємств, установ та організацій); - публічні фонди коштів соціального призначення, які не є державною чи комунальною власністю та за рахунок яких задовольняють соціальні інтереси, визнані державою (публічні солідарні фонди обов'язкового соціального страхування – Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття; Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань; Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності); публічні

накопичувальні фонди обов'язкового соціального страхування (недержавні пенсійні фонди, через які здійснюється накопичення, інвестування, розподіл та використання коштів другого рівня пенсійної системи) [5; 6].

Дослідивши, можемо зазначити, що сучасні публічні фінанси формуються й функціонують саме на основі утворення та розбудови розгалуженого суспільного сектору в контексті як забезпечення їх публічності й підконтрольності суспільству, так і охоплення суспільних потреб. Тобто проблематика публічних фінансів не зводиться саме до структурних питань – розгляду їх як сукупності державних і місцевих фінансів, а висвітлює особливі трансформації у фінансовій діяльності держави й місцевого самоврядування внаслідок поступального розвитку суспільного сектору з метою забезпечення повноти та якості суспільних благ. Отже, є всі вагомі аргументи стверджувати, що до сфери публічних фінансів мають відноситися не лише державні та місцеві, а й фінанси громадських організацій і об'єднань. Без заперечень, в їхній фінансовій діяльності є організаційні й сутнісні відмінності. Так, державні та місцеві фінанси, що належать до сектору загального державного управління, ґрунтуються на примусовому перерозподілі на користь держави й місцевого самоврядування доходів юридичних і фізичних осіб за допомогою податків та обов'язкових платежів, встановлених законодавчо. У громадських організаціях і об'єднаннях подібну роль виконують членські внески, визначені їхнім статутом. Державні й місцеві фінанси забезпечують задоволення загальносуспільних потреб, тоді як громадських організацій і об'єднань – колективні потреби окремої групи людей. Проте, ці відмінності більше стосуються форми та охоплення, ніж змісту й призначення. В свою чергу зауважимо, що фінанси громадських організацій і об'єднань набагато ближчі саме до публічних фінансів, ніж до фінансів суб'єктів господарювання.

Результати теоретичного узагальнення складових ефективного функціонування багаторівневих бюджетних систем дозволяють зробити висновок про те, що мета реформування міжбюджетних відносин в умовах трансформаційної економіки має полягати у формуванні такої системи міжбюджетних відносин, яка забезпечує виконання умов інституційної симетрії, тобто досягнення збігу економічних суб'єктів, які користуються певними суспільними благами, несуть тягар витрат з їх фінансування (сплачують податки) і приймають самостійні рішення про їх надання (в особі органів виконавчої влади або місцевого самоврядування, що представляють інтереси економічних суб'єктів як жителів певної адміністративно-територіальної одиниці). Це змушує

економічних суб'єктів (їх виборних представників) приймати більш зважені рішення про обсяги надання суспільних благ та їх фінансування. Існуючі підходи до розв'язання проблеми міжбюджетних відносин в Україні базуються на розумінні сутності міжбюджетних відносин як відносин між державою та місцевим самоврядуванням з приводу забезпечення бюджетів різних рівнів фінансовими ресурсами. Обмеження сутності міжбюджетних відносин лише відносинами щодо забезпечення бюджетів різних рівнів фінансовими ресурсами не створює механізмів ефективного використання обмежених бюджетних коштів, призводить до переважання політичних факторів при формуванні місцевих бюджетів і зберігає у явному або прихованому вигляді індивідуальні фінансові відносини між органами влади різних рівнів. Теоретичні основи публічних фінансів і міжбюджетних відносин на етапі змін в економічній моделі країни можуть бути сформовані лише за умови, що діяльність держави розглядається у контексті процесів економічного розвитку в цілому. Міжбюджетні відносини у широкому розумінні включають також економічні питання децентралізації повноважень щодо вирішення державних завдань, тобто визначення того, які функції держави економічно ефективніше виконувати централізовано, а які – децентралізовано [6, с. 64].

Ключовими напрямками розвитку сфери публічних фінансів та міжбюджетних відносин в Україні повинні стати: - розширення та затвердження фінансових повноважень місцевих органів влади й управління, - формування повноцінних місцевих фінансів на основі фіскальної децентралізації, - підвищення прозорості державних і місцевих фінансів та забезпечення ширшої участі громадян у визначенні бюджетних пріоритетів, - уточнення ролі публічних фінансів у реалізації функцій держави.

Концепція реформування міжбюджетних відносин в Україні має будуватися на системі економічних принципів і критеріїв розподілу функціональних повноважень між органами державної влади і місцевого самоврядування, що дозволить створити економічні умови для ефективної організації публічної влади країни і функціонування багаторівневої бюджетної системи на основі внутрішніх стимулів.

Список використаних джерел:

1. Опарін В. М., Федосов В. М., Юхименко П. І. Публічні фінанси : генеза, теоретичні колізії та практична концептуалізація. Фінанси України. 2017. №2. С. 125.
2. Иловайский С. И. Учебник финансового права / под ред. Н. Л. Яснопольского. 5-е изд., перераб. и доп. Одесса, 1912. 604 с.

3. Децентралізація публічної влади: досвід європейських країн та перспективи України / Бориславська О. М., Заверуха І. Б., Школик А. М. та ін.; Центр політ.-правов. реформ. Київ: Москаленко О. М., 2012. 212 с.
4. Воронова Л. К., Кучерявенко Н. П. Финансовое право: учебное пособие для студентов юридических вузов и факультетов. Харьков : Легас, 2003. С. 4.
5. Нечай А. А. Правові проблеми регулювання публічних видатків в державі : автореф. дис. ... докт. юрид. наук. Київ, 2005.
6. Луніна І. О., Бондарук Т. Г. Публічні фінанси та міжбюджетні відносини: навч. посіб. Київ: ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2019. 304 с.

Коляда Т.А.

к. е. н., с. н. с., доцент,
доцент кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул
Університет державної фіскальної служби України

ПОЛІТИЧНА СКЛАДОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ ПУБЛІЧНИХ ФІНАНСІВ УКРАЇНИ

Нестабільність економіко-політичної ситуації в Україні призвела до негативних змін у сфері публічних фінансів. Стрімке зростання обсягів державної заборгованості викликало збільшення обсягів платежів за ними, а далі – недостатність фінансових ресурсів, бюджетний дефіцит, зниження ліквідності держаних цінних паперів, погіршення інвестиційного клімату в країні тощо.

Наявність довгострокових фінансових викликів не дозволяють уряду ефективно управляти бюджетними ресурсами навіть при наявності середньострокового часового горизонту бюджетного планування, що призводить до втрати контролю за фіскальною позицією держави, котра стала особливо вразливою в умовах турбулентного розвитку економіки через поширення у світі пандемії COVID-19.

В умовах обмеженості фінансових ресурсів домогосподарств та падіння обсягів прибутків у суб'єктів господарювання забезпечення стійкості публічних фінансів неможливе лише за рахунок підвищення податкового навантаження або скорочення обсягів надання гарантованих суспільних послуг, тому єдиним виходом із цієї ситуації є – пошук альтернативних джерел фінансування дефіциту бюджету без збільшення боргового навантаження та продажу національного багатства країни. Мова, в першу чергу, йде про проведення податкової амністії та оптимізацію структури видатків бюджету.

На процес забезпечення стійкості публічних фінансів, крім макроекономічних чинників, суттєво впливають політико-інституційні чинники. Так, чітка тенденція до збільшення державного боргу

спостерігається в тих країнах, політична система яких характеризується існуванням значної кількості партій в парламенті та коаліційному уряді. Ймовірність прийняття неузгоджених рішень у сфері бюджетного дефіциту та державного боргу тим вища, чим більша полярність партій у коаліційному уряді [1, с. 185]. Тому вирішення проблеми щодо забезпечення стійкості публічних фінансів треба шукати, в першу чергу, у політичній площині.

Розглянемо вірогідні сценарії поведінки стейкхолдерів та вето гравців політики забезпечення стійкості публічних фінансів та їх цілі (табл. 1).

Таблиця 1

Учасники та цілі політики забезпечення стійкості публічних фінансів України

Учасники політики забезпечення стійкості публічних фінансів	Цілі учасників політики забезпечення стійкості публічних фінансів
<i>Стейкхолдери</i>	
Президент України	1) виконання передвиборчих «обіцянок» та цілей Програми Президента; 2) утримання високого рейтингу довіри у населення та переобрання на другий термін; 3) підтримка політики Президента на міжнародній арені та у великого вітчизняного бізнесу; 4) забезпечення соціально-економічного розвитку держави та зростання добробуту громадян.
Уряд України	1) формування та реалізація стабілізаційної політики держави; 2) виконання Програми дій уряду, забезпечення рейтингу партій, що увійшли до коаліції та сформували уряд; 3) виконання вимог МВФ, як основного гаранта кредитоспроможності держави; 4) збереження посад відповідальних посадових осіб у складі уряду.
Міністерство фінансів України	1) формування та реалізація стабілізаційної політики держави; 2) утримання при владі міністра фінансів, як особи, що відповідає за реалізацію фінансової політики держави; 3) доведення власної компетентності, як міністра фінансів, так і його команди; 4) забезпечення «політичного майбутнього» відповідальних посадових осіб як у якості політиків, так і професійних топ менеджерів.
Національний банк України	1) визначення пріоритетів грошово-кредитної політики; 2) забезпечення стабільності національної валюти та тангетування інфляції; 3) координація з Мінфіном пріоритетів монетарної та фіскальної політик.

<i>Вето гравці</i>	
Президент України	1) право накладання вето на ЗУ «Про Державний бюджет України»; 2) послання Президента до Верховної Ради України щодо поточної бюджетної політики.
Депутати Верховної Ради України	1) голосування за ЗУ «Про Державний бюджет України»; 2) внесення поправок до бюджету з урахуванням політичної приналежності та очікувань електорату.
Кабінет Міністрів України	1) підготовка проекту ЗУ «Про Державний бюджет України»; 2) визначення рівня дефіциту державного бюджету; 3) визначення джерел фінансування дефіциту державного бюджету; 4) визначення обсягу, виду, термінів погашення та валюти державних запозичень.
МВФ	1) зволікання або відмова у наданні траншу; 2) висування загрозливих для суверенітету держави політичних вимог для отримання траншу.

Джерело: створено автором.

У межах проведення податкової амністії необхідно буде залучити наступні ресурси:

- 1) Прийняття Закону України «Про податкову амністію».
- 2) Створення реєстрів власників та верифікація усіх активів (кошти, майно), джерелом походження яких є Україна, щодо законності їх набуття.
- 3) Виявлення кола осіб, що є бенефіціантами таких активів.
- 4) Співпраця із міжнародними організаціями, сферою компетенції яких є боротьба з відмиванням «брудних коштів».
- 5) Створення спеціального департаменту у структурі ДПС України та/або Бюро економічної безпеки, що буде займатися даним напрямком роботи.

Додаткове фінансування з державного бюджету не передбачається. Усі заходи будуть виконані у межах завдань та повноважень, що покладаються на відповідні органи та суб'єкти влади.

Крім того, стейкхолдерам треба буде піти на певні компроміси для досягнення встановлених цілей політики, а саме:

1. Поступитися власними партійними інтересами заради інтересів громадянського суспільства;
2. Витримати тиск з боку лобі великого бізнесу та посадових осіб, що мають проблеми із законністю походження статків та капіталу;
3. Роз'яснити непопулярні кроки міжнародній спільноті, зокрема приватним інвесторам та надати державні гарантії збереження та захисту їх капіталів;

4. Досягнути суспільної злагоди щодо скорочення діапазону соціальних функцій держави та надання їх за рахунок запровадження загальнодержавного обов'язкового соціального страхування.

Серед можливих політичних викликів щодо імплементації Закону України «Про податкову амністію» можна визначити наступні:

1. Розпад коаліції у парламенті.
2. Падіння рейтингів політичних партій та перших осіб держави (Президента, прем'єр-міністра, членів Кабінету міністрів, міністрів).
3. Політична ізоляція держави на міжнародній арені (неузгодженість позицій між стратегічними партнерами).
4. Загострення соціальної напруги у суспільстві.
5. Активізація військових подій на сході країни.
6. Посилення «інформаційних війн».

При цьому необхідно наголосити, що в умовах загрози втрати суверенітету державою через високу вірогідність дефолту та зростаючу залежність від кредиторів, а також загострення соціальної напруги у суспільстві через скорочення обсягів надання гарантованих суспільних послуг державна влада України в особі Президента, Уряду та Парламенту мають проявити політичну волю, поступитися своїми партійними інтересами задля прийняти спільних та непопулярних серед окремих категорій громадян рішень.

Список використаних джерел:

1. Коляда Т.А., Музиченко Г.В. Вплив демократії на обсяг гарантованих державою соціальних послуг населенню та рівень їх фінансового забезпечення в умовах посткризового розвитку економіки. Збірник наукових праць Національного університету ДФС України. 2012. № 1. С. 181-189. URL: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/Znpnudps/2012_1/pdf/12ktadoe.pdf

Краснікова О.М.

к. е. н, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Полтавський державний аграрний університет

ПРОБЛЕМИ ТА ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ БЮДЖЕТНОГО ДЕФІЦИТУ

З проблемами фінансування бюджетного дефіциту стикаються практично всі країни світу. І Україна не є виключенням. Бюджетний дефіцит в Україні є наслідком кризових процесів в економіці держави у зв'язку з нестачею фінансових ресурсів, що пов'язано із воєнними діями на Сході, пандемією, наявністю тіньового сектору в економіці

країни, демографічною кризою, значними обсягами державного боргу та іншими факторами, які негативно впливають на економічні процеси. Тому досить актуальним є розробка напрямів зниження бюджетного дефіциту та пошуку джерел його фінансування.

Наявність бюджетного дефіциту свідчить про відсутність постійних доходів, які б забезпечили заплановані видатки. Таке явище здебільшого є негативним, однак не свідчить про незбалансованість бюджету у цілому, оскільки у процесі його складання і затвердження визначаються необхідні джерела фінансування дефіциту.

Бюджетний дефіцит – це дуже складне економічне явище, в якому відбиваються різноманітні аспекти соціально-економічного розвитку суспільства та ефективність економічної політики держави.

Більшість країн світу приймають бюджет із дефіцитом. Стабільну тенденцію формування бюджету на бездефіцитній основі практикують лише Данія, Естонія, Ірландія та скандинавські країни. Але і їм не вдалось уникнути дефіцитності у зв'язку із негативним впливом світової економічної кризи. У 2009-2010 рр. бюджетні дефіцити в окремих країнах досягли загрозливих для національних економік розмірів: Греції - 15,4% від ВВП, Ірландії - 30,1%, Великобританії - 10,9%, Португалії - 9,6%, Ісландії - 12,9%, Іспанії - 9,3%. Таким чином, дефіцитна розбалансованість бюджету не повинна асоціюватись виключно з країнами, що розвиваються чи переживають глибоку кризу [1].

Згідно із світовим досвідом існує декілька методів вирішення проблем фінансування бюджетного дефіциту:

- скорочення бюджетних видатків;
- пошук джерел додаткових доходів;
- емісія грошей;
- запозичення в банківських структурах, населення, юридичних осіб, інших держав, міжнародних організаціях та інституціях.

Скорочення бюджетних видатків було б найоптимальнішим варіантом для України. Це стосується скорочення статей видатків на управління шляхом посилення контролю над цільовим використанням бюджетних коштів, зменшенням чисельності управлінського апарату.

Головним недоліком емісійного способу фінансування дефіциту бюджету є підвищення рівня інфляції в країні через збільшення грошової маси в обігу, що провокує виникнення так званого «ефекту Танзі» – свідоме відтермінування сплати податкових платежів до бюджету платниками податків у результаті швидкого знецінення грошей. За таких обставин зростає дефіцит бюджету та посилюється фіскальна напруга у державі [2].

Фінансування дефіциту бюджету також може здійснюватися шляхом зовнішніх та внутрішніх запозичень. У цьому випадку дефіцит бюджету покривається за рахунок позик міжнародних фінансових організацій, інших країн або юридичних чи фізичних осіб всередині країни. Цей спосіб фінансування також вважається неінфляційним і дозволяє отримати одноразово значні суми коштів. Але у цьому випадку зростає державний борг країни, який за даними Міністерства фінансів України на 31.01.2021 р. складає 2558219,9 млн. грн. та щорічно зростає [3].

Тому, в сучасних умовах господарювання необхідно шукати нові джерела поповнення дохідної частини шляхом покращення інвестиційного клімату в країні, залучення іноземних інвесторів; зменшенням видатків на управління; використання приватизаційного ресурсу; посилення контролю за ефективним та цільовим використанням бюджетних коштів. Державі необхідно запроваджувати програми щодо скорочення безробіття та зменшення впливу людських ресурсів за кордон.

Уряд, приймаючи рішення стосовно вибору способу фінансування дефіциту бюджету, має виходити з позиції економічної доцільності залучення кожного із джерел фінансування, поєднуючи їх та мінімізуючи можливі негативні наслідки, як для державного бюджету, так і для економіки країни в цілому.

Список використаних джерел:

1. Колісник О. Я. Бюджетний дефіцит: причини, економічні ефекти та особливості управління. *Економіка та держава*, № 6, 2014. С. 26-32.
2. Борисова І. С. Джерела фінансування бюджетного дефіциту. Міжнародна науково-практична конференція «Перспективи розвитку економічної системи з урахуванням сучасних євроінтеграційних процесів». Дніпро: НО «Перспектива», 2018. С. 67-71.
3. Державний борг України. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/debtgov/>.

Кушнір Т.М.

к. е. н., доцент кафедри маркетингу
Львівський національний університет імені Івана Франка

РОЛЬ ІНВЕСТИЦІЙНОГО МАРКЕТИНГУ В ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

В умовах сьогодення зростає конкурентна боротьба на великій кількості ринків, більш конкурентоздатним стає той, хто може бути

максимально гнучким у процесі прийняття рішень та залучення коштів під конкретні проекти. На даний час надає таку перевагу так званий «інвестиційний маркетинг».

Інвестиційний маркетинг слід розуміти як діяльність на інвестиційному ринку щодо дослідження кон'юнктури даного ринку та отримання інформаційної бази для прийняття якісних інвестиційних рішень у сфері джерел фінансування проектів, інвестиційних, фінансових та страхових посередників, вигідних об'єктів вкладання інвестицій, а також інших питань, пов'язаних з інвестиційною діяльністю [1, с. 105].

Специфічними особливостями інвестиційного маркетингу, що вирізняють його з-поміж інших видів сучасного маркетингу є:

- спрямованість на виявлення та задоволення потреб господарюючих суб'єктів в інвестиційних;

- в контексті інвестиційного маркетингу регіону охоплює весь регіон, а не окремі адміністративно-територіальні одиниці;

- має стратегічну орієнтацію інвестиційних процесів на збереження і підвищення рівня економічної, соціальної та екологічної безпеки регіону;

- передбачає функціонування інституцій, що відповідають за розробку та впровадження концепції інвестиційного маркетингу регіону (в системі організаційних структур обласних державних адміністрацій, агентства регіонального розвитку тощо);

- напрями та засади інвестиційної стратегії повинні відображатися в офіційних документах органів регіональної влади;

- забезпечення органами місцевої влади координації роботи усіх державних установ регіону, комерційних та некомерційних організацій, діяльність яких спрямована на залучення, оцінку ефективності та реалізацію інвестицій;

- необхідність висококваліфікованого професійного персоналу в регіональних органах влади, здатного розробляти інвестиційні стратегії регіону, забезпечувати їх практичну реалізацію, вносити корективи та вдосконалювати в мінливих ринкових умовах.

Запровадження інвестиційного маркетингу передбачає, в першу чергу, вибір цільових груп, на які будуть спрямовуватися його заходи. Регіональні особливості інвестиційного процесу зумовлюють наявність різних цільових груп за характеристиками, інструментами впливу на них тощо. Ефективність та динамічність процесу нарощування інвестиційного потенціалу не можуть бути забезпечені без урахування та задоволення потреб та інтересів усіх цільових груп. Критеріями характеристики цільових груп інвестиційного маркетингу регіону

можуть бути: кількість суб'єктів групи та обсяги її інвестиційних ресурсів, доступність і привабливість сегменту для регіону, захищеність сегменту від регіонів-конкурентів.

Пріоритетність першочергової орієнтації маркетингових зусиль на ті чи інші цільові групи буде відрізнятися для регіонів з різним рівнем інвестиційного потенціалу (низьким, середнім і високим). Для регіонів з середнім та високим рівнем інвестиційного потенціалу необхідною вбачається поступова відмова від орієнтації на максимальне врахування інтересів іноземних інвесторів і великих промислово-фінансових груп регіону, бо зростання їх впливу може бути потенційно загрозливим для інвестиційної та економічної безпеки регіону. Незалежно від рівня інвестиційного потенціалу, необхідно постійно спрямовувати заходи інвестиційного маркетингу регіону на підтримку внутрішньо-регіональних малих та середніх підприємств, приділяти постійну увагу підвищенню кваліфікації працівників органів регіональної влади, відповідальних за відносини з інвесторами.

Належно підібрані та розроблені інструменти впливу на цільові групи інвестиційного маркетингу регіону створюють можливості визначення власної регіональної стратегії щодо представлення інвестиційного потенціалу на інвестиційному ринку. Пошук відмінних характеристик одного регіону країни серед інших, а також характеристик, що забезпечують його конкурентні переваги для потенційних інвесторів, називається позиціюванням регіону на інвестиційному ринку. Позиціювання регіону є вкрай важливим стратегічним рішенням, яке базується на результатах маркетингового аналізу, дослідженнях інвестиційного ринку та використанні інших інструментів обробки маркетингової інформації інвестиційного та загальноекономічного характеру.

Ключовим завданням позиціювання в інвестиційному маркетингу є вибір найпривабливіших для регіону цільових сегментів інвестиційного ринку та визначення напрямків розвитку конкурентних позицій території. Позиціювання передбачає виявлення пропорцій між обсягами вкладених інвестиційних ресурсів в різні сфери діяльності регіону та визначення серед них провідних (іміджеутворюючих), визначення перспективності залучення окремих джерел інвестиційного потенціалу та фінансування тих напрямків і сфер, які можуть забезпечити стратегічні конкурентні переваги регіону в майбутньому. Для забезпечення ефективного здійснення залучення інвестиційних вкладень в регіоні та його конкурентоздатності серед інших регіонів, позиціювання варто здійснювати на чотирьох рівнях: внутрішньому, міжрегіональному, загальнодержавному та міжнародному.

Регіони з низьким рівнем інвестиційного потенціалу, які мають потребу в максимальному залученні інвестиційних ресурсів, до інвестиційного пакету мають включати мінімальний обсяг параметрів, що, в свою чергу, забезпечить масовий потік інвестицій.

Для регіонів з середнім рівнем інвестиційного потенціалу, інвестиційний пакет повинен містити розширений перелік вимог до інвестицій в контексті їх інноваційного та стратегічного спрямування, а також щодо забезпечення на їх основі зростання якості життя населення, покращення стану навколишнього середовища. Такі вимоги дозволяє ставити як високий рівень потенціалу, так і позитивний імідж регіону на національному та світовому інвестиційних ринках. Вбачаємо необхідність у позиціюванні регіону, виходячи з наступних критеріїв: рівня інвестиційного потенціалу та інвестиційного пакету – вартості використання даного потенціалу інвесторами. Вважаємо, що за вищій рівень інвестиційного потенціалу регіону інвестор повинен платити дорожче за його використання.

Список використаних джерел:

1. Ткачук С. В., Стахурська С. А. Роль інвестиційного маркетингу у ринковій діяльності підприємств та фірм. Інтелект XXI. 2015. №5. С. 103-108.

Посаднєва О.М.

к. е. н, доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Херсонський національний технічний університет

**УПРАВЛІННЯ БЮДЖЕТНИМ ПРОЦЕСОМ У ПЕРІОД
КРИЗОВИХ ЯВИЩ В ЕКОНОМІЦІ ДЕРЖАВИ**

Доходна частина Державного бюджету України (далі – ДБУ) має визначальний вплив на формування видаткової частини ДБУ і значний вплив на формування місцевих бюджетів. Тому якість і точність планування доходів є необхідною запорукою соціально-економічного розвитку держави у плановому бюджетному періоді. На виконання доходної частини державного бюджету значною мірою впливають зовнішньоекономічні фактори, які не завжди є прогнозованими, тому за для запобігання виникненню «бюджетної пустоти» у Бюджетному кодексі України (Глава 9) передбачено можливість і необхідність внесення змін у закон про Державний бюджет України за 10 причинами (ст. 52 БКУ), у тому числі через (рис. 1) [1]:

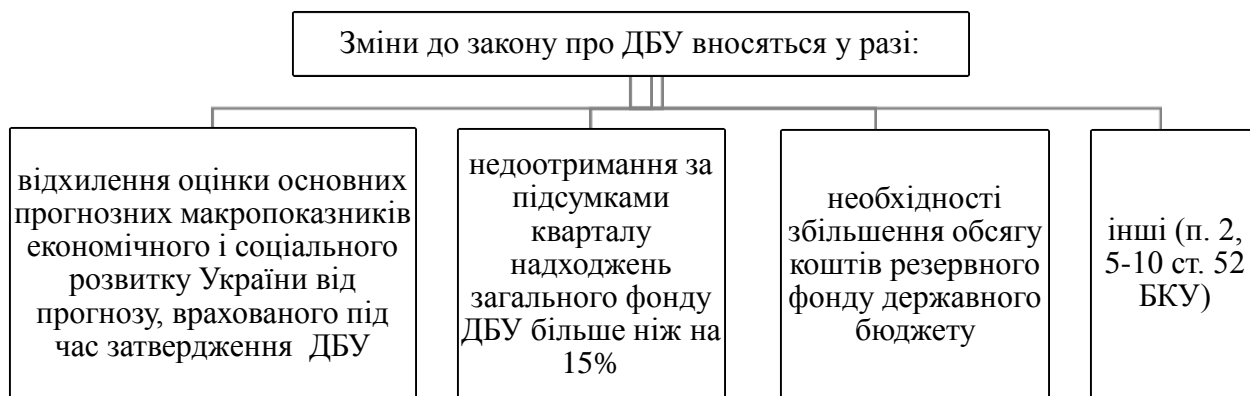


Рис. 1. Причини внесення змін до закону про державний бюджет, встановлені Бюджетним кодексом України*

*Примітка. Складено автором, використовуючи інформацію джерела [1]

З рисунку видно, що при настанні деструктивних подій всередині країни або зовнішніх макроекономічних загроз, закон про Державний бюджет України має бути змінений і приведені у відповідність показники доходів, скорочені видатки або збільшений дефіцит з зазначенням джерел його покриття. Такі дії дають змогу попередити бюджетну кризу, при настанні якої у державному бюджеті може не залишитись коштів для покриття захищених видатків бюджету. При настанні бюджетної кризи уряд буде вимушений прийняти неефективні економічні рішення щодо здійснення державних запозичень на не вигідних для країни умовах, як це сталося у 2009-2010 роках. Тому практика внесення змін у закон про державний бюджет у періоди економічних криз є нормальною і використовується урядами більшості країн світу.

Однак можливість внести зміни до закону про державний бюджету не завжди призводить до наближення планових показників до фактичних. Якщо порівняти якість планування доходів на дату прийняття закону про державний бюджету і протягом його виконання, то отримаємо досить суперечливі результати внесення змін до ДБУ у кризові для країни роки (рис. 2).

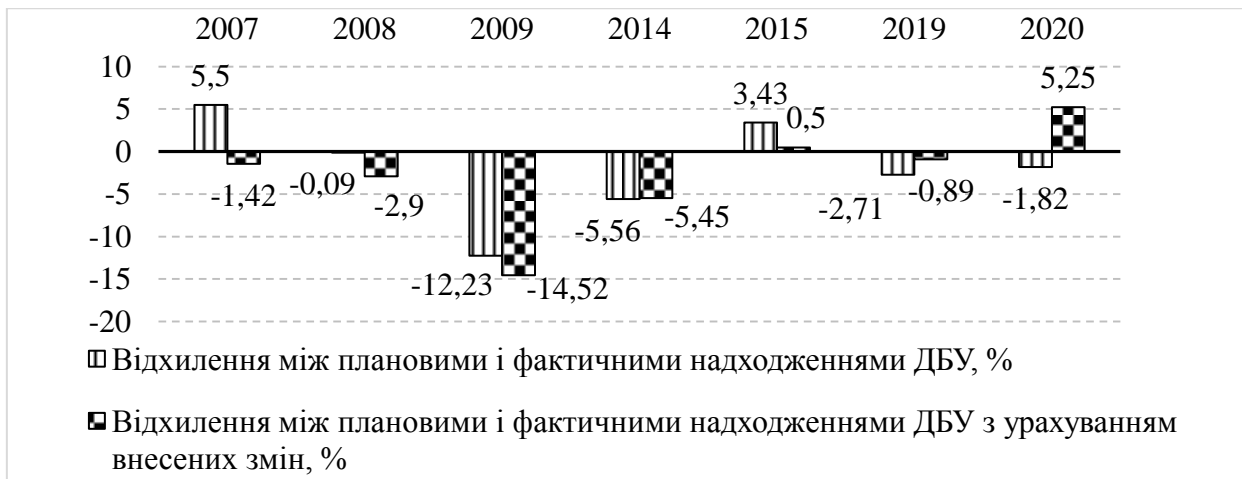


Рис. 2. Відхилення фактичних показників доходів ДБУ від планових у 2007-2020 роках*

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

З рисунку видно, що до 2014 року внесені протягом бюджетного року зміни до держбюджету лише погіршували стан його виконання за доходами. Внесення змін скоріше було продиктовано політичними мотивами, ніж економічною доцільністю. Особливо необґрунтованим було збільшення планових доходів бюджету у 2009 році, коли у четвертому кварталі 2008 року світова фінансова криза обвалила банківську систему більшості країн світу, у тому числі і України. Прийнятий наприкінці 2008 року бюджет мав бути скоригований у бік зменшення витрат через очікуване зменшення доходів, однак цього не відбулося, наслідком цього був безпрецедентний до цього дефіцит державного бюджету і значне нарощування суми державного боргу.

Починаючи з 2014 року, зміни, які вносилися до державного бюджету здебільшого наближали планові доходи до реально отриманих, тому що вони вносилися дійсно через причини, вказані у статті 52 БКУ.

Економічна криза 2020 року, спричинена коронавірусом, змусила Верховну Раду України (далі – ВРУ) неодноразово переглядати держбюджет задля коригування дохідної його частини, у підсумку наприкінці року ми отримали перевиконання доходів бюджету на 5,25% (рис. 3).

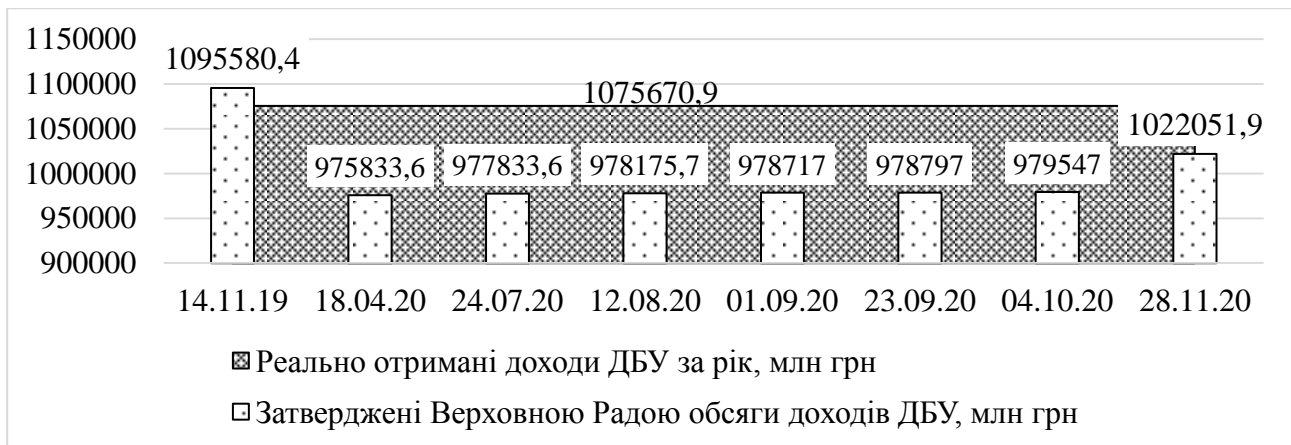


Рис. 3. Фактичні та планові (з урахуванням внесених змін) показники виконання Державного бюджету України у 2020 році*

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

Загальна кількість прийнятих поправок до закону про Державний бюджет України на 2020 рік – 15, з них 7 стосуються коригування доходів бюджету. Це рекордна кількість поправок до основного закону бюджетного року. Така кількість змін спричинена повною невизначеністю, пов'язаною з перспективами поширення хвороби і вимушеними обмеженнями у економічній діяльності суб'єктів господарювання.

Нинішня світова економічна криза, спричинена коронавірусом, особливо гостро відіб'ється на економіках тих країн, де немає фінансової «подушки безпеки», до яких належить і Україна. Повний «локдаун» весни призвів до критичного недоотримання податкових доходів. Окрім того, вимушено збільшений резервний фонд був спрямований на незаплановані на початку року видатки. Позитивним фактором для державного бюджету є те, що уряд вчасно відреагував на загрози недоотримання бюджетних доходів і декілька разів переглядав бюджет на 2020 рік, що дозволили вчасно скоротити і перерозподілити видатки бюджету, та майже виконати бюджетні показники за доходами, які були заплановані на початку 2020 року, і навіть перевиконати «відкориговані» показники доходів державного бюджету, які були прийняті у середині 2020 року.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України : Закон України від 08.07.2010 р. № 2456-VI. Дата оновлення : 01.01.2021. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17#Text> (дата звернення: 11.03.2021).
2. Звітність. *Державна казначейська служба України*. URL : <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu> (дата звернення: 04.04.2021).

3. Про Державний бюджет України на 2020 рік : Закон України від 14.11.2019 р. №294-IX. Дата оновлення: 10.12.2020. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/294-20#Text> (дата звернення: 15.03.2021).

4. Виконання Державного бюджету України за доходами, надходження до місцевих бюджетів та ЄСВ. *Державна казначейська служба України*. URL : <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/2020-5> (дата звернення: 16.03.2021).

Рубаха М.В.

к. е. н., доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
Львівський національний університет імені Івана Франка

Ткачик Л.П.

к. е. н., доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ АНТИКОРУПЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

На сьогоднішній день явище корупції є однією з найгостріших політичних та соціальних проблем, відсутність ефективної протидії якому унеможливорює позитивну соціально-економічну динаміку та сталий розвиток. Боротьба з корупцією в Україні стикається з серйозними труднощами, оскільки корупційні взаємозв'язки присутні абсолютно на всіх рівнях центральної та місцевої влади, нею уражені всі гілки влади, інституції, владні суб'єкти, органи місцевого самоврядування. Результативність антикорупційних заходів на вищому рівні влади підривається умисним блокуванням чи нехтуванням.

Сучасне міжнародне та вітчизняне законодавство не містить уніфікованого визначення поняття «антикорупційна політика», проте положення нормативно-правових актів України детально розкривають її зміст через обґрунтування мети, завдань, заходів, напрямків, очікуваних результатів, індикаторів успішної реалізації такої політики. На основі Стратегії та Постанови можна виділити основні елементи державної політики України у сфері боротьби з корупцією, які наведені на рисунку 1.

Головною метою антикорупційної політики в Україні повинна стати мінімізація рівня корупції та реалізація прав і законних інтересів фізичних та юридичних осіб, суспільства в цілому та держави від зовнішніх та внутрішніх загроз, пов'язаних з корупцією.



Рис. 1. Основні елементи державної антикорупційної політики в Україні

Джерело: розроблено авторами за даними [2; 3]

Це може бути здійснено безпосередньо через виконання таких завдань, як: превентивні заходи щодо корупційних проявів; реалізація системи заходів, що перешкоджають хабарництву публічних чиновників; формування механізму невідвортної відповідальності за корупційні злочини; компенсація збитків, заподіяних корупційними

проявами фізичним особам та суб'єктам господарювання; постійне спостереження за корупційними чинниками та за ефективністю проведених заходів у сфері боротьби з корупцією; формування свідомості несприйняття корупції у суспільстві; створення системи вільної публікації інформації про корупційні правопорушення у засобах масової інформації; стимулювання ротації на державним і місцевих посадах в сторону появи нових кадрів з антикорупційним ціннісним світоглядом.

Стратегія запобігання та протидії корупції в Україні, як елемент антикорупційної політики держави в цілому, повинна будуватися на основі ієрархічності її цілей. При умові відсутності стратегічних і тактичних завдань, цілей, пріоритетів та орієнтовних показників, не може йти мова про реалізацію довгострокової антикорупційної програми, а лише буде присутня ілюзія її виконання. При формуванні стратегії антикорупційної політики держави важливу увагу приділяють тактиці, що має на меті розробку і впровадження окремих завдань та створення методологічної бази способів їх успішного виконання [4, с. 28-29].

На практиці це означає необхідність розробки та впровадження антикорупційної програми, що поступово переросте в постійною діючу систему обмеження корупції за рахунок усіх важелів державного впливу. При створенні та імплементації такої програми повинні бути враховані причини невдалих спроб боротьби з нею у минулій практиці, існуючі передумови та обмеження, також повинне бути присутнє чітке розуміння сутності, різновидів та механізмів корупції. Зокрема, складаючи програму у сфері боротьби з корупцією повинні бути враховані наступні передумови:

- цілком побороти корупцію неможливо, а випадки корупційної поведінки можуть бути технологічно корисними сигналізаторами про прогалини в роботі влади, а тому стати поштовхом до змін в механізмі управління та регулювання;

- корупція є явищем з яким можна і потрібно боротися, через те, що не існує апріорної приреченості країн на масштабну за обсягами корупцію, а тому хронічна корупція в Україні породжена здебільшого невмілими механізмами регулювання;

- обмеження корупції не може мати разового характеру, адже лише послідовними і систематичними діями можна уповільнити розвиток цього явища. Після завершення разових заходів зазвичай відбувається поновлення негативних тенденцій;

- досягти успіху у боротьбі з корупцією можливо, якщо в ній зацікавлені всі сторони суспільних відносин та вона відбувається на умовах комплексності та безперервності;
- витоки антикорупційної програми повинні знаходитись на найвищому рівні державного управління за умов максимального залучення інститутів громадянського суспільства на населення;
- збитки, що несе держава та суспільство від корупції є настільки великими, що затрати на впровадження антикорупційної програми гарантують швидку та суттєву віддачу, що може значно перевищувати вкладення [5, с. 99].

Повністю подолати корупцію не можливо, однак мінімізація її проявів знаходиться в межах компетенції державного механізму. Зробити це можна лише за рахунок формулювання та реалізації антикорупційної політики, яка буде постійною та невід'ємною частиною державної політики.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про запобігання корупції» від 14.10.2014 № 1700-VII (зі змінами та доповненнями) URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1700-18>
2. Закон України «Про засади державної антикорупційної політики в Україні (Антикорупційна стратегія) на 2014-2017 роки» від 14.10.2014 № 1699-VII (зі змінами та доповненнями). URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1699-18>
3. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження державної програми щодо реалізації засад державної антикорупційної політики в Україні (Антикорупційної стратегії) на 2015-2017 роки» від 29.04.2015 № 265 (зі змінами та доповненнями). URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/265-2015-%D0%BF>
4. Сиченко В.В. (2012) Розробка заходів антикорупційної діяльності для забезпечення економічної безпеки держави. *Наукові праці. Державне управління*. Т. 208, Вип. 196, С. 97-101.
5. Скочилияс-Павлів О.В. (2014) Правові аспекти удосконалення державної антикорупційної політики. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Юридичні науки*. 807, С. 27-33.

Рудик О.Р.

к. е. н., доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
Львівський національний університет імені Івана Франка

РИНОК ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Сучасний стан ринку цінних паперів формується в результаті трансформації економічної системи, яка відбувається в Україні під впливом внутрішніх і зовнішніх чинників її розвитку в останні роки.

Від того, наскільки ефективно буде функціонувати ринок цінних паперів, залежить розвиток економіки країни. На даному етапі розвитку ринок цінних паперів в Україні значно поступається місцем аналогічним ринкам високорозвинених країн. Як елемент економічної системи країни, розвинений і організований ринок цінних паперів може сприяти вирішенню важливих завдань, що стоять перед нашою країною, таких як: стабілізація економіки і її послідовний перехід до стійкого зростання, підтримка конвертації вільних грошей фізичних і юридичних осіб в інвестиції, тим самим прискорюючи і підтримуючи ринок цінних паперів в Україні.

На сьогодні, в розвитку ринку цінних паперів в Україні існує ряд проблем, які створюють перешкоди наповнення вітчизняного ринку цінних паперів фінансовими ресурсами. Основною перешкодою для більш активного розвитку ринку цінних паперів в Україні є нерозвиненість ринку в цілому.

Згідно з оцінкою FTSE, український фондовий ринок за ступенем свого розвитку не досягає навіть рівня Frontier Market – ринків «граничного», найнижчого рівня. Здебільшого, це зумовлено неналежним виконанням його основних функцій та відривом від реальних економічних потреб [1].

До головних факторів неефективного функціонування вітчизняного ринку цінних паперів слід віднести [2]: відсутність визначеної, чіткої концепції ринку цінних паперів; недосконалість законодавчої бази й відсутність ефективного контролю з боку держави над процесами, що відбуваються на ринку цінних паперів; розтягнутість у часі процесів приватизації, що відбивається на повільному формуванні первинного ринку цінних паперів; надмірно висока прибутковість облігацій внутрішньої державної позики.

Слід зазначити, що основний регулятор ринку цінних паперів - Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку - був створений у 1995 році, а Українська фондова біржа існує з 1991 року. Оскільки ринок деякий час існував без регулятора, це призвело до негативних наслідків. Серед найбільших проблем фондового ринку в сучасному контексті є передчасна, невиправдана та часто недостовірна інформація про діяльність учасників української фондової біржі.

Аналіз стану та динаміки вітчизняного фондового ринку показує, що він перебуває у стадії формування, а прогрес у його розвитку поки що залишається повільним. Удосконалення ринку цінних паперів значною мірою залежить від державної політики і є неможливим без удосконалення законодавства України, яке має чітко регламентувати всі види операцій з цінними паперами. Аналіз стану та динаміки

фондового ринку свідчить про те, що ринок цінних паперів в Україні на сучасному етапі розвитку не спроможний протистояти всім негативним внутрішнім та зовнішнім впливам.

Активізація та стрімкий розвиток ринку цінних паперів України може здійснитись лише за певних умов [3]: по-перше, позитивних тенденцій розвитку економіки у цілому та ринку цінних паперів зокрема; по-друге, за наявності у державі інвестиційних коштів та інвесторів, бажаючих здійснювати довгострокові інвестиції. Подальший розвиток вітчизняного ринку цінних паперів майже цілком залежить від розвитку перспективної та удосконалення вже існуючої законодавчої та нормативно-правової бази, яка регулює ринок, а також перспектив імплементації міжнародних правових норм стосовно регулювання ринку цінних паперів в Україні

Основними напрямками розвитку ринку цінних паперів в Україні є: створення ефективної системи регулювання ринків капіталу на державному рівні, забезпечення дотримання цих умов та запобігання шахрайству; формування відкритого та прозорого інформаційного середовища ринку цінних паперів; стимулювання розвитку інвестиційних фондів; підвищення рівня компетентності населення з питань фондового ринку; активне вдосконалення технологій торгівлі та запровадження електронного документообігу. Варто зазначити, що в Україні й досі відсутня комплексна стратегія, яка б забезпечила сталий розвиток фінансового ринку та його успішну інтеграцію у європейський простір. Основою для такої стратегії повинні стати концептуальні засади інтеграції ринків цінних паперів та інтеграційний досвід Європейських країн. Однією з головних проблем функціонування ринку цінних паперів в Україні є низький рівень державної підтримки, що пов'язано багатьма чинниками, основним з яких є нестабільна політична ситуація. Також важливим напрямом роботи є підвищення рівня надійності фондового ринку та рівня довіри інвесторів до нього.

Отже, до пріоритетних напрямів розвитку фондового ринку слід віднести: удосконалення законодавчої бази у сфері регулювання фінансового ринку; перегляд лістингових вимог для участі компаній в біржових торгах; створення альтернативних майданчиків для лістингу невеликих компаній; реформа інфраструктури; консолідація організаторів торгівлі на ринку; збільшення кількості фінансових інструментів; організація ефективної аналітичної роботи тощо.

Врахування та введення в дію наведених вище пропозицій дасть змогу суттєво підвищити ефективність функціонування ринку цінних паперів України, а саме: наситити ринок новими учасниками та

фінансовими інструментами, збільшити капіталізацію ринку, залучити іноземний капітал, забезпечити високу ліквідність, підняти інвестиційну привабливість ринку тощо.

Список використаних джерел:

1. Гончаров С. В. Фінансова безпека ринку цінних паперів України. Полтавська аграрна державна академія. 2019. С. 40–42.
2. Коваленко В. В. Ринок цінних паперів в умовах структурних дисбалансів розвитку фінансового ринку України. Приазовський економічний вісник. 2019. №1. С. 172–178.
3. Калюжний Р. А. Регулювання ринку цінних паперів в Україні та перспективи його удосконалення. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/286618452.pdf>

Юшко С.В.

к. е. н., доцент кафедри фінансів
Харківський національний економічний університет
імені С. Кузнеця

ПРОБЛЕМАТИКА БАЛАНСУВАННЯ БЮДЖЕТУ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ

Створений з метою забезпечення громадянам країни належного рівня соціального захисту у старості, у зв'язку з настанням певних подій – втратою годувальника, інвалідністю, – Пенсійний фонд України постійно відчуває брак коштів та протягом багатьох років лишається залежним від головної скарбниці країни. Проблематика його балансування перебуває під пильною увагою науковців, безпосередньо керівництва Фонду, Рахункової палати. Напрямами видатків Пенсійного фонду України є: виплата пенсій (за віком, за інвалідністю, у зв'язку зі втратою годувальника); надання соціальних послуг (допомога на поховання пенсіонера); фінансування адміністративних витрат, пов'язаних з виконанням функцій, покладених на органи Пенсійного фонду; оплата послуг з виплати та доставки пенсій; формування резерву коштів Пенсійного фонду. Найбільш вагомою (за обсягом коштів, що витрачаються) складовою видатків є виплата пенсій. Основним дохідним джерелом Пенсійного фонду серед числа потенційних джерел його доходів є надходження від сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування у частині, що спрямовується на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування. Важливу роль відіграють також кошти, які надходять з Державного бюджету України у частині збалансування доходів і видатків.

Обсяг видаткової частини Фонду залежить, відповідно, від двох основних чинників: кількості осіб, яким призначено пенсії та середнього розміру пенсійної виплати. Із зростанням кількості отримувачів пенсії та середнього розміру такої пенсії видатки Пенсійного фонду автоматично зростають. Обсяг дохідної частини Пенсійного фонду, у свою чергу, визначається кількістю застрахованих осіб, за яких страхувальники здійснюють внески до Фонду, та величиною доходів застрахованих осіб, що виступають базою нарахування страхових внесків. Додатково величина доходів Фонду залежить від кількості відповідних страхувальників, які сплачують страхові внески у межах своєї діяльності (зокрема, фізичних осіб-підприємців-суб'єктів спрощеної системи оподаткування; осіб, що провадять незалежну професійну діяльність тощо) та бази нарахування страхових внесків (за загальним правилом, вона не може бути нижче за визначений законодавством розмір мінімальної заробітної плати). Зростання кількості платників страхових внесків та бази для нарахування таких внесків (зокрема, доходів страхувальників, розміру мінімальної заробітної плати у зв'язку з її переглядом) призводить до відповідного зростання доходів Пенсійного фонду. Урахування зазначених чинників дозволяє планувати можливі розриви між доходами та видатками Пенсійного фонду та приймати відповідні заходи у контексті балансування бюджету Фонду.

Задля вирішення проблеми розбалансування бюджету Пенсійного фонду ще у далекому 1998 р. було запроваджено збір на обов'язкове державне пенсійне страхування з окремих видів господарських операцій, зокрема купівлі-продажу валют, продажу ювелірних виробів із золота (крім обручок), відчуження легкових автомобілів. На момент підготовки тез збір до Пенсійного фонду стягується при а) поданні ювелірних та побутових виробів з дорогоцінних металів на клеймування державним пробірним клеймом до казенних підприємств пробірної контролю; б) набутті права власності на легкові автомобілі; в) купівлі-продажу нерухомого майна; г) користуванні та наданні послуг стільникового рухомого зв'язку. Збори з названих операцій через Державний бюджет, до якого їх зараховують на першому етапі, надалі надходять до Пенсійного фонду, поповнюючи його дохідну частину.

Суттєве зростання навантаження на Пенсійний фонд обумовило запровадження з 2011 р. низки непопулярних заходів, втілених у рамках реформи системи пенсійного страхування. Основні зміни, що були внесені, полягали у такому: 1) поступове, поетапне підвищення пенсійного віку для жінок з 55 до 60 років (перехідний період закінчився у грудні 2020 р., з 2021 р. пенсійний вік для жінок для

набуття права на пенсію за віком становить 60 років); 2) підвищення вимог щодо страхового стажу для осіб, які набувають право на пенсію – з 20 до 30 років для жінок і з 25 до 35 років для чоловіків. Відповідно до останніх змін у законодавстві для отримання права виходу на пенсію у 60 років набувачі права на пенсію незалежно від статі повинні будуть мати не менше 35 років страхового стажу. Ця норма у повному обсязі запрацює з 2028 р. На перехідний період вимоги до страхового стажу є дещо послабленими (наприклад, особи, чий вік у 2021 р. сягне 60 років, зможуть набути право на пенсію у цьому році за наявності не менше 28 років страхового стажу); 3) зміна показника заробітної плати, що береться за основу при призначенні пенсії. З жовтня 2011 р. при визначенні належної пенсіонерові суми пенсії в її розрахунку приймає участь середня заробітна плата по Україні не за рік, який передуює рокові звернення за призначенням пенсії, як це мало місце за чинним до 1 жовтня 2011 р. пенсійним законодавством, а за три попередні календарні роки. Негативно позначившись на величині пенсійних виплат, даний захід, проте, дозволив Пенсійному фондові отримати економію коштів.

Іншими чинниками, які забезпечують зростання доходів Пенсійного фонду, або створюють передумови для економії на видатках, є:

запровадження з 2015 р. обов'язку для роботодавців сплачувати єдиний соціальний внесок за співробітників, для яких займане ними місце роботи є основним, в сумі не нижче добутку мінімальної заробітної плати, встановленої законодавством, і базової ставки внеску;

посилення відповідальності за порушення у сфері трудового законодавства, у тому числі у частині працевлаштування працівників та нарахування їм заробітної плати (наприклад, за фактичний допуск працівника до роботи роботодавцями, крім роботодавців на спрощеній системі оподаткування, без оформлення трудового договору (контракту) штраф за кожного працівника становить 10 мінімальних заробітних плат, що для січня – листопада 2021 р. становить 60 тис. грн).

Незадовільним чином на балансуванні бюджету Пенсійного фонду у різні періоди позначалися, зокрема, такі заходи, як:

одномоментне підвищення в 2005 р. мінімального розміру пенсій з рівня, який відповідав 20 % середньої заробітної плати в економіці (92,45 грн для 2004 р.), до розміру прожиткового мінімуму на особу, що втратила працездатність (332 грн на початок 2005 р.), або в 3,6 рази;

суттєве скорочення з 2016р. ставки єдиного соціального внеску, який є основою для формування доходів Пенсійного фонду. Якщо

наприкінці 2015 р. ставки даного внеску були диференційованим залежно від класу виробничого ризику діяльності роботодавців та коливалися у діапазоні 36,76 – 49,7 %, то з 2016 р. запроваджено єдину ставку внеску на рівні 22 %, тобто ставку, зменшену у 1,67 – 2,26 рази;

скасування з 2016 р. утримань єдиного соціального внеску з заробітної плати найманих працівників (станом на грудень 2015 р. базова ставка таких утримань складала 3,6 % – саме такий відсоток від фонду оплати праці втрачено Пенсійним фондом). Такі зміни не стали на користь найманих працівників: з 2016 р. їхні доходи оподатковують за збільшеною з 15 до 18 % ставкою податку на доходи фізичних осіб, який розчиняється у загальній сумі доходів бюджету. З досвіду провідних країн сучасного світу такі зміни були недоречними: наймані працівники також мають брати участь (в ідеалі на паритетних з роботодавцями засадах) у формуванні коштів Пенсійного фонду;

застосування максимальної величини доходів найманих працівників, з якої стягуються внески до соціальних фондів (з жовтня 2017 р. така гранична величина становить 15 мінімальних заробітних плат на працездатну особу).

Розв'язання фінансових проблем Пенсійного фонду, досягнення балансу його доходів та видатків з одночасним перетворенням пенсійної системи на реальний механізм захисту громадян у старості та у зв'язку з настанням певних подій значною мірою залежить й від вирішення інших нагальних питань: легалізації заробітків та забезпечення їх неухильного зростання, скорочення безробіття та відповідного розширення зайнятості населення шляхом створення нових робочих місць в умовах економічного зростання країни.

Шаталов Є.В.

аспірант кафедри фінансів
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»

РОЛЬ ПУБЛІЧНИХ ФІНАНСІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Сьогодення характеризується вкрай непередбачуваними змінами у світі. Зважаючи на те, що публічні фінанси охоплюють всі сфери фінансово-економічних відносин в Україні можна стверджувати, що рівень, якість їх функціонування багато у чому визначатиме антикрихіть як фінансово-економічних відносин, так і усієї

фінансової системи держави. Окрім цього, одним з провідних завдань є переформатування поточних систем згідно з принципами сталого або ж збалансованого розвитку. Також потрібно додати, що головними дороговказами для перебудови згідно з принципами сталого розвитку має служити Концепція, затверджена в 1992 році у Ріо-де-Жанейро, а також «Стратегія сталого розвитку «Україна-2020». Саме тому слід відзначити, що економічна, соціальна та екологічна складові є ключовими маркерами для визначення орієнтирів нових реформ. Пропонуємо розглянути у динаміці основні показники, які мають вплив на економічний аспект сталого розвитку: ВВП у розрахунку на душу населення, рівень безробіття; індекс економічної свободи; рейтинг сприйняття корупції.

При дослідженні вищезазначених показників буде проведена паралель України і Польщі. На діаграмі наведено динаміку ВВП на душу населення України та Польщі протягом 2009-2020 років (рис. 1).

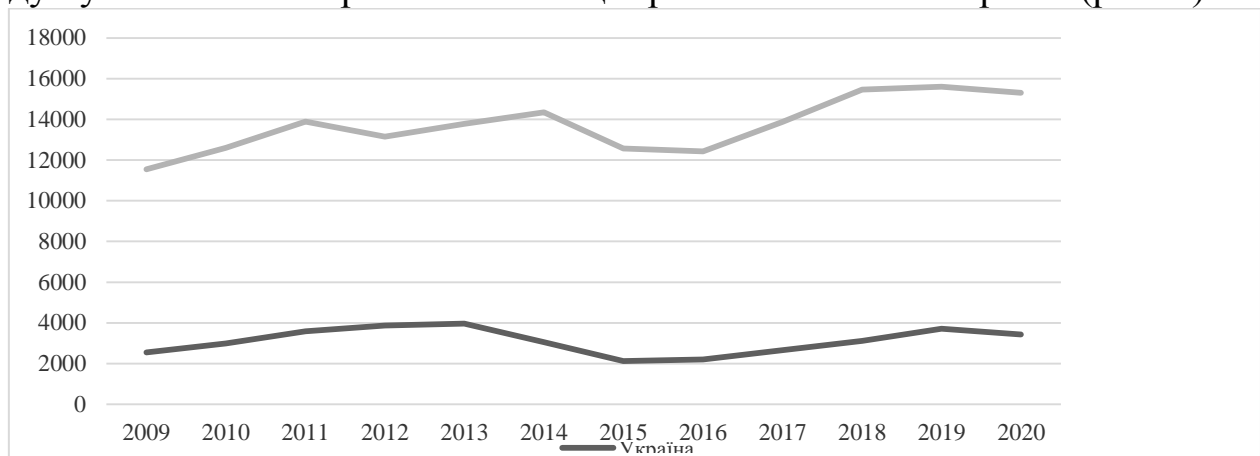


Рис. 1. Динаміка ВВП на душу населення в Україні та Польщі у 2009-2020 роках, дол. США [1; 2]

Динаміка ВВП на душу населення вказує на те, що останні 12 років супроводжувалися значними коливаннями цього індикатора в обох країнах. Причиною цього явища стали як світові фінансово-економічні кризи у Польщі, так і військові дії на Сході України та окупація Кримського півострова. У 2019 році цей показник у Польщі майже у 5 разів перевищував його значення в Україні. Для зменшення відставання нашої державі слід проводити структурні реформи, що забезпечать необхідні для такого зростання інвестиції і підвищення продуктивності праці, а також підтримувати макроекономічну стабільність, як запоруку зростання [3]. При цьому необхідно врахувати, що через пандемію економіка України за рік скоротиться на 7,2% [4].

На рис. 2 візуалізовано рівень безробіття в Україні та Польщі з 2009 по 2020 роки.

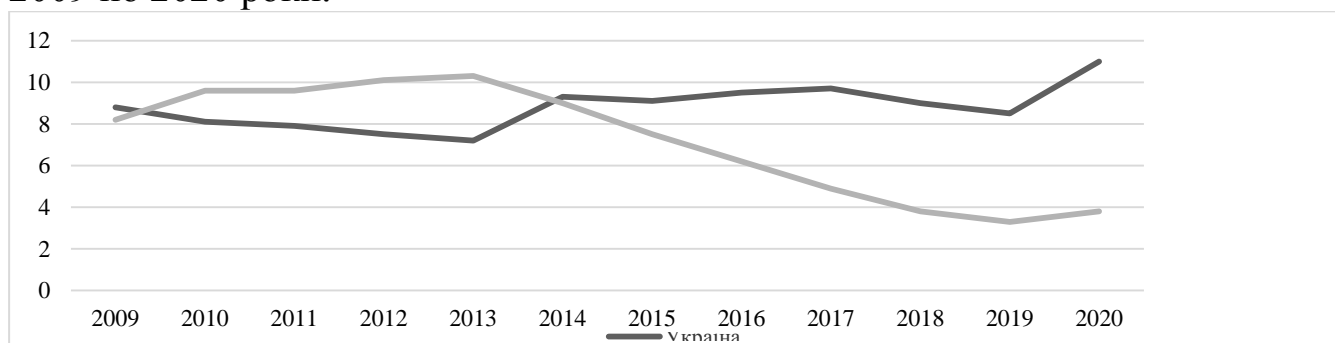


Рис. 2. Динаміка рівня безробіття у 2009-2020 роках, % [5; 6]

Динаміка рівня безробіття показує, що у 2013 році Польща мала більший рівень безробіття порівняно з Україною, але у подальшому відбулося його зниження через трудову міграцію населення Польщі в інші країни Європи. У нашій країні суттєве зростання рівня безробітних спостерігалось у період 2013-2014 років. Це пов'язано із вимушеним переміщенням осіб зі східної частини держави та з Криму на підконтрольні Україні території. Ситуація 2019-2020 років пояснюється втратою роботи особами, які працювали у галузях, що були тимчасово зупинені на час карантину, а також трудовими мігрантами, які повернулися в Україну через втрату роботи закордоном. Саме цим зумовлено значне зростання кількості безробітних в Україні.

Далі пропонуємо розглянути індекс економічної свободи в Україні та Польщі з 2009 по 2020 роки (рис. 3).

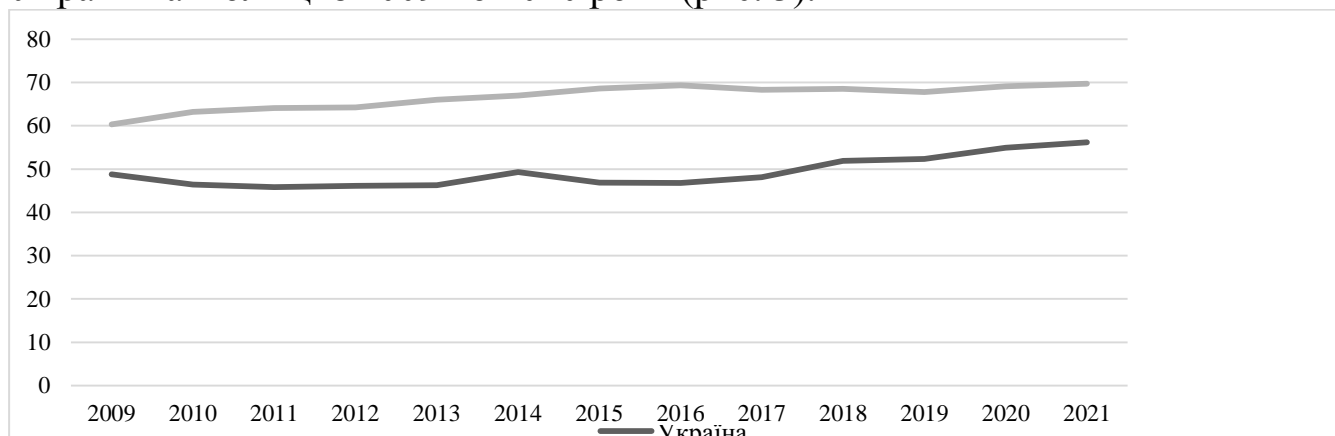


Рис. 3. Динаміка індексу економічної свободи у 2009-2020 роках, % [7; 8]

За результатами дослідження Україна входить до категорії країн визначених як «переважно невільні» та посідає останнє місце у Європі і 127 у світі. Незаконна анексія Росією Кримського півострова та дестабілізація на Сході продовжують завдавати шкоди українській

економіці, яка значною мірою покладається на виробництво пшениці та експорт промислових й енергетичних продуктів. Однак, щоб підтримати імпульс до підвищення економічної свободи, уряду потрібно зміцнювати довіру інвесторів, продовжуючи вдосконалювати інвестиційне законодавство та проводячи глибокі і всебічні реформи.

Рейтинг сприйняття корупції в Україні та Польщі з 2009 по 2020 роки представлено на рисунку 4.

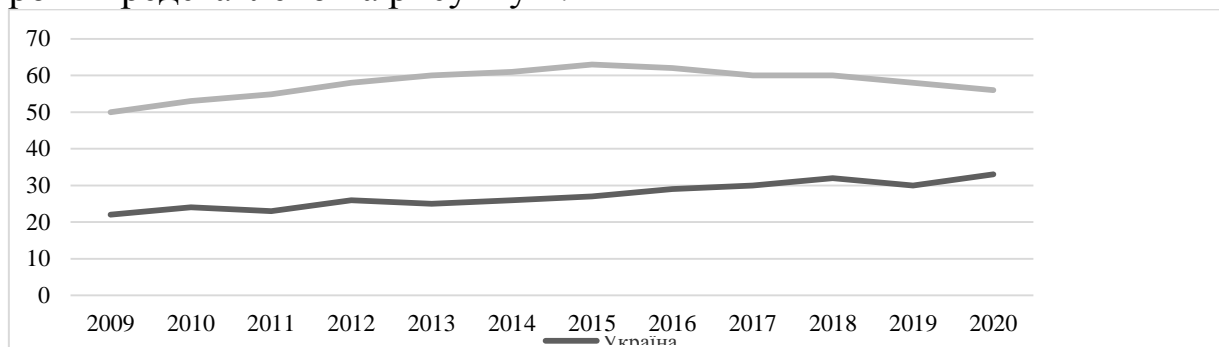


Рисунок 4. Рейтинг сприйняття корупції у 2009-2020 роках [9; 10]

Позитивну динаміку показника сприйняття корупції в Україні забезпечило покращення взаємодії влади і бізнесу, запровадження процедури автоматичного відшкодування ПДВ, більш ширше використання систем ProZorro і DoZorro, відкриття Офісу бізнес-омбудсмена України. На загальний результат з негативного боку для України вплинули: відкладання перезапуску НАЗК і низькі темпи реформування органів правопорядку; невдала судова реформа[11].

Під час розробки «Стратегії сталого розвитку «Україна-2020» врахували, що всебічний розвиток держави має проводитись через реалізацію широкого кола реформ[12]. Зважаючи на те, що терміни реалізації Стратегії вже давно спливли, значні запитання викликають реформи у сферах оподаткування, судочинства, правоохоронної та антикорупційної галузей, а також системи охорони здоров'я, децентралізації.

Автор вважає, що забезпечення демократії в Україні вимагає негайного застосування політичної волі уряду для вирішення поставлених конкретних завдань із залученням фахових спеціалістів та написанням дієвих програм щодо проведення вищезазначених реформ. Лише таким чином можна покласти надію на рух до конструктивних змін, за яких буде можливим розглядати сценарії переходу на засадничі концепції сталості.

Список використаних джерел:

1. Світовий атлас даних. ВВП на душу населення в Україні. URL: <https://knoema.com/atlas/Ukraine/GDP-per-capita> (Дата звернення: 29.03.2021).

2. Світовий атлас даних. ВВП на душу населення в Польщі. URL: <https://knoema.com/atlas/Poland/GDP-per-capita> (Дата звернення: 29.03.2021).
3. Економічна правда. Щоб наздогнати Польщу, ВВП України має 20 років зростати по 6% — представник МВФ. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2020/02/19/657252/> (Дата звернення: 30.03.2021).
4. Рейтинг економічної свободи. URL: <https://www.heritage.org/index/country/ukraine> (Дата звернення: 31.03.2021).
5. Світовий атлас даних. Рівень безробіття в Україні. URL: <https://knoema.com/atlas/Ukraine/Unemployment-rate> (Дата звернення: 31.03.2021).
6. Світовий атлас даних. Рівень безробіття в Польщі. URL: <https://knoema.com/atlas/Poland/Unemployment-rate> (Дата звернення: 31.03.2021).
7. The Heritage Foundation. Індекс економічної свободи в Україні URL: <https://www.heritage.org/index/country/ukraine> (Дата звернення: 01.04.2021).
8. The Heritage Foundation. Індекс економічної свободи в Польщі URL: <https://www.heritage.org/index/country/poland> (Дата звернення: 01.04.2021).
9. Світовий атлас даних. Рівень сприйняття корупції в Україні. URL: <https://knoema.com/atlas/Ukraine/Corruption-perceptions-index> (Дата звернення: 01.04.2021).
10. Світовий атлас даних. Рівень сприйняття корупції в Польщі. URL: <https://knoema.com/atlas/Poland/Corruption-perceptions-index> (Дата звернення: 01.04.2021).
11. НАБУ. Індекс сприйняття корупції (CPI): динаміка останніх 5 років. URL: <https://nabu.gov.ua/open-office/biblio/sociologiya/indeks-spriynyattya-korupciyi-sri-dinamika-ostannih-5-rokiv> (Дата звернення: 28.03.2021).
12. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020»: Указ Президента України: за станом на 12 січня 2015 р. No 5/2015. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015#n10> (Дата звернення: 31.03.2021).

Абдулаєва Е.С.

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

ІНВЕСТИЦІЇ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Сталий розвиток економіки – це така зміна стану національної економіки, що відображує приріст національного продукту і його якості при своєчасному запобіганні негативних ефектів. Провідною ідеєю концепції сталого розвитку є забезпечення високого рівня життя, що передбачає гармонійний розвиток екологічної та соціально-економічної сфер [1].

Нераціональна фінансова політика може спричинити розбалансування економічної системи у контексті принципів сталого розвитку, однак інвестиції дають змогу збалансувати розвиток кожної сфери на основі перерозподілу валового внутрішнього продукту між окремими регіонами та всередині регіонів.

Основною метою державного регулювання у контексті означеної теми є створення сприятливих умов для довгострокового економічного зростання та стабільного розвитку фінансового сектору економіки, підвищення конкурентних позицій України на міжнародній арені [2].

Провідну роль відіграє інвестиційний клімат у формуванні інвестиційної привабливості країни, вони характеризують інвестиційних процес на різних рівнях реалізації, розглянемо детальніше рівень впливу на кожному рівні у таблиці 1.

Таблиця 1

Фактори інвестиційного клімату на рівнях економіки

Фактори	Рівень впливу		
	макрорівень	мезорівень	мікрорівень
Інституціональні	Стабільність країни; Права і свободи осіб; Державне втручання в економіку; Державна торговельна політика; Інтегрованість вітчизняного законодавства на міжнародні арені; Сприяння захисту інтелектуальної власності; Митна політика; Захист прав інвесторів.	Макро- і мікростабільності регіонів; Права і свободи осіб; Державне втручання в економіку; Сприяння розвитку малого і середнього розвитку; Торговельна політика регіону; Сприяння захисту інтелектуальної власності; Легкість отримання дозволів на різноманітні комунікації.	Стабільна діяльність внутрішньої політики підприємства; Гарантії, щодо прав і свобод працівника; Державне втручання в економіку; Торговельна політика підприємства; Функціонування підприємств, щодо державного регулювання;
Соціальні	Належний рівень соціального розвитку населення, їх соціальних умов і проживання у країні; Толерантне ставлення суспільства до інших; Політична активність населення в країні; Рівні криміногенних чинників в країні; Розвиток профспілкового руху в державі.	Рівні соціального розвитку населення; Ступені політичної активності населення у регіонах; Рівні криміногенних чинників в країні. Розвиток профспілкового руху в державі.	Освідченість і кваліфікація працівників; Ступінь активності профспілок на підприємстві; Соціально-психологічний клімат на підприємстві; Стиль і форма управління на підприємстві.

Економічні	Характеристика економічної стабільності національної валюти; Ріст ВВП; Тарифи, пільги і податки; Репатріація капіталу; Характеристика діяльності банківської системи і її послуг в економіці країни; Економічне становище, стандартизація, квоти і штрафи в економіці; Валютні і фінансові ризики.	Характеристика економіки регіону; Ріст ВВП; Аналіз потреб і ресурсів регіону; Інформаційне забезпечення регіону; Економічне становище, стандартизація, квоти і штрафи в економіці Аналіз функціонування місцевих ринків.	Повна характеристика діяльності підприємства; Темп приросту валової продукції продукції підприємства; Загальна характеристика норм прибутку на підприємстві; Легкість і доступність кредитних ресурсів для підприємства; Можливі фінансові ризики; Рівні інформаційного забезпечення і доступу до міжнародних мереж; Прайс виробничих ресурсів.
------------	--	--	---

Джерело: складено автором

Зазначимо, що способи оцінювання інвестиційної привабливості функціонування економіки визначається завдяки п'ятьом методам.

Згідно першого методу, можна виділити основу формування інвестиційної привабливості, до якої належать виручка, прибуток, імідж суб'єктів господарювання на вітчизняних ринках. Даний підхід має свою особливість, тому що йому притаманний спрощений варіант розрахунку [4].

Другий метод ґрунтується на комплексі чинників, що впливають на формування інвестиційної привабливості. Кожен чинник має характерну особливість - набір показників. До них належать показники економічного потенціалу, умови функціонування, розвиненість ринкової інфраструктури. Даному методу властива багатостороння оцінка інвестиційної привабливості економічної системи. Завдяки цьому методу можна охарактеризувати ступінь інвестиційної привабливості за рахунок оцінювальних показників, які розглянемо у таблиці 3[4].

**Оцінювальні показники для формування інвестиційної
привабливості суб'єктів господарювання у забезпеченні
національної економіки**

Складові	Узагальнюючі коефіцієнти	Область бажаних значень	Область ризику
1. Привабливість продукції для споживача	$K_{\text{ппп}} = \text{попит на продукцію/пропозиція}$	≥ 1	< 1
2. Кадрова привабливість	$K_{\text{кпп}} = (\text{число прийнят. - числосвільн.}) / \text{середньооблікова чисельність}$	≥ 0	< 0
3. Інноваційна привабливість	$K_{\text{іпп}} = \text{фонд накопичення/чистий прибуток}$	$> 0,7$	$< 0,7$
4. Територіальна привабливість	$K_{\text{тпп}} = \text{витрати обігу/сукупні витрати}$	$< 0,5$	$\geq 0,5$
5. Фінансова привабливість	$K_{\text{фпп}} = \text{прибуток/активи}$	$> 0,15$	$< 0,15$
6. Приватизаційна привабливість	$K_{\text{преп.}} = \text{дохід/курс цінних паперів}$	$\geq 0,5$	$< 0,5$
7. Екологічна привабливість	$K_{\text{епп}} = \text{штрафи для екол. поруш./чистий прибуток}$	0	> 0
8. Соціальна привабливість	$K_{\text{спп}} = \text{середня зарплата/вартість раціональної споживчої корзини}$	≥ 1	< 1

Джерело: складено автором на основі аналізу [3]

Третій метод пов'язують з аналізом на першому етапі певних факторів, проте на другому етапі формування інвестиційної привабливості розглядають при наявності двох характеристик: інвестиційному потенціалі і інвестиційному ризику[4].

Четвертий метод пов'язують з використанням експертних оцінок[4].

П'ятий підхід формується на кваліметричних оцінках, які несуть за собою набір методів факторного аналізу і експертних оцінок. Власне оцінка формування інвестиційної привабливості є головною складовою роботи при прийнятті рішень, щодо інвестування. Процес розрахунку інтегрального значення є складним, так як необхідно врахувати багато факторів і це призводить до складності з використанням методик, що впливають на кінцевий результат[4]. Також розглянемо іншу методику, згідно якої можна провести оцінку формування інвестиційної привабливості економічного потенціалу держави за рахунок рейтингу привабливості суб'єктів господарювання, що функціонують на галузевих ринках у табл.3.

Рейтингова оцінка суб'єктів господарювання на галузевих ринках

Оцінка	Рейтинг	Характеристика
90-100%	Високий	Висока платоспроможність, відмінний фінансовий стан.
80-90 %	Достатній	Достатньо добрий фінансовий стан. Клієнт із мінімальним ризиком.
60-80%	Задовільний	Задовільний фінансовий стан та рівень платоспроможності.
40-60 %	Недостатній	Надійність підприємства викликає підозру, недостатній рівень її платоспроможності. Високий рівень ризику.
0-40%	Поганий	Фінансовий стан поганий. Вкладення коштів у підприємство є над ризиковим.

Джерело: складено автором на основі аналізу [5]

Зрозуміло, що практична реалізація цього завдання може здійснюватися лише на основі підвищення інвестиційної та інноваційної активності, в першу чергу у високотехнологічних галузях.

З метою посилення позитивного впливу державної економічної політики на динаміку інвестиційної діяльності, і як наслідок – створення умов для переорієнтації економіки на модель сталого розвитку, необхідно [4]:

- вжити заходів з удосконалення державної бюджетної політики, забезпечивши спрямування додаткових коштів бюджетів на фінансування високотехнологічних проектів;

- розробити методики та рекомендації щодо подання заявок для фінансування інвестиційних та інноваційних пропозицій у структурні фонди та грантові програми ЄС;

- вжити заходів щодо стимулювання інвестиційної діяльності у малому підприємстві (пільгові кредити, спеціальні гранти тощо);

- стимулювання ринкового попиту на інновації і використання концепції «лідуючих» ринків, що передбачає підтримку ринків, найбільш сприйнятливих до нововведень;

- прискорити темпи створення та оновлення інноваційної інфраструктури; • розробити законодавство з питань створення вільних економічних зон;

- вжити заходів фіскального стимулювання капіталомістких інвестиційних проектів.

Отже, поставлені завдання фінансово-економічного механізму є взаємопов'язаними між собою, однак відмінності в накопиченні та розподілі фінансових ресурсів зумовлюють необхідність ретельно обирати інструменти та методи для кожного його елемента.

Основою активізації інвестиційної та інноваційної діяльності на рівні регіонів є запровадження відповідних економічних стимулів. Такими стимулами на сучасному етапі можуть бути: зарахування податкових надходжень, отриманих внаслідок реалізації інфраструктурних інвестиційних та інноваційних проектів, до місцевих бюджетів; надання пільгового поворотного фінансування для реалізації регіональних інфраструктурних інвестиційних та інноваційних проектів за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів; сприяння реалізації проектів на основі механізму державно-приватного партнерства; подальше розширення повноважень регіональних органів влади у сфері організації та регулювання інвестиційної діяльності.

Список використаних джерел:

- 1.Методика аналізу та оцінки інвестиційної привабливості підприємств / Є. Антипенко, С. Шумікін, А. Стойчева // Економічний аналіз. – 2017. – Вип. 9, Ч. 3. – С. 27–30.
- 2.Гончарук А.Г., Яцик А.А. Інвестиційна привабливість про- мислового підприємства як об'єкт управління / А.Г. Гон- чарук, А.А. Яцик // Економіка харчової промисловості. – 2016.– № 4. – С. 29–33.
- 3.Кушнір Н.Б., Мужук Ю.В. Методика оцінки інвестиційної привабливості підприємства та недоліки деяких існуючих методик / Н.Б. Кушнір, Ю.В. Мужук // Вісник Національного університету водного господарства та природокористуван- ня. Серія «Економіка». – 2016. – Вип. 2 (50). – С. 110–118.
- 4.Івахненко І. Інвестиційна діяльність в Україні: сучасний стан та можливості її активізації / І. Івахненко // Інвестиції: практика та досвід. – 2017.– № 2. – С. 7–9.
- 5.Томарева В.В. Оцінка інвестиційного клімату України та її регіонів [Електронний ресурс] / Томарева В.В. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/portal>.

Науковий керівник: Шуплат О.М., доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Андрушків С.О.

здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
Львівський національний університет імені Івана Франка

СТРАТЕГІЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ ІНФРАСТРУКТУРИ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Як відомо, «якість страхового ринку визначається його роллю, місцем та функціями в соціально-економічній системі» [1, с.214]. Проблеми формування інфраструктури страхового ринку, її елементного складу та пошуків джерел нарощування її потенціалу є надзвичайно актуальними сьогодні. З огляду на це виникла потреба у

поглибленні вивчення можливостей розвитку національного страхового ринку на основі модернізації його інфраструктури в умовах фінансової глобалізації, оскільки глобалізація світової економіки, об'єктивна реальність кінця ХХ – початку ХХІ ст., не оминула і системи страхових відносин» [2, с.95].

Сьогодні мусимо констатувати той факт, що перепорою на шляху реалізації стратегії модернізації інфраструктури страхового ринку України в умовах фінансової глобалізації є «низка принципів розбіжностей щодо можливих термінів і раціональних методів рішення цих задач» [3, с.94]. Точиться дискусія «чи повинна стратегія модернізації спиратися спочатку на методи й інструменти стимулювання економічного зростання, чи спочатку треба зосередити зусилля на вдосконаленні інститутів» [4, с.140].

Дослідивши сутність інфраструктури страхового ринку нами з'ясовано, що її варто розкривати через функції, які вона виконує. Такими функціями є: забезпечувальна (забезпечення необхідними видами ресурсів і послуг для ефективної взаємодії страховиків (генераторів страхових послуг) і страхувальників (споживачів страхових послуг)); маркетингова (наближення страхової послуги до споживача); індикативна (моніторинг стану страхового ринку, що залежить від належного функціонування його інфраструктури); оптимізаційна (удосконалення взаємодії страховиків та страхувальників з метою забезпечити пріоритетність основної діяльності страховиків); інституційна (формування і розвиток формальних і неформальних правил взаємодії страховиків та страхувальників, установлення зв'язків між ними, контроль за дотриманням ними встановлених правил).

З впевненістю можна констатувати той факт, що завданнями інфраструктури страхового ринку є такі: мінімізація витрат споживачів страхових послуг і страховиків, як виробників таких послуг; забезпечення безперервності надання страхових послуг і формування джерела інвестиційних ресурсів для економіки країни; спрощення укладення страхових договорів і гарантування виконання страховиками взятих зобов'язань перед страхувальниками

Сьогодні реальністю є фінансова глобалізація, яка має вагомий вплив на процес модернізації інфраструктури національного страхового ринку. Спираючись на результати дослідження ключових ознак впливу фінансової глобалізації на страхових ринках світу можемо зробити такі проміжні висновки: впровадження та широке застосування у практиці страхової діяльності іноваційних фінансових і страхових технологій зумовлює генерацію кіберризиків; страхові ринки поступово втрачають статус «національний» через розширення меж глобального страхового

ринку у зв'язку зі зростанням ринкової частки іноземних страхових компаній на національних ринках; переливання значних обсягів інвестиційного ресурсу за межі економічної системи країни, що викликано переважанням обсягів іноземних інвестицій страховиків над внутрішніми.

Фінансова глобалізація відчутно тисне й на трансформації в інституційно-організаційній інфраструктурі національного страхового ринку. На міжнародному рівні формується інфраструктура, яка покликана стати на заваді розширенню світових криз, у тому числі й страховому секторі світової економіки. Першою групою інфраструктурних суб'єктів є об'єднання організацій, що тісно пов'язані зі страхуванням, але не є генераторами страхових послуг: міжнародні страхові асоціації (Міжнародна асоціація органів страхового нагляду (International Association of Insurance Supervisors (IAIS)), Міжнародна асоціація агентств із боротьби зі страховим шахрайством (International Association of Insurance Fraud Agencies (IAIFA)), Всесвітня федерація страхових асоціацій (Global Federation of Insurance Associations (GFIA)), Міжнародна страхова фундація (International Insurance Foundation (IIF)), Світова федерація страхових посередників (World Federation of Insurance Intermediaries (WFII)); міжнародні асоціації страховиків (Міжнародна група клубів взаємного страхування (International Group of P&I Clubs (IG P&I)), Міжнародний союз з морського страхування (International Union of Marine Insurance (IUMI)), Міжнародна асоціація страховиків депозитів (International Association of Deposit Insurers (IADI)), Міжнародний союз страховиків кредитів та інвестицій (International Union of Credit and Investment Insurers (IUCI)), Міжнародна асоціація страховиків у сфері сільськогосподарського виробництва (International Association of Agriculture Production Insurers (AIAG)), Міжнародний союз авіакосмічних страховиків (International Union of Aerospace Insurers (IUAI)), Міжнародна асоціація страховиків технічних ризиків (International Association of Engineering Insurers (IMIA)); міжнародні асоціації страхових експертів (Міжнародна асоціація професіоналів зі страхування (International Association of Insurance Professionals (IAIP)), Міжнародна актуарна асоціація (International Actuarial Association (IAA)), Міжнародна асоціація диспашерів (International Association of Average Adjusters (IAAA)), Міжнародний інститут страхових аджастерів (International Institute of Loss Adjusters (IILA)) [5].

Вивчивши інституційно-організаційну інфраструктуру національного страхового ринку можна з впевненістю констатувати той факт, що інфраструктура страхового ринку України має суттєві

диспропорції, що виражається у переважній активності діяльності страхових агентів над страховими брокерами, відсутність і нерозвиненість інших інфраструктурних суб'єктів.

Трансформація інституційно-організаційної інфраструктури національного страхового ринку багато в чому викликана й впровадженням технологічних інновацій у діяльність страхових організацій. У першу чергу, великий попит в українських страховиків мають технології, які б автоматизували окремі процеси щодо дотримання нормативних вимог і відповідно зменшили б витрати часу, людського та фінансового ресурсу. Задовільнити цей попит можуть технологічні новації створені у результаті інвестицій страхових компаній у бізнес-платформи, що оптимізують їхні бізнес-процеси.

Узагальнюючи все зазначене вище, виділимо ключові на нашу думку напрями модернізації інфраструктури страхового ринку України: збалансування інфраструктури страхового ринку, усунення диспропорцій в інфраструктурі, збереження кадрового потенціалу страхової галузі, створення, створення професійного об'єднання страхових компаній, що здійснюють ризикове страхування та створення професійного об'єднання страхових компаній, що спеціалізуються на страхуванні життя, широке застосування RegTech-рішення в страховій справі.

Список використаних джерел:

1. Плиса В.Й. Страховий менеджмент : навчальний посібник. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2014. 378с.
2. Плиса В.Й. Інтеграція страхового ринку України у світовий страховий простір. *Фінанси України*. 2002. № 7. С. 94–103.
3. Плиса В.Й. Стратегія посткризового розвитку страхового ринку України. *Фінансовий простір*. 2011. № 3. С. 90-96.
4. Плиса В.Й. Стратегія посткризової модернізації страхового ринку України. *Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія Економіка*/ 2014. № 2. Мукачево: МДУ, 2014. С. 134-143.
5. Шолойко А.С. Інфраструктура страхового ринку України: монографія. Київ : Логос, 2019. 408 с.

Науковий керівник: Плиса В. Й., к. е. н., професор кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту Львівського національного університету імені Івана Франка

ВПРОВАДЖЕННЯ БЛОКЧЕЙН-ТЕХНОЛОГІЙ У СФЕРИ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

В сучасному світі, в епоху технологічного прогресу, спостерігається стрімкий розвиток інформаційних і комунікаційних технологій, адже для того, щоб надавати якісні послуги та обслуговувати потреби громадян, необхідно відмовлятися від застарілих методів обробки інформації. Останнім часом значну популярність здобула блокчейн-технологія. Наразі, питання впровадження блокчейн-технології у сферу публічного управління в Україні є досить актуальною, адже однією із основних проблем в нашому суспільстві є низький рівень довіри до органів публічної влади. Тож, зважаючи на те, що однією з основних переваг даної системи є прозорість та відкритість, впровадження блокчейн-технологій дозволить мінімізувати рівень недовіри до органів публічної влади. Крім того, блокчейн-технологія дозволяє вирішити низку інших проблем, які постійно виникають в роботі державних органів, зокрема такі як: зниження рівня корумпованості державних органів, боротьба з бюрократичними процесами, а також покращення рівня надання адміністративних послуг.

Проблематика застосування цифрових технологій загалом, та системи блокчейн зокрема, у сфері публічного управління та контролю, стала об'єктом наукових досліджень багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, таких як: Балан О.С., Буковський Д.А., Браун Д., Вільянс Дж., Карпенко А., Кларк. А., Лінквіст Е., Осьмак. А., Шишкова Н.Л., Чукут С.А. та ін.

Відповідно до прогнозованих даних, які були озвучені у доповіді Всесвітнього економічного форуму, до 2025-2027 років збір податків буде відбуватися за допомогою системи блокчейн, а також 10% світового ВВП зберігатимуться в блокчейнах або пов'язаних з ним технологій. Результати опитувань свідчать, вже до 2023 року технологія Blockchain буде активно використовуватися в сфері державних послуг провідними світовими державами. Основними перспективними напрямками впровадженням технології є мінімізація ризиків (57% опитаних), скорочення операційних витрат (73% опитаних) та часу розрахунків (69% опитаних), а також зростання можливості отримання додаткових доходів (51% опитаних) [1]. Вже

сьогодні блокчейн-системи можуть здійснювати суттєвий вплив на роль та участь громадян в провадженні державно-управлінського процесу. Впровадження даної системи радикально трансформує ресурсні механізми державного управління, роблячи їх високоефективними, досконалими та прозорими, дозволяючи органам державної та місцевої влади стати більш публічними [2]. Основними напрямками використання блокчейн-технології у публічній сфері України можуть стати такі сфери як: охорона здоров'я, вища освіта, аграрний сектор, податкова служба, правоохоронні служби, соціальні служби, банки, інфраструктура, бібліотеки та архіви, виборча система.

Слід зазначити, що наша країна вже почала здійснювати кроки на шляху до запровадження блокчейн-технологій, а саме у Постанові Кабінету Міністрів України від 21 червня 2017 року [3] зазначається, що починаючи з першого жовтня 2017 р. по двадцяте червня 2018 року буде проводитися пілотний проект із запровадження електронних земельних торгів територіальними органами Державної служби з питань геодезії, картографії та кадастру, що забезпечують здійснення повноважень щодо розпорядження землями сільськогосподарського призначення державної власності. Проте в жовтні 2017 році Міністерство аграрної політики та продовольства спільно з Державним агентством електронного урядування та Transparency International Україна презентували оновлений Державний земельний кадастр, який розпочав свою роботу на технології блокчейн. Першою громадською незалежною організацією, яка отримала ноду-аудитора і почала використовувати блокчейн як засіб для публічного онлайн-контролю за реєстром стала Transparency International Україна. Слід відзначити, що нода-аудитор є незалежним компонентом блокчейн, виконує безперервний аудит всіх транзакцій мережі блокчейн державного земельного кадастру [4]. Більше того, у січні 2018 року в Давосі, під час економічного форуму, була представлена світова блокчейн-карта з чотирнадцятьма країнами, які стали кращими з впровадження технології. Україна увійшла в топ-14 лідерів.

Проте, необхідно зазначити, що кожен процес чи технологія має, як свої переваги, так і свої недоліки, тому блокчейн не є виключенням. До переваг використання системи блокчейн можна віднести: довговічність, швидке здійснення транзакцій, прозорість даних, здійснення обміну операцій без посередників, зменшення рівня корупції. Отже, найбільш суттєвими є внутрішні переваги застосування, які в першу чергу пов'язані з прозорістю, інтерактивністю, безпечністю та технологічним вдосконаленням системи державного управління та контролю. Щодо недоліків

блокчейну, то слід зазначити, що на заваді постають швидше проблеми технічного характеру, а також залишається невідомим хто буде збирати транзакції в блоки та ланцюжки, тобто все ж таки існує ризик компрометації даних; великий обсяг пам'яті даних; неможливість видалити чи змінити дані після того, як вони потрапили в базу. Зовнішні ж загрози спричинені, перш за все, відсутністю правової бази щодо використання технології децентралізованих реєстрів [5].

Отже, для вдосконалення та модернізації державного управління та контролю слід використовувати ефективні сучасні технології. Використання блокчейн-технологій у сфері державного управління дозволить значно зменшити витрати на операційну діяльність та забезпечити прозорість усіх операцій. Блокчейн – це технологія нового покоління, котра допоможе повернути довіру до усіх органів публічної влади, а головне забезпечить належний рівень державних послуг, які надають органами виконавчої влади, органи місцевого самоврядування та створеними установами та організаціями, що утримаються за рахунок коштів відповідних бюджетів.

Список використаних джерел:

1. Deep Shift Technology Tipping Points and Societal. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GAC15_Technological_Tipping_Points_report_2015.pdf - назва з екрану.
2. Карпенко А., Осьмак А. Використання блокчейн-систем органами публічної влади: український та зарубіжний досвід. Актуальні проблеми державного управління. 2018. № 1 (73). С.57-62.
3. Деякі питання реалізації пілотного проекту із запровадження електронних земельних торгів і забезпечення зберігання та захисту даних під час їх прове дення: Постанова Кабінету Міністрів України від 21 червня 2017 р. № 688. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/688-2017-%D0%BF#Text>
4. Чукут С.А., Буряченко К.О. Блокчейн чи система електронного документообігу: сучасні тенденції впровадження в органах виконавчої влади України. Інвестиції: практика та досвід № 1.2018. С 70-76
5. Шишкова Н.Л. Використання блокчейну у трансформації державного фінансового контролю. Проблеми економіки № 2 (36). 2018 . С. 382-388.

Науковий керівник: Біленко Д. В., к. е. н., доцент кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул Університету державної фіскальної служби України

СУСПІЛЬНІ ФІНАНСИ ЯК ОСНОВА СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Поняття «Сталого розвитку економіки та фінансів» визначається державною фінансовою політикою як частина соціально-економічної політики держави щодо забезпечення збалансованого зростання фінансових ресурсів у всіх ланках фінансової системи країни, фінансового забезпечення виконання соціально-економічних програм країни і регіонів, які спрямованих на зростання рівня і якості життя населення. Основою фінансової політики сталого та якісного розвитку виступає чітке та коректне визначення однієї єдиної суті та концепції економічного розвитку, як у довготермінові, так і короткотермінові перспективи. Тобто, вибираючи фінансовий механізм щодо досягнення цілей, що були поставлені, потрібно звернути увагу на фактори, що забезпечують спрямування та напрям розвитку, суспільства відповідно до принципів сталого економічного та фінансового розвитку..

За останні два десятиліття спостерігається зростання наукового інтересу до проблематики методології фінансової політики забезпечення сталого розвитку соціально-економічних систем. Проблеми формування й оцінки фінансового потенціалу сталого розвитку економіки характеризуються різноманіттям аспектів і досліджуються багатьма вченими і фахівцями [2; с. 2].

Теоретичне підґрунтя дослідження фінансового потенціалу закладено в працях Дж. Б'юкенена, А. Вагнера, Т. Веблена, Дж. Кейнса, А. Маршалла, Р. Масгрейва, В. Парето, А. Пігу, А. Сміта, Дж. Стігліца, І. Фішера, М. Фрідмана та ін. Важливі аспекти фінансового потенціалу держави, регіону, підприємств, домогосподарств розглядали у своїх наукових дослідженнях такі вітчизняні науковці, як О. Дем'янчук, М. Крупка, І. Луніна, В. Опарін, Н. Ткаченко, В. Тропіна, С. Шумська, А. Громадова, Н. Левченко, Г. Партіна, Р. Портна, Г. Кучер, О. Кириленко, Т. Кизима, О. Тулай та інші. Водночас сьогодні надзвичайно актуальним питанням є вироблення в державі [3; с. 2].

Концепція сталого розвитку з'явилася в результаті об'єднання трьох основних точок зору: економічної, соціальної і екологічної. Економічний підхід заснований на необхідності оптимального використання обмежених ресурсів; використання екологічних природо-, енерго-, і матеріалозберігаючих технологій, мінімізацію, переробку і

знищення відходів. Соціальна складова сталості розвитку орієнтована на людину і спрямована на збереження стабільності соціальних і культурних систем, на скорочення числа руйнівних конфліктів між людьми. З екологічного погляду, сталий розвиток повинен забезпечувати цілісність біологічних і фізичних природних систем. Особливе значення має життєздатність, від яких залежить глобальна стабільність всієї біосфери [1; с. 2].

Специфіка ознак, які визначають сутність фінансів для сталого розвитку, полягають в основі теоретичної структури поняття. До того ж слід зазначити, що фінанси сталого розвитку формує ознака цілевстановлення процесу фінансування. Фінансування підтримки ініціатив і заходів зі сталого розвитку, їх фінансового забезпечення. Важливо, що виокремлення напрямку фінансів сталого розвитку відбувається за тематичною ознакою, визначеною функцією цілепокладання, а не за ознакою приналежності до певного суб'єкта чи сектора економіки. Сучасне поняття залучених фінансів цільового призначення дещо відрізняється від попередніх, воно визначає ціль, як орієнтир та ціль як функцію, надаючи особливий статус суб'єкта фінансових відносин та специфічний характер інструментації та методології досягнення мети. Фінансування сталого розвитку – це діяльність установ фінансового сектора економіки, яка пов'язана із забезпеченням фінансовим капіталом потреб економічних агентів щодо реалізації їх стратегій і досягнення цілей сталого розвитку у різних тематичних сферах діяльності – економічній, екологічній та соціальній. Механізм постачання фінансового капіталу передбачає використання спеціалізованих фінансових моделей, інструментів, продуктів та методів мобілізації й інвестування капіталу, які враховують особливості реалізації заходів зі сталого розвитку. На додаток до того, що фінанси є грошовою, розподільчою, ресурсоутворюючою категорією, фінанси сталого розвитку мають специфічну особливість і є категорією, якій притаманна особливість створювати позитивний соціальний ефект. Відповідно, до функцій фінансів сталого розвитку слід віднести як традиційні – розподільча, перерозподільча, контролююча, ресурсоутворююча, так і специфічну – створення позитивного соціального ефекту (соціальна функція).

Для України є необхідним не тільки досягнення економічного зростання, але й забезпечення його стійкості. Рівноважний стан економіки для довгострокового періоду є результатом стійкого рівня капіталоозброєності, який залежить від норми збереження, вибуття капіталу та його розміру. Коли інвестиції з часом співпадуть із вибуттям капіталу, економіку буде стабілізовано. Досягнення бажаних

результатів сталого розвитку можливо лише тоді, коли інноваційна діяльність не буде обмежена виключно технічними інноваціями. Пріоритетними повинні бути визнані також соціальні (як і екологічні) аспекти інноваційної діяльності. Вкладення капіталу в освіту, науку, охорону здоров'я, оздоровчий спорт, соціальну інфраструктуру, тобто в усе те, що пов'язано з розвитком людського капіталу, рівною мірою з технологічними змінами є взаємопов'язаними і взаємозалежними чинниками сталого економічного зростання [1, с. 2].

Дане дослідження, що було проведено встановило, цілісність існуючих та потенційних фінансових ресурсів і властивостей людей, що спрямовуються на забезпечення гарного та стабільного розвитку утворюють фінансовий потенціал держави. Головним об'єктом якого виступає економіка країни. Фінансовий потенціал допомагає визначити результати використання економічних та фінансових активів, досягає індикативних, планових та прогнозних показників, у тому числі ліквідності, стійкості, прибутковості, платоспроможності тощо. Сучасні умови політичної, економічної та соціальної нестабільності висувають на передній план проблему вивчення фінансового потенціалу для сталого розвитку країни. Щоб забезпечити соціально-економічний розвиток країни необхідно розробити виважену, реалістичну фінансову політику з урахуванням стратегічних пріоритетів та забезпечити ефективне управління наявним фінансовим потенціалом. Отже, поставлене на початку завдання більш коректно можна дослідити поняття «соціальні фінанси» та його відміну якість від поняття «фінанси сталого розвитку». На наш погляд, поняття «фінанси сталого розвитку» є більш широким та має розгалужене значення ніж поняття «соціальні фінанси», не дивлячись на те, що обидва терміни виникли внаслідок посилення та збільшення тенденцій соціалізації та суспільствозації економіки і містять обов'язкову соціальну та економічну компоненту.

Список використаних джерел

1. Торкатюк В. І., Стадник Г. В., Фінансовий механізм сталого розвитку економіки України. - <https://core.ac.uk/download/pdf/33755528.pdf>
2. Кореновський О., Теоретичні основи формування фінансових механізмів сталого розвитку соціально-економічної системи. - <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/11964/1.pdf>
3. Толуб'як В. С., Роль фінансового потенціалу у забезпеченні сталого розвитку країни. - http://www.dy.nayka.com.ua/pdf/5_2018/4.pdf

Науковий керівник: Коляда Т. А, к. е. н., доцент кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул Університету державної фіскальної служби України

Копаниця Я.І., Шеремет Б.О.
здобувачі другого (магістерського) рівня вищої освіти
факультету фінансів
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

ВПЛИВ ПОВЕДІНКОВИХ ФІНАНСІВ НА ПРИЙНЯТТЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РІШЕНЬ

Останнім часом як іноземні (Талер, Шиллер, Акерлоф, Штайн, Шлейфер) так і вітчизняні (Н. Рудик, Т. Ващенко, А. Гальчинський, П. Ілляшенко) науковці у своїх напрацюваннях та дослідженнях неодноразово говорять, що люди, перебуваючи в невизначеності та ризикових ситуаціях, можуть піддаватись впливу певних ірраціональних поведінкових чинників. Серед них можна виділити: емоції, ілюзії, неправильне сприйняття інформації, стереотипи та багато інших факторів. Із появою такої проблеми виникла нова фінансова наука, що отримала назву «поведінкові фінанси».

Поведінкові фінанси є сучасною концепцією, що дозволяє дати пояснення більшості аномалій та відхилень реального життя від класичних економічних теорій. Таким чином, теорія поведінкових фінансів базується на ірраціональній природі поведінки інвесторів і фінансистів на ринку в умовах невизначеності і ризику при прийнятті рішень фінансово-інвестиційного характеру.

На думку науковців, одним із найпопулярніших прикладів впливу поведінкових фінансів на процес прийняття інвестиційних рішень є ефект недостатньої або ж навпаки надмірної реакції учасників фондових ринків на новини, цінові тенденції, прогнози та інші сигнали, на основі яких приймаються дані рішення.

Говорячи про наявність ефекту надмірної реакції, варто зазначити, що досить часто інвестор, який недавно здійснив не дуже вдалу інвестицію, буде занадто обережним та песимістичним при будь-якому наступному вкладенні, тобто переносячи минулий негативний досвід, й з самого початку закладаючи помилку в своє майбутнє рішення. З іншого боку, самовпевнений у свої вміннях та діях інвестор буде покладатись лише на свої особисті прогнози та інформацію (особливо, якщо вона підтверджена його минулим досвідом), при цьому не реагуючи на думки інших. До того ж у обох випадках працює ефект якоря, тобто сприйняття теперішньої ситуації на основі минулого досвіду [1, с. 57-60].

Також значний вплив на прийняття інвестиційних рішень впливає так звана «теорія перспектив» основоположниками якої є Д. Канеман та А. Тверські [2, с. 263-291]. В основу цієї теорії покладено те, що учасники ринку приймають рішення на основі суб'єктивних думок. Тобто, це означає що інвестори оцінюють майбутні результати покладаючись на власні думки та стратегії, що є у їх уяві, а не на об'єктивні показники ринку.

Іншим характерним проявом поведінкових фінансів у прийнятті інвестиційних рішень є так звана теорія когнітивного дисонансу, яка притаманна чималій кількості інвесторів [3, с. 256]. Сутність цієї теорії полягає в тому, що не завжди очікування інвестора стають реальністю. І коли насправді нераціонально вкладені кошти по вині інвестора втрачаються, то у нього виникає дисонанс із отриманим результатом та його очікуваннями. Інвестор не усвідомлює свою провину, а перекладає її на «неправильність» функціонування ринку. Такий ефект заважає вкладнику капіталу адекватно розцінювати власні дії та шукати й аналізувати помилки у власних вчинках.

Розглядаючи «теорію перспектив» та «теорію когнітивного дисонансу», можна знайти багато спільного. А саме фокусування інвестора на власних стратегіях та уявленнях, всупереч прогноз та динаміку показників ринку. Можна також стверджувати, що «теорія когнітивного дисонансу» є наслідком «теорії перспектив».

Крім даних проявів ірраціональної поведінки інвесторів, які вивчають поведінкові фінанси, на нашу думку, важливо виділити ще стадний ефект. У цілому стадною поведінкою вважають інвестиційною стратегію, що являє собою повторювання дій більш досвідчених учасників ринку або наслідування діючої на ринку тенденції. На такий вибір стратегії впливає велика кількість поведінкових чинників, серед яких найпоширенішими є: по-перше, недооцінка особистих вмінь, а з іншої сторони переоцінка вмінь інших інвесторів; по-друге, переоцінка правдивості та важливості інформації, якою володіють інші учасники ринку; по-третє, надмірні побоювання, що стосуються шкоди власній репутації [4].

На нашу думку, стадний ефект більшою мірою можна прослідкувати у непрофесійних індивідуальних інвесторів. Причинами цього є асиметрія інформації, що присутня на фондовому ринку. Деякі учасники не мають доступу до усіх необхідних даних й є менш проінформованими, тому починають наслідувати поведінку інших інвесторів (наприклад, інституційних), які на їх думку, володіють більш достовірною інформацією та мають доступ до закритих даних. Проте

такі інвестори, в свою чергу, можуть також вдаватись до стадної поведінки й наслідувати стратегію інших гравців на ринку.

Прояви усіх перелічених вище ефектів та теорій поведінкових фінансів можна розглянути на прикладі компанії Enron. Дана енергетична компанія відома у світі за рахунок швидкого розвитку та стрімкого зростання цін на акції. Але згодом настав величезний крах, який був викликаний фінансовою аферою, що в результаті призвела до втрати коштів величезної кількості інвесторів. Тому ефект «надмірної реакції» проявляється тоді, коли інвестори, що купували акції даної компанії спочатку отримували великі дивіденди, тому продовжували інвестувати не задумуючись про те, що на це впливає та чи є довгостроковим даний прогноз. Теорія перспектив відслідковується тоді, коли інвестори приймали рішення на основі суб'єктивних думок, при цьому не маючи уявлення про фінансові махінації. На той час, найголовнішою інформацією про діяльність компанії були ціни котирувань акції і так звані звіти для інвесторів. В решті-решт, коли очікуванні результати, а саме зростання цін на акції, не виправдались, настав крах компанії та величезні втрати інвестованого капіталу, у інвесторів прослідковується теорія когнітивного дисонансу між очікуваним результатом та ситуацією, що склалася. Досить чітко можна також прослідкувати прояв стадного ефекту. Оскільки, інвестори наслідували діючу на ринку тенденцію та за рахунок асиметрії інформації піддавалися повторюванню дій інших.

Отже, дослідивши та проаналізувавши дію одних із основних ефектів поведінкових фінансів, можна дійти висновку, що дані ефекти впливають на інвестиційні рішення. Яскравим прикладом є поведінка інвесторів компанії Enron. Загалом саме обмеженість та асиметрія інформації на фондових ринках призводить до прийняття інвестиційних рішень під впливом таких поведінкових факторів, як теорія перспектив, теорія когнітивного дисонансу, ефект стадної поведінки, ефект надмірної або недостатньої реакції частиною гравців на ринку, які не мають доступ до істотної інформації та необхідні ресурси для її аналізу, у порівнянні з іншими інвесторами.

Окрім цього, підсумовуючи вище сказане, варто додати, що дослідження поведінки учасників на ринку і надалі продовжуються та виокремлюються все нові й нові ефекти. Це пов'язано з тим, що інвестори – це люди, які здатні піддаватись емоціям, здійснювати імпульсивні вчинки, підлягати зовнішньому впливу, тощо. Але існування такої науки як поведінкові фінанси дає змогу пояснити причини поведінки та підвищити ефективність роботи учасників ринку.

Список використаних джерел:

1. Малишенко К. (2014). Поведінкові фінанси та їх вплив на динаміку фондового ринку. *Інвестиції: практика та досвід*, (16), 57–60.
2. Kahneman D. D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk. *Econometrica*, (2), 263–291.
3. Фестингер Л. (1999). *Теорія когнитивного диссонанса*, Ювента.
4. Сидоренко П. (2010). Вплив стадної поведінки інвесторів на міжнародних фондових ринках на ціни та показники доходності акцій. *Ефективна економіка*, (10).

Науковий керівник: Юркевич О. М., к. е. н., доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Корецька І.В.

здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
Університет державної фіскальної служби України

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МІЖБЮДЖЕТНОГО ПЕРЕРОЗПОДІЛУ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ

В сучасний період для України актуальними є процеси децентралізації – передача місцевим органам влади значних повноважень у різних секторах економіки. Оптимальний перерозподіл повноважень та фінансових ресурсів між центральними та місцевими органами влади є актуальним у контексті підвищення ефективності бюджетного процесу та бюджетної системи України в цілому.

Бюджетний процес на місцевому рівні був змінений в умовах проведення децентралізації влади. Головними завданнями даного процесу є зменшення тиску центральної влади на місцеву у бюджетному процесі та реалізація економічного розвитку територіальних громад за самостійно написаними стратегіями.

Процес формування та розвиток місцевих бюджетів в Україні певний час був неефективним, а система вирівнювання характеризувалась високим ступенем залежності місцевого бюджету від трансфертів з державного бюджету. Дана залежність стала наслідком неефективного, нераціонального та нерівномірного розподілу бюджетних коштів, адже розподіл здійснювався без урахування специфіки розвитку кожної території. Варто відзначити, що характерною рисою такого зв'язку є відсутність стимулювання місцевих органів самоврядування до пошуку нових джерел доходів [1, с. 233].

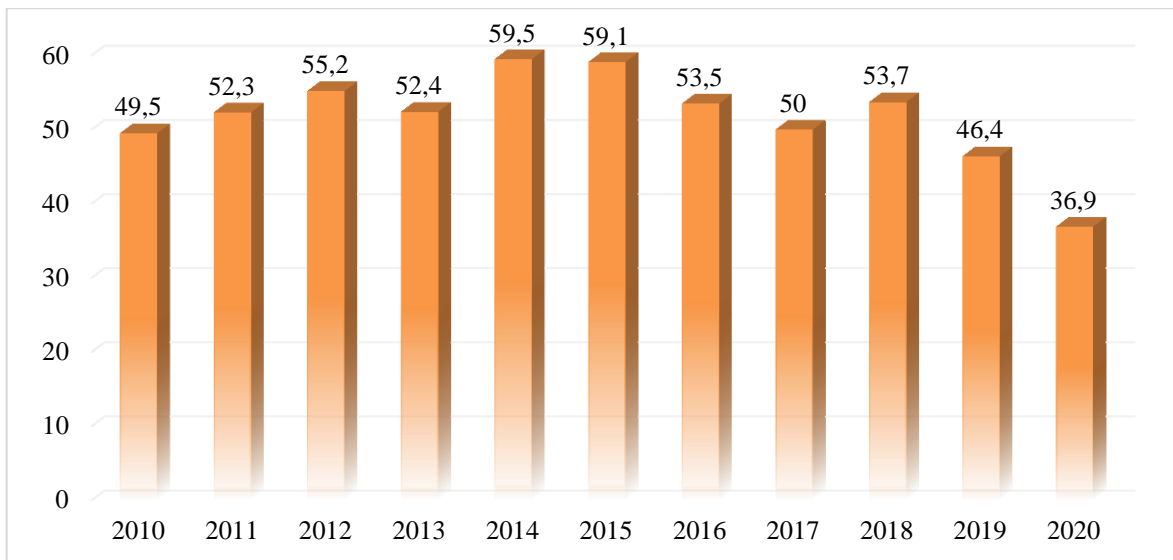


Рис. 1. Відсоткова частка трансфертів у доходах місцевих бюджетів протягом 2010-2020 року, %.

Джерело: побудовано автором за даними [2]

З огляду графіка на рисунку 1, можна зробити висновок що відсоткова частка трансфертів державного бюджету у складі доходів місцевих бюджетів складає більше 50%, а це в свою чергу свідчить про залежність місцевих бюджетів від державного. Така залежність свідчить про недосконалість розподілу дохідно-видаткових повноважень між рівнями управління і системи міжбюджетних відносин, а також про проблеми з нарощуванням доходної частини місцевих бюджетів через слабку економічну розвиненість окремих регіонів України. Дана тенденція простежується в період з 2010 року по 2018 рік.

Ситуацію було змінено починаючи з 2019 року, адже частка трансфертів зменшилась і становила 46,4%. Різкий спад зафіксовано і у 2020 році, відсоток трансфертів з державного бюджету зафіксований на рівні 36,9%. Зменшення частки трансфертів свідчить про зменшення залежності місцевого бюджету від державного, тобто можна зробити висновок про позитивний ефект децентралізації. Зважаючи на дану ситуацію постає завдання у розгляді частки доходів місцевих бюджетів у структурі зведеного бюджету України протягом 2015-2020 рр.



Рис. 2. Відсоткова частка доходів місцевих бюджетів у структурі зведеного бюджету України протягом 2015-2019 року, %

Джерело: побудовано автором за даними [2]

На рисунку 2, зафіксована нестабільна динаміка зміни доходів місцевих бюджетів у структурі зведеного бюджету. Варто відзначити, що без урахування трансфертів у доходах зведеного бюджету частка доходів все ще залишається незначною. Однак позитивним є незначне але зростання частки доходів місцевих бюджетів без трансфертів. З огляду на зростання, можна зробити висновок, що місцева влада займається пошуком нових джерел наповнення дохідної частини місцевого бюджету.

Отже, з вище викладеного матеріалу, необхідно підсумувати, що процес децентралізації влади спричинив змінам не лише у реформуванні місцевого самоврядування та територіальної організації влади, а й у бюджетному процесі та розподілі повноважень. В свою чергу місцева влада отримала можливість самостійно формувати місцевий бюджет незалежно від термінів прийняття державного бюджету [3]. Результатом здійснення децентралізації влади є формування спроможних територіальних громад, які здатні ефективно здійснювати місцеве самоврядування, а також можуть забезпечити розширення власного економічного потенціалу та ефективно виконувати покладених функцій.

Список використаних джерел:

1. Коляда Т.А. Особенности и перспективы бюджетной децентрализации в Украине. *Journal of Corporate Management and Economics "Maneko"*. 2014. № 2. С. 229-238. URL: http://www.maneko.sk/casopis/pdf/2_2014.pdf
2. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://mof.gov.ua/uk>

3. Глущенко Ю.А. Бюджетна безпека та проблеми наповнення місцевих бюджетів в умовах децентралізації управління в Україні. *Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України*. 2021. № 1. С. 122-131. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/bitstream/123456789/10403/1/1888-Article%20Text-3401-1-10-20210304.pdf>

Науковий керівник: Коляда Т. А., к. е. н., старший науковий співробітник, доцент, доцент кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул Університету державної фіскальної служби України

Краснопольський Р.В.

здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
Університет державної фіскальної служби України

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПУБЛІЧНИХ ФІНАНСІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Тенденцією сучасного розвитку країн є активізація інтеграційних процесів у світі та Європі зокрема. Варто зауважити, навіть, ті країни, які не входять до складу інтеграційних об'єднань, неминуче відчують на собі їх відчутний вплив. Після останнього розширення Європейського Союзу (ЄС) Україна стала безпосереднім сусідом Євросоюзу, що, у свою чергу, відкриває нові можливості для поглиблення співпраці між Україною та ЄС.

Для України європейська інтеграція – це шлях модернізації економіки, подолання технологічної відсталості, залучення іноземних інвестицій і новітніх технологій, створення нових робочих місць, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника, вихід на світові ринки, насамперед на ринок ЄС. Як невід'ємна частина Європи Україна орієнтується на діючу в провідних європейських країнах модель соціально-економічного розвитку [1].

Важливим кроком зовнішньоекономічної стратегії України став вступ до СОТ 16 травня 2008 року, це сприяє подальшій інтеграції, а також уможливорює здійснення таких дій: започаткування діалогу на високому рівні з питань енергетики, транспорту, а також у сфері науки та освіти; приведення законодавства України у відповідність до вимог ЄС у пріоритетних сферах; проведення переговорного процесу та утворення митного союзу між Україною і ЄС, метою якого безперечно має стати скасування митних, правових та технологічних перешкод у цій сфері.

На даний зусилля України ще не принесли бажаного результату. Так головними невирішеними проблемами залишаються: обмеженість

надійного джерела та потенціалу розвитку експортних можливостей – стійкого платоспроможного внутрішнього ринку; слабкі позиції України у сфері високих технологій, низький рівень розвитку НТП; недостатній рівень розвитку сучасної інфраструктури, особливо інформаційної і транспортної, та видів діяльності, що підтримують присутність українських виробників на міжнародних ринках; невисокий рівень конкурентоспроможності вітчизняних виробників, їх товарів і послуг та економіки країни в цілому; відсутність масштабних інвестицій в економіку України з боку провідних європейських ТНК, що унеможлиблює входження українських виробників до їх міжнародних розподільчих систем, а відтак – ефективне проникнення на висококонкурентні ринки найбільш розвинутих країн, особливо в сегментах, пов'язаних з високотехнологічними виробами; складнощі створення й удосконалення фондового ринку. Без нього, без вільного ринку капіталів малоймовірно здійснити прискорену модернізацію; недостатня готовність інституційної структури в Україні, брак кваліфікованих кадрів, ресурсної бази для виконання відповідних заходів [2]. Незважаючи на перешкоди, інтеграційні процеси будуть відбуватися, бо не тільки Україна зацікавлена в ЄС, а і ЄС певною мірою зацікавлений в українському ринку, але при умові вирішення проблеми бідності, яка нині є дуже гострою.

Європейська інтеграція є найбільш визначальним фактором, як міжнародної діяльності України, так і її внутрішньої політики на тривалу перспективу, закріплює безпеку та позитивно впливає на відносини України з усіма країнами світу. Невідхильна реалізація курсу на інтеграцію у Європейський Союз забезпечить гарантії прав людини, розвиток в Україні громадянського суспільства, побудову соціально орієнтованої ринкової економіки та величезну матеріальну підтримку з боку ЄС [2, 3].

Природно, що основні події в Європейському Союзі спонукають Україну скоректувати свої позиції щодо інтеграційних перспектив. Старі стратегії польського зразка не можуть бути ефективними в новій ситуації. Які ж висновки має зробити Україна? Зрозуміло, що докладна відповідь на це запитання виходить далеко за межі нашої статті. Втім, спробуємо накреслити певні тези. По-перше, європейська інтеграція як основний вектор внутрішньої та зовнішньої політики України має залишатися таким, незалежно від внутрішніх проблем і криз Євросоюзу. Вона має бути усвідомлена передусім як прагнення жити в просторі європейських цінностей, а вже потім – як інституційне приєднання до ЄС. По-друге, на часі усвідомити: євроінтеграційного блицкригу в Україні не буде. А отже, євроінтеграційні аргументи у

внутрішньополітичній боротьбі потрібно використовувати зважено і відповідально, аби не компрометувати і не дискредитувати саму ідею. Зі сказаного випливає, що Україні не слід поспішати із поданням офіційної заявki про вступ до ЄС. Сьогодні зрозуміло, що Європа не дасть Україні чіткої інтеграційної перспективи [4, с. 116].

У підсумку вищезазначеного, слід зазначити, що євроінтеграція для України є шляхом покращення та модернізації економіки, залучення іноземних інвестицій і новітніх технологій, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника, вільний рух в середині інтеграційного об'єднання кваліфікованої робочої сили, товарів, послуг, факторів виробництва, а також це все передбачає вихід на єдиний спільний ринок. Для прискорення інтеграції України до ЄС слід здійснити такі першочергові заходи: зупинення подальшого соціального розшарування; забезпечення конкурентноздатного, справедливого ринку; виведення економіки з тіні; вільний доступ до кредитних, матеріальних та інформаційних ресурсів, створення сприятливого фінансового ринку; ефективно втілення законодавства з питань боротьби з шахрайством та корупцією; посилення фінансового контролю за структурними фондами та фондами розвитку; реформа судової системи та правоохоронних органів, захист прав власності та прав людини; розробка нової зовнішньоекономічної стратегії з урахуванням позитивних та негативних факторів від інтеграції України в Європу [5, с. 46]. Отже, в Україні є перспектива щодо інтеграційних процесів в ЄС, але для цього треба подолати деякі проблеми всередині країни. Україні час зробити аудит своїх суперечливих досягнень останнього періоду і знайти кращий шлях підвищення власного конкурентного потенціалу і здатності бути повноцінним суб'єктом міжнародних відносин.

Список використаних джерел

1. Сучасний стан і перспективи української євроінтеграції. URL: <http://nbuviar.gov.ua/index.php>
2. Інтеграція України до ЄС: проблеми та перспективи подальшої співпраці. URL: http://www.confcontact.com/2008dec/2_virbulev.php
3. Muzychenko G., Koliada T., Churkina I. Impact of European integration processes on the necessity of long-term budget planning introduction in Ukraine. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2017. Vol 3, No 5. P. 329-333.
4. Шинкар В.А., Ковач Т.Ю. Проблеми і перспективи інтеграції України до ЄС. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2012. №3 (37). С. 111-117.
5. Федоришина О.О. Проблеми інтеграції України до Європейського Союзу. *Ефективна економіка*. 2012. №4. С. 44-48.

Науковий керівник: Коляда Т. А., к. е. н., с. н. с., доцент, доцент кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул Університету державної фіскальної служби України

Лісовська С.О.

здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
Західноукраїнський національний університет
м. Тернопіль, Україна

ВИДАТКИ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

Видатки державного бюджету визначають потенційні можливості досягнення поставлених цілей в контексті соціально-економічного розвитку країни та впливають на виконання державою її функцій. Крім того, вони виступають інструментом макроекономічної політики, який впливає на економічні процеси у державі, забезпечує розвиток економіки, інноваційних технологій, пріоритетних наукових досліджень. Саме фінансування соціальної інфраструктури забезпечує збереження та прискорення розвитку людського капіталу, підвищення результативності соціального захисту малозабезпечених верств населення, освітянських, медичних послуг.

Реалізація бюджетної політики відображається у структурі видатків бюджету. Динаміку та структуру видатків державного бюджету в розрізі окремих функцій та напрямів діяльності держави представлено у табл. 1.

Динаміка показника видатків Державного бюджету України за 2017–2020 рр. вказує на їх зростання від 839,6 млрд. грн. до 1288,1 млрд. грн.

Серед видатків Державного бюджету України за функціональною класифікацією найбільшими за обсягом є міжбюджетні трансферти, які упродовж аналізованого періоду становили 32,5–12,4% сумарних видатків. У Державному бюджеті України передбачаються такі трансферти місцевим бюджетам: базова дотація, субвенції на здійснення державних програм соціального захисту, додаткова дотація на компенсацію втрат доходів місцевих бюджетів внаслідок надання пільг, встановлених державою, додаткова дотація на утримання закладів освіти та охорони здоров'я, субвенція на виконання інвестиційних проектів, освітня субвенція, медична субвенція, субвенція на фінансове забезпечення будівництва, реконструкції, ремонту і утримання автомобільних доріг загального користування місцевого значення, вулиць і доріг комунальної власності у населених пунктах та інші додаткові дотації та інші субвенції [1].

**Динаміка та структура видатків державного бюджету України
за 2017–2020 рр.**

Показники	2017 р.		2018 р.		2019 р.		2020 р.	
	млрд. грн.	питома вага, %	млрд. грн.	питома вага, %	млрд. грн.	питома вага, %	млрд. грн.	питома вага, %
Загальнодержавні функції	142,5	17,0	162,9	16,5	168,1	15,6	163,8	12,7
Оборона	74,3	8,8	97,0	9,8	106,6	9,9	120,4	9,3
Громадський порядок, безпека та судова влада	87,9	10,5	116,9	11,9	142,3	13,2	157,7	12,2
Економічна діяльність	47,0	5,6	63,6	6,5	72,3	6,7	169,0	13,1
Охорона навколишнього природного середовища	4,7	0,6	5,2	0,5	6,3	0,6	6,6	0,5
Житлово-комунальне господарство	0,2	0,0	0,3	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0
Охорона здоров'я	16,7	2,0	22,6	2,3	38,5	3,6	124,9	9,7
Духовний та фізичний розвиток	7,9	0,9	10,1	1,0	9,9	0,9	9,8	0,8
Освіта	41,3	4,9	44,3	4,5	51,6	4,8	52,9	4,1
Соціальний захист та соціальне забезпечення	144,5	17,2	163,8	16,6	218,6	20,3	322,7	25,1
Міжбюджетні трансферти	272,6	32,5	298,9	30,3	260,3	24,2	160,2	12,4
Всього видатків	839,6	100,0	985,6	100,0	1074,6	100,0	1288,1	100,0

Примітка. Складено та розраховано автором за [2]

Друге місце у структурі видатків Державного бюджету України за 2017–2020 рр. займають видатки, спрямовані на соціальний захист і соціальне забезпечення. Питома вага даної групи видатків у структурі видатків за аналізований період часу коливалася в межах 16,6–25,1% з найменшим показником у 2018 р. та найбільшим – у 2020 р.

Динаміка видатків на соціальний захист і соціальне забезпечення характеризується постійним зростанням від 144,5 млрд. грн. у 2017 р. до 322,7 млрд. грн. у 2020 р. За рахунок коштів Державного бюджету України реалізуються заходи соціального захисту пенсіонерів, ветеранів війни та праці, сім'ї, дітей та молоді, забезпечується реалізація державних житлових програм для молодих сімей та внутрішньо переміщених осіб (за програмою доступного житла, а також пільгового довгострокового державного кредиту на будівництво (реконструкцію) та придбання житла, а також на реалізацію проекту «Житло для внутрішньо-переміщених осіб»), здійснюється виплата пенсій військовослужбовцям.

Видатки Державного бюджету України на економічну діяльність спрямовані на реалізацію державних програми підтримки пріоритетних галузей економіки. Питома вага даної групи видатків упродовж 2017–

2020 рр. коливалась в межах від 5,6% до 13,1%, при цьому їх обсяг зріс від 47,0 млрд. грн. у 2017 р. до 169,0 млрд. грн. у 2020 р. Найбільшими у даній групі є видатки на дорожнє та сільське господарство.

Видатки Державного бюджету України на виконання загальнодержавних функцій у 2017–2020 рр. склали 12,7–17,0% від їх загального обсягу. Динаміка абсолютного обсягу видатків на виконання загальнодержавних функцій вказує на їх зростання від 142,5 млрд. грн. до 168,1 млрд. грн. у 2019 р. та зниження до рівня 163,8 млрд. грн. у 2020 р. Ця група видатків передбачає фінансування вищих органів державного управління, зовнішньополітичної діяльності, здійснення загальнодержавного планування та статистики, проведення виборів та референдумів.

Обсяг видатків Державного бюджету України на забезпечення громадського порядку, безпеки та утримання судової влади зріс у 2017–2020 рр. від 87,9 млрд. грн. до 157,7 млрд. грн. За рахунок коштів Державного бюджету України фінансується діяльність по забезпеченню громадського порядку, боротьбі із злочинністю та охороною державного кордону, судової влади, діяльність у сфері безпеки держави та кримінально-виконавчої системи та виправні заходи.

Тенденція зростання як за абсолютним обсягом (від 74,3 млрд. грн. до 120,4 млрд. грн.), так і за питомою вагою (від 8,8% до 9,3%) спостерігалась у 2017–2020 рр. по видатках Державного бюджету України на оборону. Таке зростання можна пояснити необхідністю фінансування невідкладних потреб на оборону і безпеку держави, у тому числі пов'язану з проведенням антитерористичної операції. За рахунок даної групи видатків здійснюється фінансування програм, спрямованих на модернізацію військової техніки, на збільшення кількості військовослужбовців та переозброєння армії загалом.

Питома вага видатків Державного бюджету України на освіту у 2017–2020 рр. знизилась від 4,9% у 2017 р. до 4,1% у 2020 р., при абсолютному зростанні від 41,3 млрд. грн. до 52,9 млрд. грн. За рахунок коштів державного бюджету фінансується загальна середня освіта (спеціалізовані мистецькі школи (школи-інтернати), школи-інтернати спортивного профілю, військові (військово-морські) ліцеї, наукові ліцеї, наукові ліцеї-інтернати, школи соціальної реабілітації державної власності); професійно-технічна освіта у закладах освіти соціальної реабілітації, та за професіями загальнодержавного значення; вища освіта; післядипломна освіта.

Динаміка показника обсягу видатків на охорону здоров'я характеризувалась зростанням від 16,7 млрд. грн. у 2017 р. до 124,9

млрд. грн. у 2020 р., при цьому питома вага коливалась в межах 2,0–9,7%.

На основі проведеного аналізу динаміки та структури видаткової частини державного бюджету, можна зробити висновок про необхідність здійснення заходів спрямованих на недопущення диспропорцій та невиправданого зростання видаткової частини державного бюджету, на її ринкову переорієнтацію, шляхом оптимізації структури державної сфери, що сприятиме підвищення ефективності використання бюджетних коштів.

Список використаних джерел

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17#Text>.
2. Річний звіт про виконання Державного бюджету України за 2017–2020 рр. рік. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/richna-zvitnist-13>.

Науковий керівник: Коваль С. Л., к. е. н., доцент кафедри фінансів ім. С. І. Юрія Західноукраїнського національного університету

Панченко І.В., Панченко Н.В.

здобувачі першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
Університет державної фіскальної служби України

ОСНОВНІ ЗАГРОЗИ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Загострення проблем сталого розвитку світової економіки через зростання нерівності, нарощення гібридної агресії, посилення конкуренції за ресурси та технології ускладнює умови забезпечення економічної безпеки на національному рівні.

Дослідження питань економічної безпеки набувають поширення на основі міждисциплінарного підходу та удосконалення теоретико-прикладних методів.

Значний доробок в проблематику дослідження економічної безпеки внесли відомими американські вчені Долден Дж., Келлі Р., Кенан Дж., Моргентау Х., Нехтерлей Д., Олвей Л., Осгоот Р. та інші. Серед вітчизняних вчених проблеми забезпечення економічної безпеки держави досліджували Барановський О.І., Варналій З.С., Єрмошенко М.М., Шлемко В.Г. та інші.

Результатом ситуації, що сформувалася під тиском як економічних, так і неекономічних чинників, стало критичне зростання рівня загроз економічній безпеці України насамперед за рахунок

виникнення низки додаткових, принципово нових для нашої держави викликів [1, с.424].

Одним із важливих показників розвитку економіки держави, який висвітлює підсумок виробничої діяльності у галузі матеріального і нематеріального виробництва є валовий внутрішній продукт (далі – ВВП).

П'яту частину ВВП «конструюють» так звані «податкові ями» і фіктивні підприємства. Тож на тлі всього цього, а також майже трикратного зuboжіння населення, виходити на занижені обсяги падіння ВВП вдається за рахунок стрімкого підвищення цін для населення всередині країни та штучного наповнення показників ВВП податками й зборами.

Майже 45% української економіки перебуває «в тіні», а це до 800 млрд грн. (майже половина обсягу національного ВВП країни), які не враховує офіційна статистика. Крім цього, індекси фізичного обсягу ВВП за ці роки не знижувалися нижче 100%, а отже, обсяг реального ВВП кожного наступного року дорівнював або перевищував обсяг номінального ВВП попереднього року.

Така позитивна динаміка вказувала на незначне, але все ж таки зростання економіки України в загальному розумінні (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка реального ВВП України за 2016-2019 роки

Показник	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік
Обсяг ВВП, млн. грн.	2 383 182	2 982 920	3 558 706	3 974 564
Зміна ВВП, у % до попереднього року	-	+25%	+19%	+11%
Кінцеві споживчі витрати, млн. грн.	1 569 702	1 977 640	2 438 778	2 954 221
Зміна обсягів кінцевих споживчих витрат, у % до попереднього року	-	+25%	+23%	+21%

Джерело: розраховано авторами за даними [2].

За даними таблиці реальний ВВП України з 2016 року почав зростати. Так порівняно із 2016 роком у 2017 році зріс на 25 % (599 738 млн.грн.), у 2018 році порівняно із 2017 роком зріс на 19 % (575 786 млн.грн.), у 2019 році порівняно із попереднім 2018 роком ВВП зріс на 11 % (415 858 млн.грн.).

Така тенденція спостерігається і по кінцевих споживчих витратах, це говорить проте, що показник життєвого рівня населення підвищується.

Воєнна загроза, макроекономічна нестабільність, різка втрата купівельної спроможності як населенням, так і корпоративним сектором виступають базовими факторами згортання інвестиційної активності інвесторів. Додатковим фактором є погіршення умов конкуренції та доступу на зовнішні фінансові ринки.

Приведення у відповідність сказаних показників є необхідною умовою для підвищення рівня довіри до державної економічної політики і реформ. З урахуванням проблеми втрати робочих місць на Донбасі та проблем внутрішньо переміщених осіб ризику втрати людського капіталу на середньо- та довгострокову перспективу загострюватимуться.

Так за прогнозами Economist Intelligence Україна входить до 5 країн світу (після Японії, Німеччини, Таїланду та Південної Кореї), які найбільш втратять у робочій силі на довгострокову перспективу до 2050 р. [3, с. 65-69].

Також офіційна статистика не враховує від 300 до 800 млрд грн, які належать до тіньової економіки. Ця сума визначена методом зіставлення грошових витрат населення із загальним обсягом продажу товарів і послуг усередині країни і на сьогодні становить близько 50 % ВВП. Це ті суми, з яких не сплачуються податки та збори, що, безумовно, впливає на обсяг дохідної частини держбюджету [4, с. 85].

Отже, підвищення економічної безпеки України залежить від можливості невідкладної реалізації принципово нової економічної моделі розвитку, каталізатором якої можна розглядати сучасну кризу. Має бути застосована всеохопна ревізія та сформовані плани консервації технологічних процесів та виробничих фондів, модернізувати які немає економічного сенсу.

Принциповим є розширення міжнародного співробітництва України для підвищення рівня інноваційності на основі випереджального залучення іноземного технологічного та інноваційного капіталу. Прогрес у відчутному збільшенні ВВП можливий лише на новій технологічній основі, розвантаженні ключових дисбалансів та досягненні інклюзивного розвитку (тобто підвищення рівня доходів для всіх категорій населення).

Список використаних джерел:

1. Koliada T., Muzychenko G. Evaluation of the State Intervention to the Country Economy by Global Democratic Markers. *Scientific Development and Achievements*. 2018. Vol. 1. P. 421-432.
2. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk> (дата звернення 20.03.2021).
3. Гбур З.В. Класифікація основних ризиків і загроз фінансовій безпеці України. Державне управління. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. №22. С.65-69.

4. Макарчук І.М. Оцінка сучасного стану та актуальні загрози економічній безпеці в Україні. Економічний аналіз. 2015. №1. С.83-89. URL: [file:///C:/Users/Admin1/Tracing/Downloads/884-4666-1-PB%20\(4\).pdf](file:///C:/Users/Admin1/Tracing/Downloads/884-4666-1-PB%20(4).pdf) (дата звернення 20.03.2021).

Науковий керівник: Коляда Т. А., к. е. н., с. н. с., доцент, доцент кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул Університету державної фіскальної служби України

Черній О.С.

здобувачка першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
Університет державної фіскальної служби України

ЕВОЛЮЦІЯ ПІДХОДІВ ДО ТРАКТУВАННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ДЕРЖАВИ»

Тісний зв'язок економіки нашої країни із зовнішнім світом вимагає постійного моніторингу дестабілізуючих факторів, які сьогодні, з точки зору експортної орієнтації країни, негативного платіжного балансу, неефективності бюджетних відносин, поглибленої співпраці з міжнародними фінансовими організаціями (далі – МФО), становлять постійну загрозу міцності фінансовій системі. Таким чином, з кожним роком все частіше вирішуються питання забезпечення та створення достатнього, а також достовірного рівня фінансової безпеки держави (надалі ФБР).

Слід зазначити, що закон України «Про основи національної безпеки України» був прийнятий у 2003 році [1]. Цей документ висвітлював «основні принципи державної політики, які спрямовані на захист національних інтересів, а також гарантування безпеки людини, суспільства та держави в цілому від впливу загроз як зовнішнього, так і внутрішнього характеру в усіх сфери життя, які містять правові основи Національна безпека та принципи переваг, систематичні загрози національним інтересам та національній безпеці, зокрема в економічній сфері». На сьогоднішній день даний документ втратив чинність на основі прийняття нового закону «Про національну безпеку України» від 21.06.2018 № 2469-VIII [2].

У створенні системи економічної та ФБД важливу роль відіграло також впровадження ряду інших документів. Необхідно додати, що даними нормативними документами регулюються також питання у фінансовій сфері, так як дослідження генезису поняття «фінансова безпека» дає можливість стверджувати, що «державою не

залишено поза увагою концептуальні засади формування економічно безпечного середовища, у тому числі, його фінансової складової» [3].

Дослідження теоретичних основ підтримки ФБД є надзвичайно важливим питанням в умовах значного посилення та зростання економічних загроз держави. Наукові підходи до розуміння цієї концепції знайшли своє відображення в наукових працях таких вчених: О. Барановського, О. Василика, О. Власюка, В. Гейця, Б. Кишакевича, В. Михайлюка, С. Юрія та ін. Однак слід зазначити, що аналіз трактування сутності поняття фінансової безпеки показав деякі спрощені підходи до його розуміння. Незавершеність досліджень у цій сфері та значне практичне значення цієї проблеми зумовлюють актуальність теми дослідження.

Тому буде доцільно систематизувати наукові підходи до розуміння сутності поняття «фінансова безпека», провести аналіз, узагальнюючи трактування фінансової безпеки за ключовими елементами, та визначити комплекс існуючих та потенційних загроз.

Розвиваючи теоретичні основи фінансової безпеки у трактуванні різних вчених, можна зробити висновок, що головним критерієм визначення безпеки є здатність економіки країни підтримувати та підвищувати свою стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз. Це дозволяє зробити подальші роз'яснення та аналіз кризь призму вивчення прикметних рис та комплексу загроз ФБД.

Таким чином, з точки зору багатостороннього підходу, фінансова безпека розглядається як «захищеність фінансових інтересів на всіх рівнях фінансових відносин; певний рівень фінансової незалежності, стабільності та стабільності фінансової системи країни в умовах, що впливають на зовнішні та внутрішні дестабілізуючі фактори, що становлять загрозу фінансовій безпеці; здатність державної фінансової системи забезпечити ефективне функціонування внутрішньої економічної системи та стійке економічне зростання» [4].

Варто виділити такі основні особливості ФБД:

- 1) стабільність та ефективність фінансової системи;
- 2) можливість розширення відтворення, розвиток фінансової системи;
- 3) забезпечення національних інтересів у фінансовому секторі.

Слід зазначити, що такий підхід до трактування сутності ФБД відображає його основне функціональне значення – «збереження економічної незалежності та досягнутий рівень, а також підвищення конкурентоспроможності та розширення можливостей для подальшого розвитку» [5].

На думку експертів, безпека фінансових інтересів є найважливішою в сучасних умовах, оскільки проблема полягає в тому, що сьогодні фінансовій безпеці держави загрожує безліч несприятливих факторів об'єктивного та економічного характеру.

Слід зазначити, що такий підхід дає змогу розглядати фінансову безпеку не лише як стан захисту національних інтересів, а й можливість використання аналізованих інструментів впливу на економічні процеси з метою забезпечення добробуту в довгостроковій перспективі.

Необхідно наголосити, що більшість дослідників вважають, що головним критерієм фінансової безпеки є здатність економіки країни підтримувати захищений стан та підвищувати свою стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз.

Слід зазначити, що основний зовнішній виклик фінансової безпеки пов'язаний з процесами інтеграції країни у світову спільноту, що може супроводжуватися значним збільшенням зовнішнього боргу, вивезенням за кордон валютних запасів, обмеженням доступу до іноземних фінансових ринків, послабленням фінансової самостійності у вирішенні актуальних питань соціально-економічного розвитку країни та гальмуванням розвитку власної фінансової інфраструктури [6, с.431].

Таким чином, на основі аналізу трактування сутності фінансової безпеки відповідно до ключових елементів та наявних загроз, пропонуємо наступне визначення ФБД – це стан фінансової системи, що демонструє ступінь забезпеченості фінансовими ресурсами, достатніми для задоволення суспільних потреб та реалізації існуючих зобов'язань, гарантує захист інтересів суб'єктів економіки на всіх рівнях фінансових відносин від внутрішніх та зовнішніх загроз, а також забезпечує фінансові умови для стабільного соціально-економічного розвитку та стійкості до фінансових потрясінь, що на відміну від існуючих підходів враховує процес формування фінансової безпеки на різних економічних рівнях.

Список використаних джерел:

1. Про основи національної безпеки України: Закон України від 19.06.2003 № 964-ІУ. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/964-15> (Дата звернення 31.03.2021)
2. Про національну безпеку України: Указ від 21.06.2018 № 2469- VIII. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2469-19/paran355#n355> (Дата звернення 31.03.2021).
3. Патарідзе-Вишинська М. В. Генезис нормативно-правового забезпечення фінансової безпеки. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. 2016. №1 (34). С.169-189.
4. Юрій С. І. Фінанси : підручник. За ред. С. І. Юрій, В. М. Федосов. К.: Знання, 2008. 611 с.
5. Язлюк Б. О., Гевко Р. Б., Дзядикевич Ю. В. Теоретичні та прикладні аспекти економічної безпеки України. Інноваційна економіка. 2015. № 4. С. 301-310.

6. Koliada T., Muzychenko G. Evaluation of the State Intervention to the Country Economy by Global Democratic Markers. Scientific Development and Achievements. 2018. Vol. 1. P. 421-433.

Науковий керівник: Коляда Т. А., к. е. н., доцент кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул Університету державної фіскальної служби України

Шупер А.С.

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

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ВИКОРИСТАННЯ ТАРГЕТУВАННЯ ІНФЛЯЦІЇ ЯК РЕЖИМУ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ

Дослідження світового досвіду застосування режиму інфляційного таргетування є необхідним для визначення напрямів удосконалення інструментів і процедур реалізації монетарної політики України. На сьогодні 30 держав практикують цей монетарний режим, з них 9 промислово розвинутих, а також 21 країна, що розвиваються. Результативність застосування інфляційного таргетування найкраще прослідковується на прикладі країн Східної Європи (таблиця 1).

Таблиця 1

Показники інфляції до і після введення режиму інфляційного таргетування в державах Східної Європи

Рік впровадження	Країна	Рівень інфляції на момент введення інфляційного таргетування, %	Рівень інфляції у 2019 році, %
1997	Чехія	8,60	2,85
1998	Польща	11,60	2,23
2001	Угорщина	9,12	3,34
2005	Румунія	9,01	3,83
2006	Сербія	11,72	1,85
2006	Вірменія	2,89	1,44
2009	Албанія	2,23	1,41
2009	Грузія	1,73	4,85
2010	Молдова	7,48	4,84

Джерело: [3]

Як можна чітко побачити на основі наведеної статистичної інформації, у більшості проаналізованих держав рівень інфляції у 2019 році значно нижчий, ніж на момент впровадження таргетування інфляції, що графічно відображено на рисунку 1.

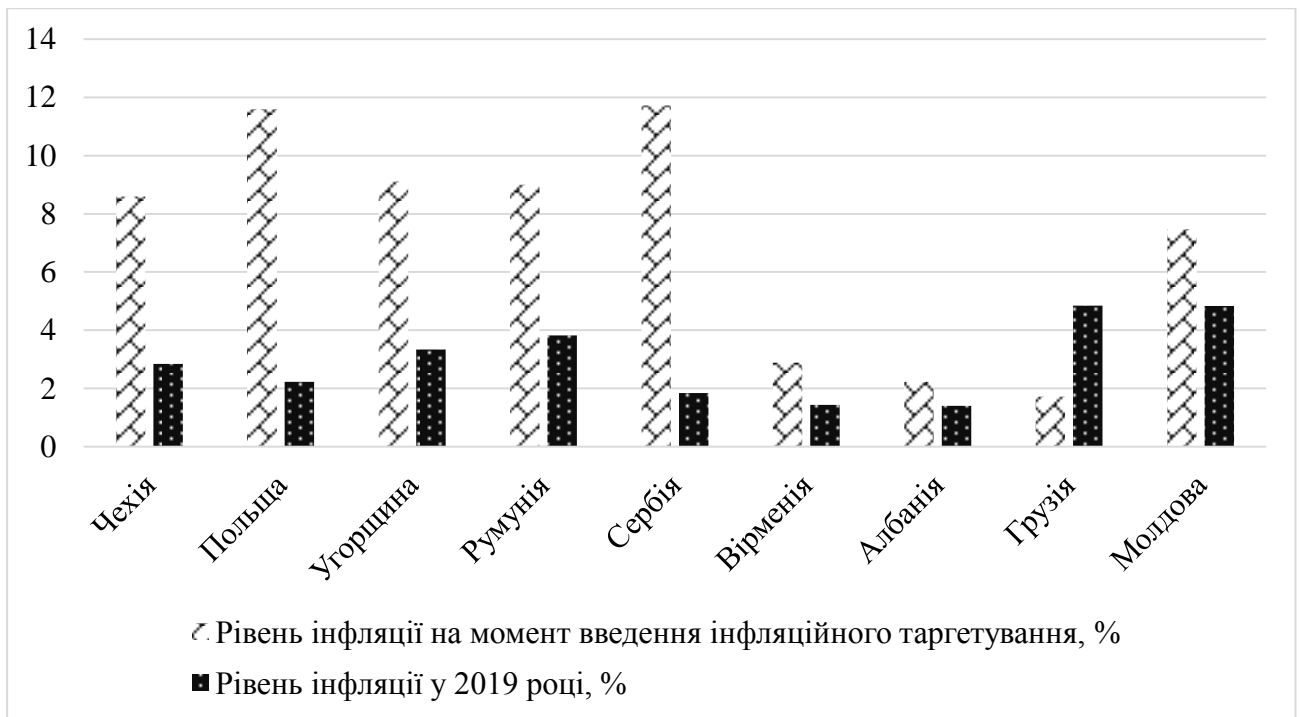


Рисунок 1. Рівні інфляції східноєвропейських країн до і після впровадження режиму ІТ

Джерело: [3]

Проведення таргетування інфляції у країнах світу має певні особливості, а саме:

1. Показники таргету встановлюються в межах від 1% до 3%. Вищий інфляційний таргет призвів би до зниження рівня довіри до центральних банків.

2. У 14 із 30 країн інфляційна ціль встановлюється спільно урядом і центральним банком, у 13 – центральним банком.

3. Забезпечення високого рівня незалежності центральних банків. Прозорість та підзвітність їхньої діяльності суспільству. Основним засобом комунікації виступає інфляційний звіт.

4. В основному таргетується індекс споживчих цін. Він, як об'єкт таргетування, має декілька переваг: доступний для сприйняття громадськістю, адже він найкраще відображає зміну вартості життя; добре зрозумілий суспільству; вільно опубліковується і перманентно визначається [1, с. 40-57].

5. У більшості випадків центральні банки обирають таку форму інфляційного таргету, як точкова ціль з визначеними межами відхилень. Основним фактором, що впливає на встановлення діапазону є ступінь управління інфляцією. Оптимальною межею коливань інфляційного таргету є +/-1%. Це забезпечує певну гнучкість у протидії непередбаченим короткочасним факторам.

6. Використання центральними банками процентних ставок як основних інструментів монетарної політики.

7. У 19 країнах рішення у сфері монетарної політики приймає Рада центрального банку, у 11 – Комітет з питань грошово–кредитної політики. Рішення у сфері монетарної політики в основному ухвалюються більшістю голосів, а не у формі консенсусу.

8. Дотримання принципу особистої відповідальності членів органів грошово-кредитного регулювання за прийняті ними рішення у більшості держав світу. Такий факт значно підвищує послідовність та законність ухвалених рішень [2, с. 430].

9. Для якісної реалізації таргетування інфляції більшість центральних банків застосовує невеликі економічні моделі (для середньострокового прогнозування) з метою аналізу кореляційно-регресійного зв'язку між економічними показниками.

10. Цільовий горизонт переважно дорівнює одному року через високий рівень невизначеності та можливі шоки, які виникають в країнах, що розвиваються. Основним показником для встановлення горизонту таргетування виступає величина інфляції, що існує на момент прийняття інфляційного таргету [4, с. 14-15].

Сучасні центробанки проводять таргетування інфляції через усвідомлення того, що:

- високі показники інфляції на практиці стримують економічне зростання;
- низький рівень інфляції виступає як соціальне благо та здійснює захист усіх верств населення.

Отже, переважна більшість держав Східної Європи отримали значний позитивний ефект від проведення інфляційного таргетування. Визначальною характеристикою успішності даного режиму у досліджених державах є той факт, що жодна з них не відмовилась від застосування таргетування інфляції до сьогодні.

Список використаних джерел:

1. Вавра, Д. (2015). Досвід інфляційного таргетування: уроки для України. *Вісник НБУ*, 233, 40-57.
2. Ільчук, П.Г., Коць, О.О., Данилів, І.Л. (2017). Інфляційне таргетування як стратегія ГКП: закордонний та вітчизняний досвід. *Економіка і суспільство*, 11, 426-432.
3. Офіційний сайт “World bank data” (2021). Retrieved from <https://data.worldbank.org/>
4. Сліпченко, Т. О. (2016). Еволюція режиму інфляційного таргетування: аналіз зарубіжного досвіду. *БІЗНЕСІНФОРМ*, 7, 12-16.

Науковий керівник: Гладчук О. М., к. е. н., доцент кафедри фінансів і кредиту Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Тематичний напрям 2
МІСЦЕ ТА РОЛЬ ФІНАНСОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ У
ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Krastiņš, M.

Mg. oec. Director of Study Programme
“Risk Management and Insurance”
at BA School of Business and Finance

Fomins, A.

Dr.oec., Assistant Profesor
BA School of Business and Finance
Director of Study Programme
“Financial management information systems” at

Spilbergs, A.

Dr.oec., Assistant Profesor
Head of Economics and Finance Department at BA School
of Business and Finance
(Riga, Latvia)

**DEVELOPMENT OF LATVIAN INSURANCE MARKET (MTPL
INSURANCE) UNDER CURRENT MACROECONOMICAL
CONDITIONS**

Insurance as a financial concept is designed to manage risks, seeks to provide security for economic growth or to hedge against uncertain loss. A developed, stable and predictable insurance market is an important part of any economic system. Nikolas Apergis and Tomas Poufins (Apergis & Poufins, 2020) concluded in their study on the role of insurance growth in economic growth that insurance is one of the main activities in the globalized financial and economic environment, and the study confirmed that the activities of insurers are significantly and positively associated with economic growth.

In this study, the authors examine the impact of the economy on the insurance industry. Several theoretical and empirical studies have more precisely indicated that the insurance premium grows nonlinearly with macroeconomic factors (Enz, 2000; Zheng et al., 2008; Lee and Chiu, 2012).

Methods and data

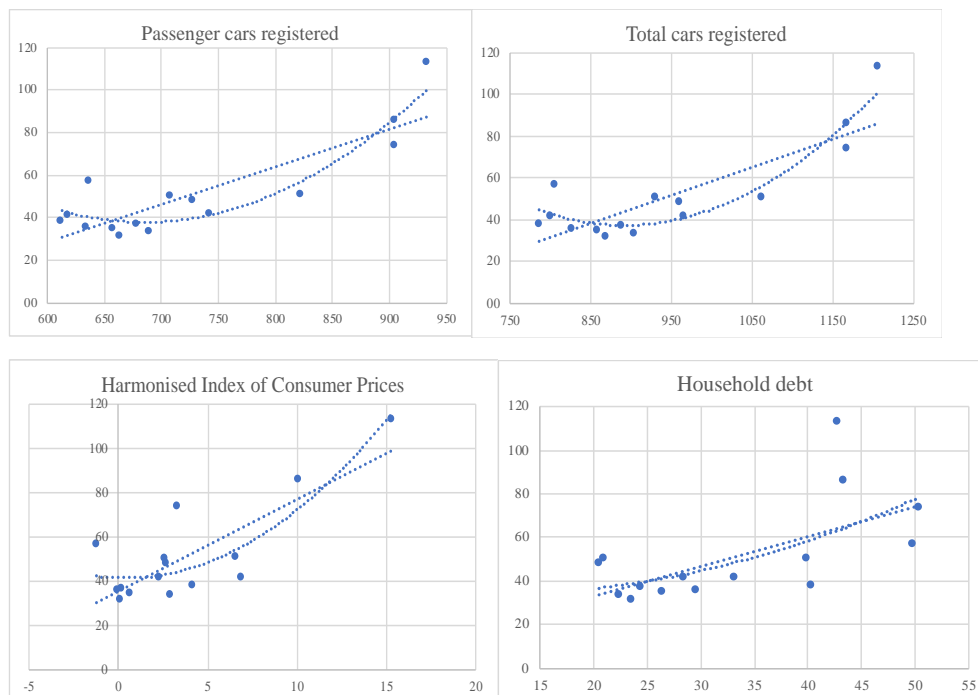
The objective of the study is to find out the macroeconomic indicators that determine the demand for MTPLI with a sufficiently high level of confidence and to assess the degree of impact of the relevant factors. Based on the literature analysis and the study of macroeconomic indicators

available in the databases (Eurostat, OECD and local Statistical Bureau), a list of variables was created for a more in-depth study of MTPLI gross premium (MTPLIGP) volumes and growth rates using correlation analysis. The simulation method was used to find out the relationships between the dependent variables (the amount and increase of MTPLI) and the selected independent variables based on Latvian insurance market data for the period 2005-2019. Various combinations of factors as well as linear and nonlinear forms of relationships were tested. The statistical stability of the generated models was tested using the F test, but the regression parameter stability was tested using t tests. Durbin–Watson test was used to detect the presence of autocorrelation in the residuals. The best fit models were determined using the coefficient of determination (R^2) and p -values.

Results and Discussion

Over the past decade, motor premiums in Europe grew 8.1%, largely due to an 18.1% increase in optional motor damage insurance. Premiums for mandatory MTPL cover decreased 0.8% over the same period. The financial crisis of 2007–2008 left its mark on the European motor sector: the highest combined ratio (108.1%) and the worst underwriting results (-EUR 5.5bn) were recorded in 2009. After the 2008–2010 peak, combined ratios and underwriting results started to improve but then began to rise again in 2016. Graph 1 shows the associations of the major macro indicators with the MTPLIGP volumes.

Graph 1: Macro indicators and MTPLI gross premiums trends



Source: Created by authors, based on FCMC and Eurostat data

Conclusions

The results of the study allow concluding that macroeconomic developments have a significant impact on the demand for MTPLI - both the changes in amount of premiums and in premium growth can be explained by macroeconomic indicators with a high level of confidence. MTPLI gross premiums volumes in Latvia are most significantly affected by indicators such as passenger cars registered, total cars registered and Harmonised Index of Consumer Prices. The growth of the MTPLI gross premiums, on the other hand, is most strongly influenced by indicators such as net wage growth, unemployment rate and household disposable income growth. MTPLI gross premiums models need to be calibrated based on local data and regularly updated. It is desirable to maintain more than one regression model in order to be able to base forecasting on a set of macroeconomic indicators that cannot be included in the model at the same time due to their statistical incompatibility (non-compliance with regression analysis assumptions). Consequently, business volume forecasts for the insurance industry and the companies operating in it can be reasonably compiled on the basis of macroeconomic development scenarios with a relatively high level of reliability.

References:

1. APERGIS, N., POUFINAS, T., 2020. The role of insurance growth in economic growth: Fresh evidence from a panel of OECD countries. *The North American Journal of Economics and Finance*. 53. 10217. <https://doi.org/10.1016/j.najef.2020.101217>
2. ENZ, R., 2000. The S-Curve Relation Between Per-Capita Income and Insurance Penetration, *The Geneva Papers on Risk and Insurance*, 25 (3), 396-406.
3. EUROSTAT, 2021. Database. Economy and Finance. Available: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/main/data/database>
4. KUGLER, M., OFOGHI, R., 2005. Does Insurance Promote Economic Growth? Evidence from the UK, Money Macro and Finance (MMF) Research Group Conference 2005, Money Macro and Finance Research Group, <https://EconPapers.repec.org/RePEc:mmf:mmfc05:8>.
5. INSURANCE EUROPE., 12.03.2021. European Insurance in Figures. In: Insurance Europe . Brussels: Insurance Europe, 12.03.2021. accessed: 2021-03-22. Available: <https://www.insuranceeurope.eu/insurancedata>.
6. LATVIAN INSURERS ASSOCIATION., March 2020. Premiums written and claims paid by insurance companies in 4 quarters of 2019, in breakdown by classes of insurance. In: www.laa.lv. Riga: Latvian Insurers Association, March 2020. accessed: 2021-03-22. Available: https://www.laa.lv/wpcontent/uploads/2020/02/Veidi_salidz_LAA_apkopots_4cet19.SKDS_.pdf
7. LEE, C.C., LEE, C.C., CHIOU, Y., 2017. Insurance activities, globalization, and economic growth: New methods, new evidence. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 51, ISSN 1042-4431, <https://doi.org/10.1016/j.intfin.2017.05.006>.
8. MOTOR INSURERS' BUREAU OF LATVIA., 13.01.2020. OCTA apdrošināšanas nozares darbības rādītāji 2019 (Grafiki). In: www.ltab.lv. Riga: Motor Insurers' Bureau of Latvia, 13.01.2020. accessed: 2021-03-22. Available: <https://www.ltab.lv/en/>

9. OECD, 2021. Road accidents (indicator). doi: 10.1787/2fe1b899-en (Accessed on 06 February 2021)

10. WARD, D., ZURBRUEGG, R., 2000. Does Insurance Promote Economic Growth? Evidence from OECD Countries. *The Journal of Risk and Insurance*, 67(4), 489-506. <https://www.jstor.org/stable/253847>

Łyskawa Krzysztof

dr hab. / professor assistant

The Poznań University of Economics and Business,
Department of Insurance

ELIMINATING THE EFFECTS OF DROUGHT IN AGRICULTURE - GOVERNMENTAL AND INSURANCE SOLUTIONS IN POLAND AND EUROPE

Abstract

The Lack of water and its impact on changes in the environment, and consequently the production effects in agriculture and the entire economy are an increasingly perceived problem at various latitudes. It should be emphasized that European countries have been subjected to this phenomenon very intensively in the last 20 years. The purpose of this paper is to show the impact of drought on production and financial decisions made by agricultural producers. These decisions may concern on the preventive actions taken by them, e.g. as the part of soil biologicalization or the appropriate crop rotation. On the other hand, there are activities related to the use of specific instruments for financing the effects of drought, for example the traditional insurance contracts and the index insurances.

However, the most important element of decision are often the criteria and the rules for granting aid by government agencies or directly by the government in individual countries in the European Union. In this subject, the form and the value of eligible aid that varies significantly between countries, and the discussion of these forms concerns whether these forms of aid violate competition rules. The formal limitation in terms of the form and scale of aid are the regulations of the World Trade Organization (WTO) and the regulations of the European Union implemented in this area.

The paper indicates the most important solutions in the field of drought estimation for insurance purposes, as well as quotes for the Polish market for winter crop insurance – both in terms of traditional insurances and in the relation to the index insurances.

Sorin Gabriel Anton

Professor, Ph.D.

Department of Finance, Money and Public Administration
Faculty of Economics and Business Administration
"Alexandru Ioan Cuza" University of Iasi

DEBT OVERHANG AND FIRM GROWTH. NEW EMPIRICAL EVIDENCE FROM CENTRAL AND EASTERN EUROPE

Abstract

The aim of the paper is to examine the relationship between leverage and firm growth using a panel data quantile regression approach. Employing a sample of gazelles from emerging Europe for the period 2006-2014, we find that debt overhang negatively affects firm growth only for the lower growth quantiles. However, for the higher growth quantiles, the impact of debt on firm growth is positive and statistically significant. Our results reconcile the mixed results of the prior studies and have practical implications for financing strategies in emerging markets.

Keywords: Leverage, sales growth, gazelles, emerging markets, quantile regression.

Алексєєнко М.Д.

д. е. н., професор,

професор кафедри банківської справи та страхування,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

Смоленюк Р.П.

к. е. н., доцент,

директор Хмельницького навчально-наукового інституту
Західноукраїнський національний університет

БАНКІВСЬКИЙ СЕКТОР: ФІНАНСОВІ ОРІЄНТИРИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Орієнтація України на пріоритетні засади європейської інтеграції потребує зваженої фінансової політики, спроможної відстояти інтереси українських банків при входженні у відлагоджену ринкову систему. Tobias Adrian, Gita Gopinath, Seyla Pazarbasioglu (2020) зазначили, що оптимальні заходи політики залежать від видів шоків і характеристик країни. Тому належні відповідні заходи політики в країні з менш

розвиненими фінансовими ринками й високим рівнем боргу в іноземній валюті можуть бути іншими, чим у країні, що не характеризується невідповідностями валют у її балансах, або в країнах, які мають можливість опиратися на більше розвинені (ємні й ліквідні) ринки [1].

Метою Стратегії розвитку фінансового сектору України до 2025 року є активізація реформування та розбудови національного фінансового сектору згідно з передовими міжнародними практиками та імплементаційними заходами, які визначає Угода про асоціацію між Україною та ЄС, а також міжнародними зобов'язаннями України [2]. Основні засади економічного розвитку висувують на перший план формування науково обґрунтованої концепції розвитку банківського сектору та його ролі в модернізації фінансового ринку.

З 2020 року Національний банк України отримав розширення свого мандату щодо здійснення нагляду та регулювання діяльності частини небанківських установ, а також підвищення ефективності захисту прав споживачів фінансових послуг. Отже, НБУ розширює можливості регулювання ринку. Відповідно до Положення про порядок визначення системно важливих банків [3] НБУ визначає системно важливі банки (СВБ) відповідно до методології визначення СВБ, яка базується на рекомендаціях Європейського наглядового органу (ЕВА, European Banking Authority). Зміна методології зумовлює новий підхід до визначення терміну «системно важливий банк», а також підвищену увагу регулятора до СВБ, інфографіки частки СВБ на банківському ринку та реєстрації хронології змін.

У процесі впровадження спліта здійснюється консолідація функцій щодо регулювання страхового ринку. Йде обговорення законопроекту «Про страхування» (№ 5315) [4], який має враховувати ключові вимоги законодавства Європейського Союзу, принципи Міжнародної асоціації органів страхового нагляду (IAIS). Особливу увагу приділено посиленню стандартів ліцензування компаній, формування ефективної системи управління та забезпечення прозорості структур власності страхового ринку. Зокрема, страхові компанії мають розкрити інформацію щодо всіх власників істотної участі та ключових учасників страхової компанії, які зобов'язані мати бездоганну ділову репутацію і задовільний фінансовий та майновий стан.

Вимоги до корпоративного управління у страхових компаніях будуть диференційовані залежно від віднесення компанії до категорії значимих. Страховики при реєстрації мають надавати плани діяльності на три роки і критерії значимості будуть встановлюватися регулятором. Крім того, Важли встановлює диференційовані підходи до розміру статутного капіталу страховиків: 32 млн грн для страховиків non-life та

48 млн грн – для компаній зі страхування життя, страховиків з ліцензією на класи страхування відповідальності, кредитів, поруки та на здійснення діяльності з перестраховання.

У контексті фінансових орієнтирів сталого розвитку Національний банк України вдосконалює стандартні інструменти та механізм регулювання ліквідності, затверджує розміри коригуючих коефіцієнтів за видами активів, посилює вимоги до застави за кредитами для екстреної підтримки ліквідності. Застава є одним з найбільш розповсюджених способів забезпечення виконання зобов'язань.

Необхідність використання різних способів забезпечення виконання зобов'язань пояснюється тим, що кредитор має істотний інтерес у тому, щоб бути впевненим у виконанні зобов'язань, і в тому, щоб забезпечити собі стягнення збитків, на відшкодування яких він має право у разі невиконання зобов'язання. Кредитор зацікавлений у тому, щоб спонукати боржника до своєчасного та повного виконання під загрозою не вигідних для боржника наслідків у разі невиконання чи неналежного виконання зобов'язання. З 2020 року НБУ розширив критерії прийнятності забезпечення за кредитами для екстреної підтримки ліквідності (Emergency liquidity assistance) і заставою за ELA можуть виступати майнові права за кредитними договорами з юридичними особами не тільки в гривні, але й в іноземній валюті з пониженими коригуючими коефіцієнтами. Послідовність модернізації банківського сектору буде сприяти розвитку фінансових послуг і фінансової системи загалом.

References:

1. Tobias Adrian, Gita Gopinath, Ceyla Pazarbasioglu. Navigating Capital Flows-An Integrated Approach (2020). Available at: <https://blogs.imf.org/2020/12/09/navigating-capital-flows-an-integrated-approach/> (accessed 21 March 2021).

2. Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 року (нова редакція). URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Strategy_FS_2025.pdf?v=4 (дата звернення: 31.03.2021).

3. Положення про порядок визначення системно важливих банків: Постанова НБУ № 863 від 25.12.2014 року (із змінами та доповненнями). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0863500-14#Text> (дата звернення: 31.03.2021).

4. Новий закон про страхування підвищить прозорість, капіталізацію та стійкість страхового ринку. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/noviy-zakon-pro-strahuvannya-pidvischit-prozorist-kapitalizatsiyu-ta-stiykist-strahovogo-rinku> (дата звернення: 31.03.2021).

Дзюблюк О.В.

д. е. н., проф., завідувач кафедри банківського бізнесу
Західноукраїнського національного університету
м. Тернопіль, Україна

РОЛЬ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ У ПОДОЛАННІ НАСЛІДКІВ ПАНДЕМІЧНОЇ КРИЗИ І СТИМУЛЮВАННІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Світова пандемічна криза спричинила рецесію, яка розпочалася не внаслідок шоку, отриманого з боку фінансового чи сировинного сектору, а через запровадження масштабних адміністративних обмежень на широкий спектр різних видів економічної активності і особисте споживання послуг, попит на які зазвичай не схильний до коливань. Як наслідок, були порушені глобальні ланцюги постачання під час створення нової вартості, що призвело до збою у виробничих процесах багатьох компаній, створивши передумови для початку світової економічної кризи, адже пандемія не лише загрожує життю людей, а й вражає практично усі сфери економіки, спричиняє скорочення споживання і зайнятості, загострення проблем безробіття і бідності, падіння обсягів світової торгівлі і глобального руху капіталів, обмеження транспортно-логістичних операцій і міжнародного бізнесу, зростання бюджетних дефіцитів.

За таких обставин без оперативного застосування адекватних антикризових заходів, здатних пом'якшити негативні ефекти, обумовлені пандемічною кризою, наслідки для економіки можуть бути руйнівними з точки зору впливу на різні верстви населення, суспільний добробут та перспективи досягнення стійких темпів економічного зростання. На сьогодні головним каналом впливу на економіку в процесі реалізації таких заходів є монетарна сфера, а банківський сектор країни виступає основною передавальною ланкою щодо поширення необхідних імпульсів на реальне виробництво і домашні господарства при умові, що центральним банком обрані правильні цілі грошово-кредитної і валютної політики, котрі оптимально поєднані із фінансовими важелями, що є у розпорядженні держави, та обранням правильної стратегії макроекономічного розвитку.

Світова економіка стоїть на порозі значних змін, які торкнуться практично всіх країн, і за подібних обставин державам доведеться вживати термінові заходи, спрямовані на пом'якшення не лише поточних, але і довгострокових негативних наслідків пандемії. При цьому основним засобом антикризової політики урядів і центральних

банків розвинутих країн виступає зниження рівня процентних ставок та збільшення масштабів грошових вливань в економіку.

Дії центральних банків розвинутих країн під час пандемічної кризи спрямовані передусім на вирішення проблем падіння виробництва та зростання рівня безробіття. Задля цього регуляторами проводяться комплексні заходи, що охоплюють: поетапне зниження процентних ставок і утримування їх на близькому до нуля рівні; активізація політики кількісного пом'якшення шляхом збільшення портфелю держоблігацій в активах центральних банків; надання безпосередньої кредитної підтримки для пом'якшення наслідків економічної кризи шляхом кредитування малого і середнього бізнесу та підтримки органів місцевої влади; підтримка ліквідності комерційних банків шляхом надання їм значних обсягів короткострокових кредитів; активізація підтримки емітентів корпоративного боргу шляхом розширення списку цінних паперів для викупу за програмою корпоративних облігацій; послаблення регулятивних вимог до діяльності комерційних банків на період пандемії.

Унаслідок цього було здійснено оперативний перехід до реалізації широкого комплексу заходів експансіоністської монетарної політики, спрямованої на надходження нових грошей в економіку, що призводить як до збільшення самих балансів центральних банків, котрі уже за останній період сягнули рекордних величин. Головною метою такої політики провідних центральних банків – Федеральної резервної системи США, Європейського центрального банку, Банку Англії і Банку Японії – є по суті недопущення розгортання широкомасштабної економічної кризи і росту безробіття [1; 2; 3; 4]. Заради цього систематично із використанням різних інструментів власне і здійснюється нарощування кількості грошей в обігу та кредитна підтримка бізнесу. А реалізовані регуляторами заходи мають допомогти зберегти компанії у бізнесі, людей – на робочих місцях, а також запобігти довгостроковим економічним наслідкам пандемічної кризи.

Суттєво відмінна політика здійснювалась Національним банком України, яким упродовж розгортання пандемії було запроваджено систему антикризових заходів, що включала п'ять основних рішень: 1) введення «кредитних канікул», тобто особливого пільгового періоду обслуговування кредитів; 2) заборона банкам вводити будь-які обмеження на зняття депозитів; 3) робота з банками щодо збереження доступності фінансових послуг попри карантин та відкладення проведення стрес-тестів банків на період кризи; 4) постійний вихід з продажем валюти з метою згладжувати коливань обмінного курсу на

валютному ринку; 5) підвищення вигідності безготівкових платежів шляхом скасування тарифів на роботу СЕП.

Однак дані антикризові заходи монетарної влади в Україні ніяким чином не були спрямовані на підвищення можливостей банківського сектора із кредитування економіки, що слід вважати одним із ключових інструментів пом'якшення наслідків пандемічної кризи, відновлення виробничого зростання, збереження існуючих та створення нових робочих місць, розширення внутрішнього товарного ринку і стимулювання споживчого попиту. Тому у розпал пандемічної кризи реальний сектор економіки був позбавлений належної кредитної підтримки з боку банківської системи нашої країни. Із цього випливає, що монетарною владою не лише із початком поточної кризи, але і упродовж тривалого періоду часу до того не було вжито рішучих кроків щодо вирішення існуючих проблем, які утворювали перешкоди на шляху функціонування ефективного механізму кредитування.

Серед усіх цих проблем найголовнішими можна вважати три наступні: по-перше, надмірні вимоги регулятора щодо формування банками резервів при здійсненні кредитних операцій; по-друге, нераціональна процентна політика регулятора, внаслідок чого обмежений доступ суб'єктів ринку до кредитних ресурсів є закономірним результатом жорсткої обмежувальної монетарної політики НБУ та процентної політики самих комерційних банків; по-третє, пропозиція регулятором альтернативних напрямів інвестування банками ресурсів (таких, як депозитні сертифікати НБУ та облігації внутрішньої державної позики), що породжує ефект витіснення та спричиняє звуження міжбанківського кредитного ринку і припинення кредитних програм.

У той час, коли центральні банки у розвинутих країнах намагаються зберегти кредитування економіки, щоб уникнути масових банкрутств і зупинки виробництва, задля чого нарощують свої активи, надаючи кредити комерційним банкам, в Україні динаміка активів Національного банку загалом і вимог до комерційних банків в структурі балансу за останні декілька років практично не змінюється. Інакше кажучи, ні про яку активізацію кредитного процесу та кількісне пом'якшення загалом не йдеться.

Аналіз зарубіжного досвіду монетарного регулювання дає підстави стверджувати, що ефективно діючий механізм банківського кредитування реального сектору є основоположним елементом не лише у подоланні наслідків пандемічної кризи, але і у всій системі заходів щодо виведення національної економіки на траєкторію подальшого стійкого зростання. Саме цей досвід мав би бути активно

використаним Національним банком України, адже банківський кредитний механізм стимулювання економічного розвитку міг би стати головним антикризовим інструментом пом'якшення негативних наслідків впливу пандемії COVID-19 на економіку.

Список використаних джерел:

1. Bank of England: Monetary Policy Report. May 2020. London: Bank of England, 2020. 63 p.
2. Decision (EU) 2020/440 of the European Central Bank of 24 March 2020 on a temporary pandemic emergency purchase programme (ECB/2020/17). URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32020D0440>
3. ECB announces €750 billion Pandemic Emergency Purchase Programme (PEPP). URL: <https://www.ecb.europa.eu>
4. Federal Reserve Board expands its Main Street Lending Program to allow more small and medium-sized businesses to be able to receive support. URL: <https://www.federalreserve.gov/newsevents/pressreleases/monetary20200608a.htm>

Мацук З.А.

д. е. н., професор кафедри фінансів
Івано-Франківський національний технічний
університет нафти і газу

НЕДЕРЖАВНІ ПЕНСІЙНІ ФОНДИ В УКРАЇНІ

Сучасний ринок фінансових послуг забезпечує ефективність взаємодії між усіма елементами економічної системи. Його суб'єкти формують дієві механізми для функціонування та розвитку фінансового ринку, оптимізуючи рух фінансових активів, забезпечують акумулювання заощаджень та подальше їх розміщення. Важливими учасниками ринку фінансових послуг є недержавні пенсійні фонди (НПФ), які залучають фінансові ресурси осіб, формуючи пул фінансових активів, вкладають їх в інструменти фінансового ринку та управляють з метою збереження його вартості та одержання додаткової доходності. Дослідженню процесів формування та розвитку НПФ значну увагу приділяють зарубіжні та вітчизняні науковці. Одним з перших цю тему вивчав У. Беверидж [1], який в межах своєї доктрини соціального страхування виділив три рівня соціального захисту (держава, роботодавець та працівник). Його модель знайшла своє застосування у Великобританії, США, Нідерландах, Швейцарії, Франції, Японії. Навіть якщо держава надасть населенню можливість самостійно забезпечувати свою старість, на думку Р. Масгрейв [2], знайдуться ті, хто з цим не впорається, тому, щоб уникнути такої

ситуації держава повинна змушувати всіх громадян користуватися послугами обов'язкового пенсійного страхування. Аналогічну точку зору відстоював і Дж. Ю. Стігліц [3] та вважав, що пенсійне страхування є суспільним товаром, і держава повинна вимагати у громадян купівлі страхових полісів, причому не обов'язково безпосередньо у держави. На думку зарубіжних і вітчизняних дослідників, серед яких варто відмітити праці Л. Алексеєнко [4], М. Гапонюка [5], Ю. Коваленко [6], С. Онишко [7], В. Федосова [8] пенсійне страхування повинно здійснюватися не лише державою, а й НПФ.

За даними української асоціації інвестиційного бізнесу (УАІБ), в Україні станом на 30.09.2020 р. функціонували 60 НПФ (без урахування корпоративного фонду НБУ), у тому числі: 48 відкритих, 6 корпоративних та 6 професійних фондів. Відкриті НПФ зберігали за собою левову частку за кількістю фондів в управлінні. Всього активами НПФ управляли 34 компанії з управління активами (КУА) (табл. 1).

Таблиця 1 - Кількість НПФ в управлінні КУА за видами фондів протягом 2017-2020 рр.

Види	2017	2018	2019	30.09.2020
Відкриті	46	45	46	48
Корпоративні	6	6	6	6
Професійні	6	7	6	6
Всього	58	58	58	60

Джерело: складено автором за даними УАІБ [9]

Сукупні активи усіх НПФ в управлінні (без урахування корпоративного фонду НБУ) у 3-му кварталі 2020 року становили 1 913 млн. грн. (рис. 1) та в порівнянні з 2010 р. збільшились втричі.

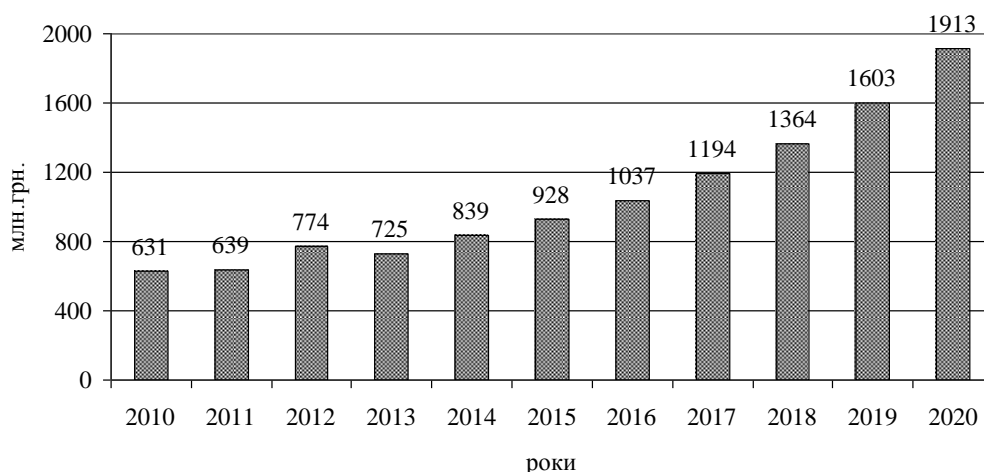


Рисунок 1 - Активи НПФ в управлінні протягом 2010-2020 рр.

Джерело: розроблено автором за даними УАІБ [9]

У структурі активів НПФ частка цінних паперів на кінець вересня 2020 року була найбільшою і становила 59,2% (рис. 2).

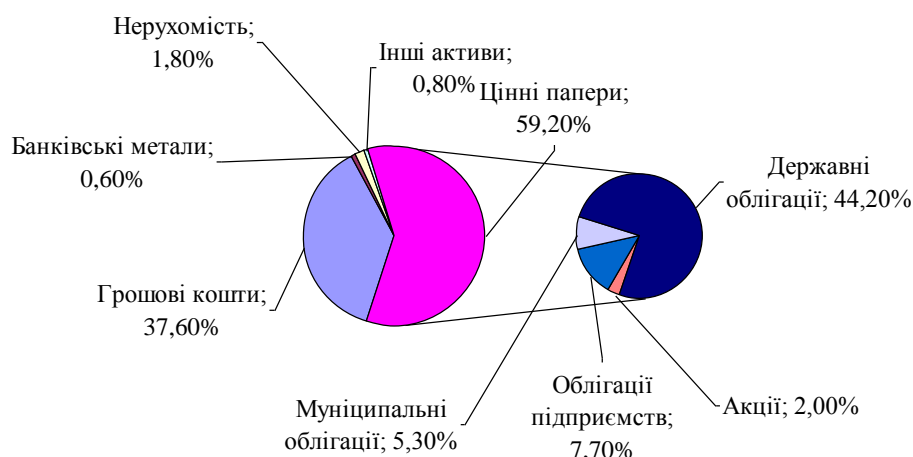


Рисунок 2 - Структура активів НПФ станом на 30.09.2020 рр.

Джерело: розроблено автором за даними УАІБ [9]

З наведених даних, можна зробити висновок про те, що основна частка в структурі портфелів НПФ, належить грошовим коштам на банківських депозитах та державним облігаціям. За даними УАІБ щодо 48-ми НПФ станом на кінець 3-й кварталу 2020 р., кількість учасників НПФ становила 671,9 тис. осіб: 58,7% – чоловіки та 41,3% – жінки (рис. 3).

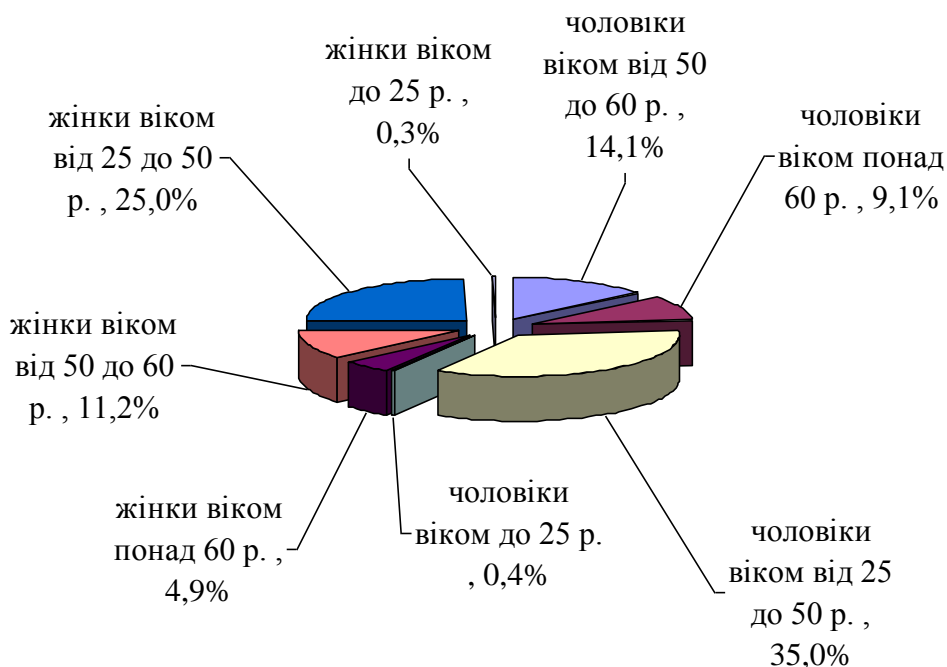


Рисунок 3 - Структура учасників НПФ станом на 30.09.2020 рр.

Джерело: розроблено автором за даними УАІБ [9]

Відповідно до вітчизняного законодавства, усі пенсійні накопичення знаходяться під управлінням КУА. Тому важливим в процесі управління активами НПФ правильно вибрати керуючу компанію та затвердити інвестиційні цілі, а також здійснювати контроль за їх виконанням. В подальшому дослідимо основні підходи, які використовуються для вибору КУА та оцінюють ефективність управління нею активами НПФ.

Список використаних джерел:

1. Beveridge W. Social Insurance and Allied Services. British Library. BL. Retrieved 8 July 2014.
2. Масгрейв Р.А. Государственные финансы: теория и практика. Масгрейв Р.А., Масгрейв П.Б. М.: Бизнес Атлас, 2009. – 716 с.
3. Стиглиц. Дж. Ю. Экономика государственного сектора. М.: Изд-во МГУ: ИНФРА-М, 1997. – 720 с.
4. Алексеєнко Л. Питання ролі фінансових ресурсів недержавних пенсійних фондів, страхових компаній і інститутів спільного інвестування в розвитку бізнес-процесів / Л. Алексеєнко, М. Алексеєнко // Вісник ТНЕУ. - 2013. - Вип. 2. - С. 27-35.
5. Фінансовий ринок: підручник / М. А. Гапонюк, А. Є. Буряченко та ін.; за заг. ред. проф. М. А. Гапонюка. – К. : КНЕУ, 2014. – 419 с.
6. Фінансовий ринок: підруч.: у 2 т. / Держ. фіск. служба України, Ун-т держ. фіск. служби України. - Ірпінь: Ун-т ДФС України, 2018. - (Серія «Податкова та митна справа в Україні»). Т. 1 / Ю. М. Коваленко та ін.; керівник авт. кол. і наук. ред. д-р екон. наук, проф. Ю. М. Коваленко. - 2018. - 441 с.
7. Онишко С. В. Управління фінансовими активами як інструмент забезпечення ефективності фінансового ринку / С. В. Онишко // Науковий вісник ЧДІЕУ. Серія 1 : Економіка. - 2014. - Вип. 2. - С. 105-110.
8. Фінансова інфраструктура України: стан, проблеми та перспективи розвитку: монографія / [В. Опарін, В. Федосов, С. Львовчкін та ін.]; за заг. ред. В. Опаріна, В. Федосова. – К.: КНЕУ, 2016. – 695 с.
9. Аналітичний огляд діяльності ринку управління активами в Україні за 3-й кв. 2020 року. Недержавні пенсійні фонди. – Режим доступу: <https://www.uaib.com.ua>

Поченчук Г.М.

д. е. н., доцент кафедри економічної теорії,
менеджменту і адміністрування
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича

BIGTECH-КОНКУРЕНЦІЯ ФІНАНСОВИМ ПОСЕРЕДНИКАМ

В останні роки розгортається чергова хвиля трансформації моделей діяльності в бізнесі та соціальній сфері, яка спричинена появою цифрових технологій нового покоління, що в силу масштабів і

глибини впливу розглядаються як «наскрізні», – штучний інтелект, Інтернет речей, технології віртуальної та доповненої реальності, квантові технології (обробка big data), технології розподіленого реєстру (криптовалюти). «Наскрізні» цифрові технології – технології, що застосовуються для збору, зберігання, обробки, пошуку, передачі та представлення даних в електронному вигляді, в основі функціонування яких програмні та апаратні засоби і системи, затребувані в усіх секторах економіки, що створюють нові ринки та змінюють бізнес-процеси. Особливо їх використання відчутно в сфері фінансових послуг, що спричинило появу фінтех як технологій, так і організацій. Якщо проаналізувати існуючі підходи до визначенню категорії «фінтех», то можна виділити три ключові характеристики будь-якої фінансової технології: зміна (трансформація, злам, руйнування, підтримка) ланцюжка створення цінності продуктів або послуг традиційних фінансових посередників; спрощення продукту або послуги для споживача, бізнесу або держави; пропозиція кошту ефективного рішення (тобто, зниження витрат). Зазначені характеристики особливо ефективно реалізуються в умовах цифрової трансформації.

Справжня фінтех-революція почалася по-другій половині 2000-х. У Великобританії і США з'явилися перші майданчики p2p-кредитування, а в Африці стався гучний прорив в мобільних платежах. Його зробила компанія M-Pesa, яка вийшла на кенійський ринок в 2007 році.

Активне використання «наскрізних» цифрових технологій зумовило появу BigTech (бігтех). BigTech – це технологічні гіганти, які мають величезний вплив на свій ринок, економіку в цілому, а також на вектор розвитку споживчого досвіду в своїх країнах, а іноді й по всьому світу. Це такі компанії як Facebook, Amazon, Apple, Microsoft, Google, Alphabet, Alibaba Group та ін. Визначальна риса BigTech – бажання бути присутнім абсолютно на всіх ринках. Це бажання підкріплено реальними можливостями, оскільки обороти таких компаній дозволяють витратити величезні суми на освоєння нових сфер, а бренд – змусити своїх клієнтів споживати все нові продукти під тією ж маркою. Не виключення й фінансовий ринок. Бігтехи сьогодні створюють платіжні системи та націлені на управління кредитним ринком, тим самим створюючи свої екосистеми й змушуючи банки реагувати і виходити за межі банківської діяльності.

Наразі основними тенденціями в зазначеній сфері (фінтех та бігтех) є наступні:

- великі технологічні компанії (бігтехи) продовжують розвиватися в напрямі платежів і цифрової екосистеми, а також збільшують інвестиції у цифрові технології;
- фінтех компанії розвиваються в суміжних областях для розширення клієнтської бази;
- фінтех-компанії об'єднуються в консорціуми, щоб отримати кращий доступ до інвестицій;
- уряди країн фокусуються на регулюванні фінтех-галузі.

Проникнення фірм BigTech на ринки фінансових послуг, обумовлюється рядом причин: а) прагнення урізноманітнити потоки доходів. Запропонувати доступ до нових фінансових послуг – це метод диверсифікації потоків доходів, зокрема за допомогою електронної комерції фірм BigTech; б) доступ до нових джерел даних (дані про звички витрат та фінансове становище своїх клієнтів, про покупки, доступ до ряду додаткових персональних даних), що можуть використовуватись в інших напрямках бізнесу компаній BigTech; в) бажання доповнювати та посилювати свою основну комерційну діяльність, збільшуючи клієнтську базу та лояльність. Фірми BigTech можуть запропонувати своїм клієнтам вищий рівень зручності та швидкості обслуговування, інтегруючи фінансові послуги у свої існуючі платформи, збільшуючи тим самим доходи від основного бізнесу.

Крім того, дані, зібрані з основного бізнесу деяких фірм BigTech, можуть доповнювати та покращувати діяльність фінансових компаній BigTech. Так, Apple і Google запустили власні додатки для безконтактних платежів (Apple Pay і Google Pay), сьогодні Apple Pay користуються вже більше 40 % власників iPhone. Не менш популярний і Google Pay [1; с. 7]. Alibaba Group запустила платіжний сервіс Alipay, а месенджер WeChat вивів на ринок WeChat Pay. Сьогодні ними користуються більше 1,5 млрд людей у Китаї. Банківські карти та готівка вже програють платежам через ці додатки. Технологічні гіганти здійснюють надання фінансових послуг з багатьох різних вихідних точок. Такі фірми, як Microsoft, Apple та Google, орієнтовані на програми та дані, вступаючи у фінансові хмарні обчислення з точки зору технологій та управління даними. На відміну від них, фірми електронної комерції, такі як Amazon та Alibaba, зосереджуються на створенні позитивного клієнтського досвіду, що обумовлює їх інтерес до фінансових послуг, таких як використання даних клієнтів для кращого управління кредитним ризиком та оборотним капіталом.

BigTech компанії спричиняють зростаючий ризик для традиційних фінансових посередників, особливо у роздрібному банківництві. Такі

компанії мають переваги перед традиційними фінансовими посередниками, зокрема: відсутність спадщини (попереднього, можливо неефективного досвіду), постійні інвестиції в нові технології та знання того, як найкраще маніпулювати даними для отримання позитивних комерційних результатів для клієнтів. Фірми, орієнтовані на дані, також можуть зберігати та обробляти обсяги даних набагато ефективніше, ніж фінансові установи, при цьому зазначена ефективність постійно зростає [2].

Таким чином, функціонування BigTech компаній на ринку фінсових послуг спочатку може мати суттєвий позитивний вплив на конкуренцію. Однак, конкуренція та фінансова стабільність можуть бути поставлені під загрозу, якщо платформи BigTech, використовуючи свої відомі на сьогодні стратегії розвитку, зможуть монополізувати створення та розподіл позик та інші відносно більш прибуткові фінансові послуги. Нівелювання ризиків вступу BigTech компаній на ринки фінсових послуг залежатиме від інституційних заходів держави, в першу чергу підходів до регулювання цієї сфери.

Ландшафт фінансових послуг принципово змінюється. Сучасні організації повинні змінитися, щоб врахувати можливості та виклики, які створюються новими технологіями та розвиваються потребами споживачів. Частиною цієї зміни є зміна мислення: фінансові установи повинні визнати, що технологія стала і залишатиметься невід'ємною частиною надання фінансових послуг. Таким чином, фінансові установи дедалі більше стають технологічними фірмами.

Список використаних джерел:

1. BigTech in finance. Market developments and potential financial stability implications. Financial Stability Board. URL: <https://www.fsb.org/2019/12/bigtech-in-finance-market-developments-and-potential-financial-stability-implications/>(дата звернення 30.03.2021)
2. Ruddenklau A. Tech giants in financial services. URL: <https://home.kpmg/xx/en/home/insights/2018/02/tech-giants-in-financial-services-fs.html> /(дата звернення 30.03.2021).

Бражник Л.В.

к. е. н., доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Полтавський державний аграрний університет

Чумак В.Д.

к. е. н., професор кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Полтавський державний аграрний університет

РОЛЬ БАНКІВ У СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА

В умовах фінансової глобалізації та технологічних змін, що відбуваються на фінансових ринках, необхідність швидкого перетворення тимчасово вільних корпоративних коштів і заощаджень населення в інвестиційний ресурс служить потужним імпульсом до вдосконалення механізму фінансового посередництва.

Історично, в якості основних інститутів, що виконують роль посередників у платежах, виступали банки. Спочатку, їх діяльність визначалася наявністю високих ризиків, що виникали у процесі транспортування купцями торгової виручки до місця свого проживання. Поява перших векселів і, відповідно, банків як посередників, сприяло вирішенню даної проблеми. Пізніше питання безпеки та зручності платежів вирішувалося банками за допомогою чеків, пластикових карт і інших інструментів з доступом до коштів клієнта у безготівковій формі.

Відомо, що в основі діяльності комерційного банку лежить теорія фінансового посередництва, що запропонована науковою спільнотою. Предметом цієї теорії є функції, цілі та механізми функціонування фінансових посередників.

Ідея ефективного розподілу ресурсів в економіці була покладена Пігу та набула розвитку у працях Голдсмита, Герлі, Шоу, Зілбера, Фрідмана, Шумпетера та інших авторів.

Комерційні банки є одними із основних фінансових посередників на ринку капіталів. Вони відіграють важливе значення у розвитку економіки країни, зміцненні грошово-кредитної системи та навіть підтримці необхідних умов для забезпечення соціальної стабільності у суспільстві [1]. У процесі трансформації грошових засобів комерційні банки здійснюють посередницьку діяльність, що дозволяє вирішити конфлікт інтересів зберігачів-інвесторів і позичальників-емітентів при їх прямому контакті із-за неспівпадіння запропонованих та необхідних коштів, строків, доходності. Таким чином, в якості фінансового посередника банківська система будь-якої країни сприяє економічному

зростанню в його інвестиційної формі. Більш того, створення ефективного механізму фінансового посередництва є головним фактором сталого економічного зростання.

З інституціональної точки зору українські комерційні банки відіграють у нашій країні головну роль у системі фінансового посередництва, перевершуючи інші фінансові інститути за економічним потенціалом [2]. Хоча зазначимо, що у банківській сфері йдуть процеси, які економісти називають «урізанням» або «згортанням посередницької функції банків», що отримало у зарубіжній науці назву «дезінтермедіації».

У розвинених економічних системах кількість фінансових посередників, що пов'язують власників капіталу та виробничих суб'єктів, може значно зростати. При цьому держава виступає тією силою, яка регулює та спрямовує діяльність фінансових посередників, включаючи банки.

У векторі зміцнення ролі банків у системі фінансового посередництва необхідно забезпечити:

- транспарентність діяльності підприємницьких структур на основі розкриття інформації.

- вдосконалення механізмів рефінансування та управління ліквідністю;

- рівні можливості при здійсненні операцій і угод, що проводяться на фінансових ринках, на базі сучасних інформаційних технологій.

В даний час відбувається радикальна трансформація форм взаємодії фінансових посередників. Корінні зміни, що виникають в сучасній економіці ряду країн, змінюють зміст діяльності фінансових посередників, пріоритети і напрямки розвитку їх бізнесу. Це обумовлено впровадженням нових фінансових технологій, зміною поколінь, зростанням і якісною трансформацією потреб, звичок, поведінкових парадигм, розширенням технологічних можливостей задоволення попиту на продукти фінансових посередників.

Список використаних джерел:

1. Аранчій В. І., Бойко Л. М., Черненко Л. В. Гроші та кредит : навч. посібник. Львів : Магнолія, 2010. 300 с.

2. Бражник Л. В., Ярова О. В., Писанка В. О. Теоретичні основи фінансового посередництва комерційних банків. Матеріали VI Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих вчених «Наукове забезпечення розвитку національної економіки: досягнення теорії та проблеми практики» (31 жовтня 2019 р.). Полтава: ПДАА, 2019. С. 36-38.

Войтович Л.М.

к. е. н., доцент, доцент кафедри
банківського і страхового бізнесу
Львівський національний університет імені Івана Франка

ВПЛИВ ПОЛІТИЧНОЇ СИТУАЦІЇ НА РОЗВИТОК СТРАХОВОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ

Політична ситуація відіграє важливу роль у розвитку страхової системи, оскільки має пряму залежність із ним, виходячи із її впливу на соціальні та економічні процеси розвитку в країні. Якщо вплив економічних та соціальних чинників можна оцінити кількісно, то із політичними чинниками потрібен скоріше якісний підхід аналізу. Тому більшість досліджень, присвячених політичним чинникам впливу на той чи інший об'єкт, носить скоріше описовий характер або аналітичний – у розрізі впливу економічних чинників за можливої зміни влади. Емпіричні розрахунки, проведені вченим Люльовим О. В. у дисертаційному дослідженні, свідчать, що політична нестабільність разом з неефективним державним управлінням в Україні зменшує рівень макроекономічної стабільності на 8 пунктів та зменшує рівень соціального прогресу на 0.14 пунктів [1, с. 219].

Основним індикатором політичної ситуації в країні та базовим показником стабільності функціонування страхової системи в Україні є політичний ризик. Шигун М.М. та Ходзицька В.В. стверджують, що політичний ризик є ймовірністю впливу на стратегічні рішення несприятливих наслідків суб'єктивних або некоректних політичних рішень, прийнятих в умовах невизначеності, дефіциту різних ресурсів, що в кінцевому підсумку призводить до фінансових втрат або небажаним подіям для учасників економічних процесів [2, с. 73]. Суб'єктивний вплив, на нашу думку, має визначальне значення при прийнятті політичних рішень, оскільки, дивлячись на тридцятирічну історію незалежної України, політика не сприяє розвитку страхової системи та економіки, а скоріше закріплює при владі певних „вигідних” осіб, за допомогою і на користь яких згодом приймаються політичні рішення, задовольняються їх власні бізнесові бажання, обслуговуються власні агітаційні апарати, фінансуються передвиборчі компанії. Підтримуємо думку Яковенка Р., який стверджує, що такого роду кошти підвладних осіб, які були вилучені з обігу на певний термін, після їх повернення – спричиняють значну інфляцію, яка згодом тимчасово стримується державними методами. Таке шалене накопичення коштів у політичній сфері негативно відбивається на

економічному та соціальному розвитку держави [3]. Такими „вигідними” особами можуть бути власники страхових компаній, пулів чи інших елементів страхової системи, у яких на сьогодні структура власності є непрозорою та у більшості випадків закритою від громадськості, без публічного висвітлення інформації.

Якщо проаналізувати страхові компанії за розміром зібраних страхових премій, то можна вказати, що чимало лідерів вітчизняної страхової системи є маловідомими компаніями з непрозорою структурою власності та непрацюючими сайтами. Однак, зустрічаються випадки, коли значні обсяги премій страхові компанії формують завдяки їх участі в схемах ухилення від сплати податків, ознакою чого є відсутність виплат клієнтам (чи надзвичайно малі їх обсяги). До прикладу, для розуміння кількості таких учасників у складі страхової системи України, серед обраних для аналізу тридцяти страхових компаній за обсягами збору страхових премій, дев'ять страховиків не здійснювали виплат клієнтам. Наприклад, компанія "Актив-Гарант" збрала страхових премій на суму 3,1 млрд. грн., не здійснивши жодних виплат. Страхова компанія записана на 11 осіб з Донецької області і, звісно, сайт її не працює [4].

Аналітики, які досліджували криміногенно-кримінальний феномен інституціонального злиття політики та економіки, стверджують, що традиційно з початку 90-х українська політика і українські вибори в обсязі понад 50% фінансуються з тіншових коштів, що вже стало для нашої країни своєрідною традицією [5]. Тому, як стверджував Максименцев М.Г. обов'язковим рішенням для формування ефективної політичної системи у демократичній країні є забезпечення політичної волі органів державної влади [6, с. 20].

Отже, політична система в Україні є на сьогодні досить архаїчною та інертною, що заважає прийняттю рішень у сфері страхування, інтеграції вітчизняної страхової системи у світовий страховий простір і, відповідно, слугує інгібітором розвитку страхової системи.

Список використаних джерел:

1. Люльов О. В. Макроекономічна стабільність національної економіки: соціальні, політичні та маркетингові детермінанти : дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.03 / Сумський державний університет. Суми, 2018. 448 с.
2. Шигун М. М., Ходзицька В. В. Політичні ризики та їх оцінка в стратегічному управлінському обліку. Accounting and Finance. 2015. № 2 (68). С. 71-75.
3. Яковенко Р. Інфляція та загальна теорія грошового обігу в контексті сучасного політичного процесу. URL: <https://surmasite.wordpress.com/2017/08/11/інфляція-та-загальна-теорія-грошовог/>
4. Віннічук Ю. Кому належить 50 найбільших страхових компаній України. Бізнес Цензор. 2018. URL: <https://biz.censor.net/resonance/3066424/komu>

_nalejit_50_nayiblishih_strahovih_kompanyi_ukrani

5. Кошель О. Українські вибори на 50% фінансуються за рахунок тіньових коштів. URL: https://lb.ua/news/2019/01/31/418584_ukrainskie_vibori_50.html

6. Максименцев М. Г. Політичні фактори злочинності у сфері надкористування в Україні. Науковий вісник Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ. 2019. № 1. С. 15-20. DOI: 10.31733/2078-3566-2019-1-15-20.

Гладчук О.М.

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

РОЛЬ НЕФОРМАЛЬНИХ ІНСТИТУЦІЙ У РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРА УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

Інституційний розвиток фінансового сектора економіки залежить від дієвості сформованих формальних інститутів, які чітко зафіксовані та мають публічний механізм захисту з боку державних органів, а також неформальних інституцій, що не зафіксовані законодавчо та не мають встановлених механізмів регулювання. Неформальними інституціями фінансового сектора можуть виступати: звичаї та традиції членів суспільства, неписані норми поведінки, ділова етика учасників ринків фінансових послуг, релігійні, моральні й етичні норми, які впливають на їх економічну поведінку.

Сучасному фінансовому сектору України більш характерне переважання неявних контрактів і квазіперсоніфікованих угод, тобто неформальні відносини та інституції превалюють над формальними. Продовження існування старих неформальних норм й інституцій, відсутність дієвих стартових формальних інституцій, суттєво сповільнюють темпи і зменшують ефективність необхідних інституційних змін у фінансовому секторі нашої країни. Факторами, що мають вагомий негативний вплив на розвиток фінансового сектора України є: активне ухилення від сплати податків, нецільове використання бюджетних засобів, бюрократія та корупція, підкупи та непотизм, рейдерство, значна фактична економічна нерівність членів суспільства, велика частка тіньової економіки, дискредитація етичних цінностей; які зменшують дієвість новостворених формальних інституцій або ж формують неефективні інституції.

Обсяги впливу та роль неформальних інституцій складно оцінити кількісно, однак здійснювати дослідження не враховуючи їх некоректно та недоцільно, оскільки таке дослідження не буде відповідати

дійсності. Саме тому сучасні науковці не полишають спроб «виміряти» вплив найбільш важливих неформальних норм та обмежень. Наприклад, нідерландський соціолог Г. Хофстеде [1] одним з перших визначив та проаналізував сукупність параметрів «культурних вимірів», ґрунтуючись на матеріалах опитувань працівників крупної американської компанії ІВМ у 50 країнах, сформулювавши їх у наступних індексах:

- дистанція влади, тобто бачення базової проблеми нерівності у суспільстві;
- співвідношення індивідуалізму і колективізму, що пов'язано з бажанням інтегруватися осіб у первинні групи;
- вплив влади чоловіків і жінок та розподіл емоційних ролей між ними;
- бажання запобігти невизначеності, що пов'язане з рівнем стресу перед непередбаченим майбутнім;
- стратегічність мислення, пов'язана з короткостроковою чи довгостроковою орієнтацією на майбутнє;
- рівень задоволеністю життям (терпимість або стриманість) відображає здатність членів суспільства задовольняти свої нагальні потреби;
- монументалізм, що відображає здатність людей відстоювати власну думку на противагу гнучкості й поступливості.

Всі ці культурні вимірники впливають на особливості проведення економічної поведінки членів суспільства й у фінансовому секторі. Теорія Г. Хофстеде зазнала багато критики з теоретичної та методологічної сторони, але вона є хорошою основою для кращого розуміння дієвості реальних економічних процесів. Саме тому використовуючи дані таких досліджень, можна відрегулювати дієвість формальних інституцій, враховуючи специфічний вплив неформальних обмежень (зокрема культурних характеристик) у різних країнах.

Україна не була серед країн в яких Г. Хофстеде проводив опитування, але українські економісти-науковці А.Н. Пилипенко та Н.І. Литвиненко [2; с.11-17] використовуючи методологію Г. Хофстеде спробували дослідити українську економічну ментальність та оцінити культурні особливості українців, визначивши значення попередньо описаних індексів по 100 бальній шкалі:

1. Індекс дистанції влади складає 22,79 бали, тобто на думку опитаних українських респондентів, ступінь нерівності між членами суспільства з боку менш впливових його членів та ієрархічного дистанціювання є досить невисоким, що може впливати на бажання не

підкорятися владі і не боятися покарань за порушення законодавства, зокрема фінансового характеру.

2. Індекс співвідношення індивідуалізму й колективізму в українців складає 31,49 бали, тобто рівень індивідуалізму є невисокий, однак і авторитарну владу українці не сприймають. Відмічається прагнення до економічної та фінансової самостійності українців, здійснення фінансових операцій на власний ризик та зменшення бажання покладатися на державну фінансову підтримку.

3. При оцінці індексу впливу влади чоловіків і жінок (-8,67 бали) українська культура й ментальність суспільства вважається «жіночною», з орієнтацією на взаємодопомогу, турботу про слабких, підтримку особистих стосунків, навіть при шкоді для власних фінансових інтересів, які стають другорядними.

4. Індекс бажання запобігти невизначеності в українців оцінено в 4,81 бали, що є низьким показником та свідчить про високий рівень толерантності до невизначеності та ризиковості, а також схильності до порушення формальних інституцій з прагматичних міркувань, це відображається у недостатньому розвитку страхування та існуванням значної корупції в фінансовому секторі й не тільки.

5. Індекс стратегічного мислення або довготермінової орієнтації українців складає всього 4,08 бали, що демонструє яскраво виражену тенденцію «жити сьогоднішнім днем», яка сформувалась в результаті економічної й політичної нестабільності та не дає можливості забезпечувати сталий розвиток. Свідченням цього є нерозвинутість довгострокових інвестиційних та фінансових операцій задля забезпечення власного майбутнього достатнім рівнем фінансових благ.

6. Індекс терпимості проти стриманості, або ще його називають рівнем задоволеністю життям в Україні оцінено в 36,13 бали, що характеризує українців як відкрите толерантне до інших поглядів суспільство, яке позитивно сприймає зміни та чужий позитивний досвід економічного чи фінансового плану.

7. Індекс монументалізму в Україні оцінюють на рівні 9,34 бали, що демонструє українців як гордий народ з високою самооцінкою етнічної відмінності, важливістю релігії та традицій. Ця риса не дає змоги швидко змінювати базові цінності та нав'язувати незвичну фінансову модель поведінки.

Звичайно, що зазначені індекси не можуть однаково характеризувати культурні особливості всіх українців, але їх варто враховувати при подальшому вдосконаленні інституційної структури вітчизняного фінансового сектора та оцінці дієвості його формальних

інституцій, а також використання даних особливостей при прогнозуванні його подальшого розвитку.

Сучасний фінансовий сектор є високотехнологічною, інноваційною сферою, з високим рівнем віртуальності, де переважають не традиційні фундаментальні дослідження й офіційні аналітичні матеріали, а розмови, попередження, публічні виступи й прогнози, тобто ефективність нинішнього фінансового сектора визначається саме людським фактором, що значно змінює психологію фінансового бізнесу [3]. Через переважання впливу неформальних обмежень над формальними правилами на фінансовий сектор може призвести до того, що: зменшиться коло учасників фінансових угод, обмежуючись агентами, які мають між собою певні особисті контакти; скоротиться строк проведення фінансових операцій задля зменшення й оптимізації ризиків; зросте можливість зловживань й опортуністичної поведінки учасників фінансових операцій, тому що неформальні норми не передбачають відповідних санкцій; знизиться рівень захисту учасників фінансових операцій та довіри між ними.

Список використаної літератури

1. Hofstede, G. Dimensionalizing Cultures (2011). *The Hofstede Model in Context. Online Readings in Psychology and Culture*, 2(1). Retrieved from: <http://scholarworks.gvsu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1014&context=orpc>
2. Пилипенко, А. Н., Литвиненко, Н.И. (2015). Украинская ментальность в координатах исследовательской программы Г. Хофстеда. *Економічний вісник Національного гірничого університету*, 2, 9-19.
3. Коваленко, Ю. М. (2011). Неформальні норми фінансового сектора економіки: економічна ментальність та інституційна довіра. *Економічна теорія*, 2, 58-68.

Гладчук О.М.

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

Мартинюк А.Ю.

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

ФУНКЦІОНУВАННЯ СТРАХОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ В УКРАЇНІ

Діяльність посередників на ринку страхових послуг відіграє важливу роль, оскільки являє собою з'єднувальну ланку між

страховиком і страхувальником. Роль посередників полягає у володінні актуальною інформацією стосовно тенденцій розвитку та проблем страхового ринку, як на державному рівні, так і на міжнародному, а також наданні необхідних консультаційних послуг при виборі найоптимальнішої пропозиції страхових послуг, удосконаленні страхової діяльності, запровадженні інновацій тощо. Посередницька діяльність на страховому ринку, як і в інших секторах економіки країни, є визначальною для його сталого розвитку.

Відповідно до законодавства України виділяють три види первинних страхових посередників: страховий агент, страховий та перестраховий брокер. Різниця між ними полягає у напрямку просування послуги, що пропонується, родом діяльності, нормативно-правовій формі, організаційних процесах.

На вітчизняному ринку страхових послуг кількісно переважають страхові агенти. Вагомим показником, за яким можна оцінити рівень діяльності страхових посередників вважають співвідношення кількості страхових компаній щодо числа страхових брокерів. Кілька десятків страхових брокерів на одну страхову компанію – це оптимальний показник для розвинутих країн. Щодо нашого ринку, ситуація протилежна, на одного брокера припадає декілька страховиків. У 2015 році на одного посередника припадало сім компаній, у 2020 році це співвідношення стало дещо кращим - 1:4. Проте варто враховувати, що протягом 2015-2019 років більше ніж 100 страхових компаній просто зникло з ринку, в той час як, кількість брокерів збільшилася на 9 представників. На даний час в Україні зареєстровано 65 страхових брокерів та 215 страхових компаній [1].

Отже, при значному скороченні кількості діючих страхових компаній в Україні число страхових брокерів суттєво не змінюється. Майже всі українські страхові брокери зареєстровані в м. Києві, 55 з 65, що демонструє аналогічні диспропорції в регіональному розміщенні, як і в страховиків. Станом за 9 місяців 2020 року НБУ надала наступні статистичні дані для характеристики роботи страхових посередників в Україні, що відображені в таблиці 1.

Відомості про надання посередницьких послуг у страхуванні та/або перестраховуванні за 9 місяців 2020 року, тис грн [1].

За 9 місяців 2020 року	ПОСЕРЕДНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ З УКЛАДАННЯ ДОГОВОРІВ СТРАХУВАННЯ ТА ПЕРЕСТРАХУВАННЯ ЗІ			
	страховиками- резидентами	страховиками- нерезидентами	перестраховиками- резидентами	перестраховиками- нерезидентами
Страхові (перестрахові) платежі, отримані страховиками (перестраховиками) за договорами страхування (перестраховування), укладеними із страхувальниками (перестраховувальниками)	124 664,6	7 451,7	15 718,0	783 875,7
Страхові (перестрахові) виплати, здійснені страховиками (перестраховиками) за договорами страхування (перестраховування), укладеними із страхувальниками (перестраховувальниками)	3 883,5	0,0	89,5	360 090,0
Сума винагороди за надання посередницьких послуг за договорами страхування (перестраховування), укладеними із страховиками на користь страхувальників (перестраховувальників)	8 249,4	1 427,7	0,0	0,0
Кількість договорів страхування (перестраховування), укладених брокером із страховиками на користь страхувальників (перестраховувальників)	603,0	98,0	96,0	181,0

Як можна помітити, найбільше перестрахових платежів отримали від перестраховувальників перестраховики-нерезиденти 84%, в той час як страховики-резиденти отримали лише 13% страхових платежів страхувальників. Аналогічно перестраховики-нерезиденти здійснили майже всі перестрахові виплати 99%, відповідно рівень виплат у них був найвищим. Найбільшу кількість винагород страхові брокери

отримали від страховиків-резидентів, з якими і було укладено найбільшу кількість договорів на користь страхувальників.

Найбільш розповсюдженим на українському страховому ринку, все ж, є прямий канал продажу страхової послуги, тобто страхові договори підписуються в офісах страховиків. Страхувальники схильні вважати, що таким чином їх витрати будуть менші, однак роль брокера під час підписання договору полягає у допомозі при виборі найоптимальнішої умови завдяки консультації та супроводі цієї угоди. Якщо страховий випадок відбудеться, брокер може допомогти під час виникнення труднощів чи питань, на що, зазвичай, йдуть додаткові витрати без послуг брокера.

Стосовно діяльності агентської мережі в Україні, можна відзначити, що рівень співпраці страхових посередників із компаніями, що пропонують послуги досить низький. Актуальним є питання підвищення рівня професіоналізму агентів, це зумовлено недостатністю їх знань та вмінь у страхуванні, а також прогалинами у законодавстві, завдяки яким регулювання таких страхових операцій не відбувається належним чином. Фіскальні та регулюючі державні органи намагаються вдосконалити систему функціонування посередників, проте нинішня динаміка їх розвитку залишається невтішною [2].

Основними проблемами та труднощами, з якими стикаються страхові посередники у своїй діяльності в Україні є:

1. Низький рівень довіри населення до страховиків загалом і до страхових посередників зокрема.
2. Відсутність чіткої законодавчої регламентації діяльності страхових посередників, а особливо страхових агентів.
3. Відсутність реєстрації агентської діяльності та її належний контроль.
4. Збільшення ціни угоди між страховиком і страхувальником при залученні страхового посередника.
5. Відсутність регулювання та визначеного механізму формування комісійної винагороди страховими посередниками.
6. Відсутність обов'язкове страхування професійної відповідальності посередників на страховому ринку.

Можливими шляхами вирішення головних проблем в діяльності страхових посередників в Україні є:

1. Сформувані раціональне бачення, інтерес у страхуванні та підвищити рівень довіри населення до страхових посередників.
2. Впорядкувати діяльність страхових посередників відповідно до єдиних законодавчих норм, із врахуванням позитивного досвіду розвинутих країн.

3. Врегулювати питання пов'язані з механізмом формування комісійної винагороди для страхових посередників.
4. Запровадити обов'язкове страхування професійної відповідальності страхових посередників.

Здійснення регулювання діяльності страхових посередників з боку держави повинно бути направлене на підтримку ефективності функціонування страхових посередників, їх неупередженості, забезпечувати стабільні та безпечні умови для діяльності всіх учасників ринку. Іншими словами, нагляд за ринком страхування має на меті збалансувати інтереси всіх суб'єктів ринку: держави, страхувальника, страховика, страхових посередників. Завдяки інструментам політики обмежень та політики стимулювання, можна реалізувати поставлені цілі [3].

Щоб позитивно вплинути на нинішню ситуацію функціонування страхових посередників в Україні потрібно запровадити зміни у законодавстві, спробувати реалізувати досвід іноземних країн та співставити результати діяльності посередників в Україні з європейськими стандартами.

Виходячи з вищесказаного, можна зробити висновок, що страхові посередники відіграють важливу роль на страховому ринку щодо просування страхових послуг, особливо активно вони працюють в розвинутих країнах. В умовах вітчизняної економіки, страхові посередники тільки почали розвиватися, економічна нестабільність, тенденція до зниження рівня платоспроможності населення дуже ускладнюють цей процес. Труднощі і повільні темпи розвитку страхового ринку зумовлені рядом проблем, а тому перевага залишається за прямими продажами страхових послуг. Однак активний розвиток клієнтоорієнтованості на сучасному страховому ринку може значно підвищити популярність страхових брокерів, як представників інтересів саме страхувальників, тому потрібно сконцентрувати увагу на вирішенні базових проблем, які стримують їх розвиток в Україні.

Список використаних джерел:

1. Підсумки діяльності страхових компаній та страхових посередників. Офіційний сайт Нацкомфінпослуг. URL: <https://www.nfp.gov.ua/>
2. Шолойко, А. С. (2018) Ринок страхування життя в Україні та його інфраструктура. *Інвестиції: практика та досвід*, 5, 30–40. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/5_2018/8.pdf
3. Рубцова, Н.М., Мазурова, І.В. (2019) *Особливості розвитку страхового посередництва в Україні*. Управління соціально-економічним розвитком регіонів та держави: зб. Матер. XIII Міжнародної науково-практичної конференції. Запоріжжя: Видавництво ЗНУ, 215-217.

Дроботя Я.А.
к. е. н, доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Полтавський державний аграрний університет

ДИДЖИТАЛІЗАЦІЯ В БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ: МАКРО- ТА МІКРОЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ

Диджиталізація на сьогодні – це реальність, котра пронизує всі сфери життя, не є виключенням і економіка в цілому та банківська система, що є системою, котра забезпечує рух економіки держави [1].

Варто відзначити, що вплив диджиталізації банківської сфери на економіку, суспільство, окремих фізичних та юридичних осіб досить потужний. Цей вплив має свої позитивні та негативні наслідки для економіки та її окремих суб'єктів [1, 2].

Проаналізуємо який же вплив здійснює диджиталізація в банківській сфері. По-перше, вважаємо, що досліджуючи даний вплив варто окреслити те, що він може виникати на макро- та на мікро рівні, а по-друге - варто сказати, що даний вплив може бути як позитивний, так і негативний.

Так, диджиталізація в банківській сфері на макрорівні викликає такі позитивні ефекти:

- виникнення мобільних платіжних інструментів;
- використання в якості грошових засобів пластикових карток та мобільних платіжних інструментів скорочує зношення банкнот;
- можливість швидкого здійснення розрахунку завдяки еквайрингу та оплати через мережу інтернет;
- можливість швидкої оплати завдяки залученню кредитних ресурсів без фізичного контакту з банком шляхом формування кредитної заявки у чат-боті, по телефону, тощо;
- прискорення вивільнення коштів завдяки розрахункам в мережі інтернет, терміналам, банкоматам;
- додаткова можливість для банків користування коштами поточних рахунків клієнта з ціллю збільшення миттєвої ліквідності;

До негативних ефектів на макрорівні слід віднести:

- пришвидшення обертання грошової маси в межах країни, що може провокувати додаткові інфляційні процеси;
- заходи монетарної політики стосовної регулювання грошової маси в країні незакцентовані на пришвидшенні обертання грошової маси внаслідок процесів диджиталізації;

- зростання економічних злочинів стосовно кредитних грошей, мобільних платіжних інструментів пов'язаних із втратою та крадіжкою інформації, збоїв у системах.

До переваг диджиталізації в банківській сфері на мікрорівні слід віднести:

- можливість здійснення розрахунків 24/7/365 в будь-який час доби;
- можливість безконтактних розрахунків;
- можливість користування мобільними платіжними інструментами;
- можливість оплати покупок через мережу інтернет, банківський еквайринг;
- можливість отримання банківської інформації завдяки чат-ботам, інтернету;
- можливість подання заявки на відкриття депозитного, кредитного рахунку без фізичної присутності в банку завдяки чат-ботам, телефонному зв'язку та програмному забезпеченню банку;
- можливість розрахунку та отримання коштів в будь-якій точці світу.

До недоліків сучасного диджиталізованого банківництва на мікрорівні варто віднести:

- ймовірність втрати коштів внаслідок хакерських атак, збоїв в банківських програмах, платіжних системах;
- можливість диджиталізованих розрахунків провокує необдуманість покупок;
- швидкий, легкий доступ до кредитів провокує необдумане отримання кредитних ресурсів та фінансові втрати спричинені даними ресурсами.

Отже, диджиталізація банківської сфери має свої як позитивні, так і негативні аспекти, але вона є не відворотним процесом, а тому суспільство повинно пристосовуватись до цих змін прагнучи збільшити позитивні ефекти та звести до мінімуму негативні.

Список використаних джерел:

1. Андрушків І. П., Надієвець Л. М. Діджиталізація в банківському секторі: світовий та вітчизняний досвід. *Проблеми економіки*. 2018. № 4. С. 195-200. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pecon_2018_4_24 (дата звернення: 12.12.2020).
2. Аранчій В.І, Бойко Л.М., Черненко Л.В. Гроші та кредит: навч. посібник. Львів: Магнолія, 2010. 300 с.

Крупней О.М.

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

Нікіфоров П.С.

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

БАНКІВСЬКА СИСТЕМА УКРАЇНИ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ: ЯК ЗАБЕЗПЕЧИТИ ЕФЕКТИВНИЙ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ?

Банківська система є визначальною ланкою національної економіки, бо саме вона інституційно організує та реально здійснює грошовий обіг в країні, тобто виконує по суті функцію «кровоносної системи» національної економіки. А тому, наскільки вона може протистояти кризовим явищам, залежать і перспективи економічного розвитку країни в цілому. Взагалі, для пом'якшення соціально-економічних наслідків поширення COVID-19 необхідно застосовувати всі можливі механізми та інструменти підтримки бізнесу і населення, але ті, які застосовують у монетарній сфері, мабуть, дають більш швидкий, ніж інші, результат.

Безумовно, головну роль у цій сфері відіграє в Україні НБУ, який, як банківський регулятор, може вибудувати таку систему регулятивних заходів, які, через вплив на діяльність комерційних банків, опосередковано, будуть виступати і як антикризові заходи. НБУ дійсно, ще у травні 2020 року, заявив про такі заходи для забезпечення безперебійної роботи фінансової системи країни. Банки зобов'язали ввести кредитні канікули (особливо для сумлінних позичальників), заборонили встановлювати обмеження для зняття депозитів, для банків відклали на час пандемії проведення стрес-тестування та виїзні перевірки. НБУ також зобов'язався постійно виходити на ринок з продажам валюти, щоб згладжувати коливання валютного курсу, обмежити ажіотажний попит та, щоб простимулювати вигідність безготівкових платежів, скасував тарифи на роботу СЕП [1].

Вищеназвані антикризові заходи НБУ суттєво не вплинули на «поведінку» комерційних банків у вітчизняній економіці. В реалізації основного, визначального завдання банківської системи – кредитування реальної економіки, суттєвих змін не відбулось, адже проблеми у сфері банківського кредитування існували задовго до пандемії і

нагромаджувались протягом тривалого часу. У взаємодіях банків з бізнесом останній був обтяжений цілим рядом негативних чинників: надмірною ціною кредитів (коли процентні та комісійні платежі перевищують розмір отриманого прибутку), дуже стриманою кредитною політикою самих банків та їх небажанням нести високі ризики, вимогами застави. Проте і в самій банківській системі існували і продовжують існувати серйозні перешкоди для кредитування реальної економіки (виробництва). Такими перешкодами є, по-перше, надмірні вимоги НБУ до комерційних банків щодо формування резервів по кредитним операціям; по-друге, нераціональна, жорстка, обмежувальна процентна політика НБУ; по-третє, так званий «ефект витіснення», коли Центробанк пропонує банкам для інвестування ними ресурсів свій інструмент – депозитний сертифікат та стимулює вкладення коштів в інший інструмент – ОВДП. І перший і другий інструменти є практично безризиковими і до того ж дають по суті ринкову норму доходності. І надмірні вимоги по резервуванню кредитних операцій (коли в резерви вкладають до половини усіх витрат банків), і процентна політика регулятора (коли облікова ставка і ставки рефінансування банків фактично були в декілька разів вищими за темпи інфляції) своїм результатом, як і «ефект витіснення», мали вкрай низьку кредитну активність комерційних банків, яка залишається такою і сьогодні, в умовах пандемії.

Сьогодні Центробанки розвинутих країн намагаються надавати кредити комерційним банкам, щоб ті зберегли кредитування реальної економіки, сприяли збереженню підприємницького потенціалу. Що стосується вітчизняного Центробанку (НБУ) то мабуть не треба сьогодні від нього чекати ні активізації кредитного процесу (в рамках режиму інфляційного таргетування) ні, тим паче, політики кількісного пом'якшення. Але ж активна грошова підтримка економіки з боку банківського сектору вкрай необхідна для подолання економічних наслідків пандемічної кризи. А тому НБУ повинен, на наш погляд, нарощувати свої активи для кредитного стимулювання і підтримки бізнесу через банківський сектор, поступово відмовляючись при цьому в монетарній політиці від варіанту жорсткої прив'язки до режиму прямого таргетування інфляції [2].

Список використаних джерел:

1. Доповідь голови Національного банку України Я. Смолія про діяльність НБУ у Верховній Раді України. (2020). 12 травня. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/dopovid-golovi-nbu-yakova-smoliya-u-verhovniy-radi-ukraini>.
2. Дзюблюк О. В. (2020). Економічний розвиток і банківський сектор в умовах глобальної пандемічної кризи. *Фінанси України*, 6, 25-55.

Кучеренко С.Ю.

к. е. н., доцент кафедри економіки,

Леваєва Л.Ю.

к. е. н., доцент кафедри економіки,

Кучеренко М.А.

старший викладач кафедри фінансів, обліку і оподаткування
ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний
університет імені Григорія Сковороди»

АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ БАНКІВСЬКОГО СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ

Розвиток кредитування фізичних осіб залежить від ряду мікро- та макроекономічних факторів, включаючи якісне управління та високу надійність банків, якісні послуги, зміцнення позицій банку на грошовому ринку, якісний маркетинг, рівні та динаміку доходів домогосподарств, нові учасники ринку, нові клієнти, зменшення безробіття, глобалізація фінансових ринків та законодавчі зміни.

На сучасному етапі розвитку вітчизняної банківської системи позики фізичним особам мають багато характеристик.

1) фізичні особи – це особлива група споживачів з особливими потребами та інтересами, які мають бути враховані при проведенні кредитних операцій.

2) споживчий кредит змушує людину почуватися економічно захищеною та здатною вирішити свої проблеми.

3) такий вид позики є засобом задоволення споживчих потреб населення, тому його розвиток збільшує платоспроможний попит, прискорює продаж товарів та послуг та прискорює економічне зростання.

4) усі споживчі позики є соціальними, оскільки вони сприяють покращенню рівня життя людей та утвердженню принципів соціальної справедливості.

Основними видами банківських позик, що надаються фізичним особам, є позики на придбання житла (іпотека); на придбання транспортних засобів (автомобілів) та на придбання товарів тривалого користування (споживче кредитування). На сьогодні найпоширенішим видом кредитування фізичних осіб є споживче кредитування, яке за своєю суттю має певний ризик неповернення позики та великої кількості позичальників, що ускладнює процес управління такими позиками.

Згідно Закону України «Про споживче кредитування» [1] «споживчий кредит – це грошові кошти, що надаються споживачу (позичальникові) на придбання товарів (робіт, послуг) для задоволення потреб, не пов'язаних з підприємницькою, незалежною професійною діяльністю або виконанням обов'язків найманого працівника».

Однією з характеристик споживчих кредитів є їх середній термін погашення. На термін від 6 місяців до 1,5 років видають кредити для витрат на відпочинок, навчання, лікування та ремонт; півтора-два роки на придбання побутової техніки; на придбання автотранспорту до трьох-п'яти років, а іноді навіть довше. Ці види позик мають певні основні загальні умови їх надання, тобто мінімальну кількість документів, необхідних для прийняття рішень, і високу швидкість надання таких позик. Перелік документів у багатьох банках складається з паспорту, ідифікаційного коду, а іноді включають підтвердження доходу або дані про двох поручителів.

Сучасний стан ринку кредитування фізичних осіб характеризується вагомим перерозподілом банківського сектору, посиленням конкуренції за клієнтів, а Національний банк України посилив свій контроль та змінив стратегію банку щодо просування на фінансовому ринку та підвищення його прибутковості. Тому лише тоді, коли інтереси всіх позичальників та банків досягнуть законодавчого збалансування, кредитування фізичних осіб може вдало розвиватись.

Для того, щоб успішно надавати кредити населенню з ціллю забезпечення повернення позики та підвищення прибутковості кредитування, банки повинні вживати заходів для мінімізації кредитного ризику. Така діяльність дозволить максимізувати прибуток банкам та зменшити втрати від проведення кредитних операцій.

Розробка концептуальних методів вдосконалення споживчого кредитування банку є основою для зміцнення стабільності загальної стратегії побудови стабільної та ефективної фінансової установи, що надає широкий спектр послуг, і може задовольнити якомога більше клієнтів та забезпечити максимальну прибутковість.

Метою цього підходу є зменшення кількості та частки проблемних кредитів, підвищення прибутковості кредитних операцій та забезпечення ліквідності та фінансової стійкості суб'єктів фінансування.

На нашу думку, важливою умовою ефективного функціонування механізму зменшення кредитного ризику для задоволення потреб окремих споживачів при кредитуванні є дотримання основних принципів:

- 1) принцип уніфікованості дій та засобів досягнення цілей суб'єктами управління в рамках у реалізації цього механізму. Принцип також передбачає уніфікацію тактики і стратегії у процесі надання банківських кредитів фізичним особам для забезпечення їх безперервності;
- 2) принцип системності в процесі споживчого кредитування передбачає всебічне використання всіх форм, методів, інструментів, важелів і методів в комплексі для досягнення найбільшого ефекту;
- 3) принцип альтернативності підходів та організаційних рішень для досягнення поставленої мети;
- 4) принцип взаємозв'язку та взаємозалежності між елементами механізму кредитування фізичних осіб банком полягає у тому, що функціонування одного елемента визначає особливості дії іншого, а взаємний вплив і призначення всього набору елементів забезпечує ефективність процесу кредитування;
 - принцип гнучкості в механізмах та процедурах споживчого кредитування населення дає можливість адаптуватися до можливих змін на фінансовому ринку;
 - принцип наукоємкості передбачає використання лише науково перевірених моделей та підходів в споживчому кредитуванні фізичних осіб.

Пропонуємо загальні рішення наступних завдань, що відображають встановлені цілі та принципи, передбачені для покращення споживчого кредитування фізичних осіб:

- 1) Підвищити ефективність кредитування фізичних осіб.
- 2) Розробити довготермінові стратегії кредитування населення.
- 3) Зменшити ймовірність здійснення фінансового ризику.
- 4) Підвищити рівень мобільності прийняття управлінських рішень, що спрямовані на стабілізацію та посилення рівня споживчого кредитування фізичних осіб.
- 5) -Мінімізувати негативний вплив зовнішніх та внутрішніх факторів на рівень кредитування населення.

Отже, вибір банком та позичальником необхідного методу кредитування залежить від характеру кредитної операції, сфери функціонування позичальника, виду кредиту, обсягу кредитного ліміту та ризиків діяльності у галузі позичальника тощо. Прибутковість кредитної операції та ефективність повного використання позичальниками кредитних коштів залежать від правильного вибору методу кредитування.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про споживче кредитування» від 15.11.2016 № 1734-VIII (поточна редакція від 08.01.2021). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1734-19#Text> (дата звернення: 26.03.2021.)

Легкостун І.І.

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

Шупер А.С.

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

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

На сьогодні фондові ринки виступають невід'ємним фактором складовою значного піднесення економік держав світу. Роль ринку цінних паперів в обміні фінансовими активами, залученні інвестицій середнім та великим бізнесом, а також в ефективній державній економічній політиці важко переоцінити. На сучасному етапі розвитку української економіки вітчизняний фондовий ринок перебуває на стадії становлення, він не виконує свої основні завдання якісно і в повному обсязі. Саме тому дослідження наявних проблем та потенціалу розвитку фондового ринку в Україні є досить актуальним, адже, при високому рівні впорядкованості та організації, він забезпечить стабілізацію економіки нашої держави та її поступовий перехід до сталого довгострокового зростання.

Сучасний стан і структура вітчизняного ринку цінних паперів є результатом трансформаційних процесів в економічній системі України, що відбулися під впливом внутрішніх факторів і динаміки на світових фінансових ринках останніми роками. Одним із найважливіших показників розвитку фондового ринку є обсяги випуску цінних паперів підприємств, зареєстрованих Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) (табл.1).

**Обсяг та кількість випуску цінних паперів підприємств
за 2016-2020 рр.**

Період (січень-листопад)	Обсяг випуску акцій, млн грн.	Кількість випусків, шт.	Обсяг випуску облігацій підприємств, млн грн.	Кількість випусків, шт.
2016 р.	56 337,63	115	6560,49	117
2017 р.	302 804,82	112	7 439,73	99
2018 р.	17 489,45	82	12079,50	101
2019 р.	62 696,84	73	10316,09	86
2020 р.	28 998,25	62	29883,99	86

Джерело: [3, с. 1]

На основі вищенаведеної статистичної інформації можемо зробити висновок про наявність значних коливань обсягів випуску акцій протягом 5 останніх років і неможливість відслідковування чіткої динаміки до їх зростання або зменшення. Натомість, починаючи із 2016 року, відбувається поступове зростання обсягів випуску облігацій підприємств; у 2020 році вони перевищили обсяг випуску акцій.

Для поглибленого аналізу сучасного стану фондового ринку України необхідно дослідити обсяги біржової торгівлі цінними паперами (табл. 2).

Таблиця 2

**Обсяг біржових контрактів з цінними паперами на організаторах
торгівлі з розподілом за видом фінансового інструменту за 2016-
2020 рр., млн грн.**

Період (січень – листопад)	Акція	Акція іноземного емітента	Акція КІФ	Інвестиційний сертифікат	Облігація внутрішньої державної позики	Облігація внутрішньої місцевої позики	Облігація зовнішньої державної позики	Облігація іноземного емітента	Облігація іноземної держави	Облігація підприємства	Деривативи	Усього
2016 р.	2003,50	-	-	11756,49	189215,10	-	-	-	-	8590,23	1936,6	213501,92
2017 р.	4798,26	-	-	40,29	167026,67	-	-	-	-	4957,46	4278,85	181100,17
2018 р.	1163,01	-	-	99,01	226056,29	-	-	-	-	8558,66	2477,67	238354,65
2019 р.	332,63	24,34	-	331,71	271244,06	5,41	-	-	32,05	8486,30	139,22	280595,72
2020 р.	553,66	6,55	3,69	50,47	276978,58	3064,90	977,52	24,96	4,09	819,36	76,94	282560,72

Джерело: [3, с. 1]

Наведена статистична інформація демонструє поступове збільшення кількості видів цінних паперів, що торгуються на фондовому ринку України. Проте, облігації внутрішньої державної позики продовжують охоплювати 98,02% загального обсягу біржових торгів у 2020 році. Спостерігається стійке зростання обсягів біржових контрактів з цінними паперами на вітчизняних біржах, однак, в основному, через облігації внутрішніх державних позик.

Недостатній рівень розвитку фондового ринку України є наслідком:

- недосконалості та застарілості законодавчого забезпечення функціонування фондового ринку;
- мізерності рівня капіталізації, відсутності розвиненої мережі інституційних інвесторів та низького рівня участі населення в діяльності ринку цінних паперів;
- існування високого ступеня ризику та недостатньої захищеності прав інвесторів;
- обмеження доступу до необхідної інформації та нестачі кваліфікованих спеціалістів [4, с. 151].

З метою забезпечення розвитку вітчизняного фондового ринку та відповідного інвестиційного клімату необхідно:

- підвищити конкурентоспроможність фондового ринку шляхом введення сприятливого рівня оподаткування діяльності його основних учасників;
- удосконалити нормативно - правове забезпечення та гармонізувати його із світовими стандартами;
- налагодити внутрішню роботу регуляторів та чітко розподілити повноваження між ними [1, с. 754];
- розширити спектр інвестиційних інструментів, що обертаються на фондовому ринку, та забезпечити належний рівень захисту інвесторів;
- провести реформи з метою вдосконалення інфраструктури ринку [2, с. 109];
- поступово зменшувати прямий державний вплив на фондовий ринок шляхом скорочення емісій ОВДП, дієвих фіскальних обмежень щодо бюджетного дефіциту та державного боргу України.

Отже, внаслідок наявних проблем функціонування фондового ринку України, вітчизняні компанії та держава в цілому втрачає унікальні можливості залучення внутрішніх та іноземних інвестицій на вигідних умовах. Тільки комплексна ліквідація недоліків українського

фондового ринку основними вищенаведеними шляхами може забезпечити стійке довгострокове процвітання національної економіки.

Список використаних джерел:

1. Заволока, Л.О., Лінник, А.О., Колесник, Д.С. (2018). Фондовий ринок: сучасний стан та перспективи розвитку. *Економіка і суспільство*, 18, 758-762. doi: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-106>.
2. Михайличенко, Н.М., Мірошніченко, О.О. (2017). Сучасний стан та динаміка розвитку фондового ринку України. *Економічний вісник Донбасу*, 3(49), 107-110.
3. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку України. (2020). Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку України. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/news/insights/>.
4. Тівєриадська, Л.В., Якименко, А.М. (2017). Сучасний стан та перспективи розвитку фондового ринку України. *Економічний простір*, 128, 143-154.

Нікольчук Ю.М.

к.е.н., доц., завідувач кафедри фінансів, обліку та аудиту
Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

Лопатовська О.О.

викладач кафедри фінансів, обліку та аудиту
Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

ПЕРСПЕКТИВНІ ВЕКТОРИ РОЗВИТКУ БАНКОСТРАХУВАННЯ

Світова економіка перебуває у стані постійних змін, а тому змінюються та вдосконалюються форми співпраці фінансових посередників на ринку фінансових послуг. Однією з основних причин розвитку взаємодії страхових компаній та банків на світовому ринку є жорстка конкуренція, яка потребує постійного покращення та розширення своєї діяльності. Для створення таких конкурентних переваг необхідна злагоджена робота та забезпечення ефективної діяльності обох учасників партнерських фінансових відносин [1].

Bancassurance, а саме його новітні моделі, є однією з найдосконаліших форм співпраці банків і страхових компаній на фінансовому ринку. Для комплексного аналізу переваг та недоліків цієї форми взаємодії використаємо метод SWOT-аналізу (табл. 1).

Як можна побачити з матриці SWOT-аналізу bancassurance як моделі переоцінки співпраці банків та страхових компаній, вона володіє багатьма перевагами та потенційними можливостями для подальшого вдосконалення та розширення, тоді як недоліки і загрози стосуються здебільшого практичності впровадження цієї форми партнерства у

визначених економіках та проблемах імплементації, які засновані на вже існуючих недоліках фінансового ринку.

Через те, що загрози здебільшого пов'язані саме з імплементацією моделі, а не з її концептом як таким, їх можна знизити за рахунок активної реклами продуктів банківського страхування та відповідно збільшення попиту на цей вид, а також надання доступної та чіткої інформації стосовно таких продуктів, що збільшить обізнаність потенційних споживачів про можливості придбання таких фінансових послуг, а також підвищить загальний рівень фінансової грамотності населення, що наразі є дуже низьким [2].

Таблиця 1

Матриця SWOT-аналізу банкострахування

Переваги	Недоліки
<p>Велика кількість висококваліфікованих професіоналів</p> <p>Не потребує ніяких нових вливань робочої сили</p> <p>Найбільш підходяща форма для дистрибуції страхових продуктів страхування життя та особистого страхування домогосподарств</p> <p>Великий портфель продуктів страхування життя</p>	<p>Необхідний інтернет у всіх відділеннях</p> <p>Негнучкість продуктів</p> <p>Фінансово перенавантажений середній клас</p> <p>Немає мотивації купувати страховку, а отже потрібне заохочення у вигляді зменшення ставок податку</p> <p>Негнучкі тарифи</p> <p>Рейтинги перестають базуватися на чисто актуарних принципах</p>
Можливості	Загрози
<p>Велика інформаційна база банку</p> <p>Нереалізований потенціал на ринку</p> <p>Майже всі компанії надавали лише страхові послуги протягом 5-10 років, перш ніж перейти до більш ризикової діяльності</p>	<p>Низька прибутковість інвестицій</p> <p>Низькі прибутки можуть призводити до неефективності та навіть ліквідації компаній</p> <p>Інертність до змін</p> <p>Недобросовісні партнерства можуть призвести до зниження ставок та погіршення репутації Bancassurance в цілому</p>

Джерело: узагальнено автором

Ще одним напрямом покращення є позиціонування використання Bancassurance як інструменту зменшення витрат коштів та економії часу як окремої людини, так і юридичної особи. Детермінанти успішної взаємодії банків та страхових компаній з використанням bancassurance наведені на рис. 1.

На нашу думку, найголовнішою проблемою впровадження bancassurance в Україні на сучасному етапі є відсутність мотивації та загальна нездатність банків та страховиків співпрацювати для досягнення ефекту синергії та об'єднання заради спільної мети:

отримання прибутку та задоволення потреб клієнтів всіма можливими видами фінансових послуг.



Рис. 1. Фактори для успішної взаємодії банків та страхових компаній на основі bancassurance

Джерело: систематизовано автором на основі [3]

Перспективною формою подальшого вдосконалення взаємодії банків і страхових компанії на українському страховому та банківському ринку є модель відкритої архітектури, яка передбачає встановлення зв'язків одного банку з багатьма страховими компаніями залежно від продуктів, які вони пропонують. Така система створює високий рівень конкуренції серед страхових компаній за високорейтинговий банк як за платформу для ефективної реалізації своїх страхових продуктів, що спонукає їх для подальшого вдосконалення як самих продуктів, так і системи організації компанії в цілому. Наразі таку модель можуть собі дозволити та використовують, хоча і не широкомасштабно, лише деякі українські банки, такі як ПриватБанк, Ощадбанк, ОТП Банк, Ідея банк, але для створення позитивного ефекту на конкуренцію на страховому ринку, такої концепції повинні притримуватися переважна більшість банків, а страховики відповідно повинні бути зацікавлені у співпраці з банками як з ефективними партнерами [4].

Окремо варто зупинити увагу на використанні штучного інтелекту фінтех компаніями, зокрема і для успішного впровадження Bancassurance. Використання штучного інтелекту дає можливість автоматизувати багато важливих банківських послуг, оскільки завдяки

методикам навчання нейронних мереж, якість таких послуг постійно підвищується.

Отже, враховуючи тенденції розвитку фінансового посередництва та обраний Україною шлях Європейського розвитку можна зробити висновок про достатньо великий існуючий потенціал для взаємодії банків і страховиків, що має велике значення для вітчизняного фінансового сектору. В свою чергу, правильно побудований механізм взаємодії банків та страхових компаній забезпечить досягнення синергетичного ефекту в контексті підвищення ефективності діяльності кожної з компаній та досягненні ними стратегічних цілей. За цих умов можуть бути генеровані нові джерела акумуляції грошових ресурсів, розширення спектру послуг, підвищення довіри клієнтів, інвестиційних можливостей, конкурентоспроможності та фінансової стійкості компаній в умовах кризи.

Список використаних джерел:

1. Садура О. Б. Bancassurance як цінний інструмент розвитку фінансового ринку. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Проблеми економіки та управління». 2020. №1. С. 93–100.
2. «4P» маркетингу страхових компаній: монографія. О.В. Козьменко. Суми: Університетська книга, 2014. 432 с.
3. Форми інтеграції банківського і страхового капіталу: монографія / В.В. Кучеренко, Р. Данкевич, В.В. Тринчук. Львів: Видавництво «ГАЛИЧПРЕС», 2018. 284 с.
4. Приказюк Н.В. Страхова система України: теорія, методологія, практика. Монографія. Київ. Логос, 2017. 611 с.

Скрипник Н.Є.

к. е. н., доцент кафедри економіки та управління підприємством

Кузьміна М.Р.

здобувачка другого (магістерського) рівня вищої освіти
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

ФІНАНСОВЕ ПОСЕРЕДНИЦТВО НА РИНКУ ЕКСПРЕС- ДОСТАВКИ В УКРАЇНІ

Ринок логістичних послуг є важливою галуззю національного господарства, від якої залежить ефективність функціонування усієї системи господарювання в країні. Саме завдяки концептуальним засадам логістики та застосуванню на практиці основних принципів та методів організації логістичних процесів забезпечується безперебійний рух ресурсів, матеріалів, готової продукції від продавця до покупця.

Сучасний рівень розвитку e-commerce (електронної комерції) та розвиток суспільства вимагає від ринку логістичних послуг швидшої доставки товарів. Це в свою чергу призводить до його сегментування за терміном доставки та формування нового ринку – ринку експрес-доставки вантажів. Логістичні компанії повинні задовольнити бажання клієнтів доставити необхідний товар у потрібній кількості у визначений час та місце у найшвидший термін.

Функціонування ринку експрес-доставки потребує формування ринкової інфраструктури та професійних учасників, а саме фінансових посередників, які мають знання, вміння та спроможні забезпечити швидкий рух грошових коштів від покупця до продавця у той самий день після отримання покупцем потрібного товару. У зв'язку із цим розвиток теоретико-методичних положень фінансового посередництва у сегменті експрес-доставки вантажів та його дослідження є актуальним в умовах сьогодення.

У фінансовій енциклопедії «фінансове посередництво» трактується як система опосередкованого фінансування, що полягає у залученні фінансових ресурсів з метою їх подальшого розміщення у фінансові активи [1, с. 433].

Окремі науковці зазначають, що «фінансове посередництво» - це діяльність, яка спрямована на акумуляцію вільного капіталу та його перерозподілу, на основі чого у подальшому відбувається реалізація фінансових операцій, що супроводжують ці процеси [2, с. 56]. У Господарському кодексі визначено, що «фінансове посередництво» - це діяльність, пов'язана із отриманням та перерозподілом фінансових коштів, крім випадків, передбачених законодавством [3]. Існують різні тлумачення суті фінансового посередництва і це закономірно.

На розвиток посередників, які займаються наданням послуг з переказу коштів (не враховуючи банки) впливає багато факторів. Серед основних - це співпраця із фірмами, банками тощо. Якщо це стосується фінансового посередника, який займається переказом коштів на ринку логістичних послуг (експрес-доставки), то багато буде залежати від того із яким логістичним оператором фінансовий посередник співпрацюватиме.

Компанії, які працюють на ринку експрес-доставки, дуже сильно залежні у свою чергу від інтернет-магазинів. Оскільки саме інтернет-магазини є основним клієнтом, який стабільно користується послугами швидкої доставки товару.

Аналітичні данні, наведені на рисунку 1, свідчать про зростання ринку e-commerce в Україні. В 2018 році ринок зріс на 30%, та становив

65 млрд. грн. У 2019 році аналітики прогнозують, що даний ринок зросте на 25%. Обсяг ринку в 2019 році становитиме – 81 млрд. грн.

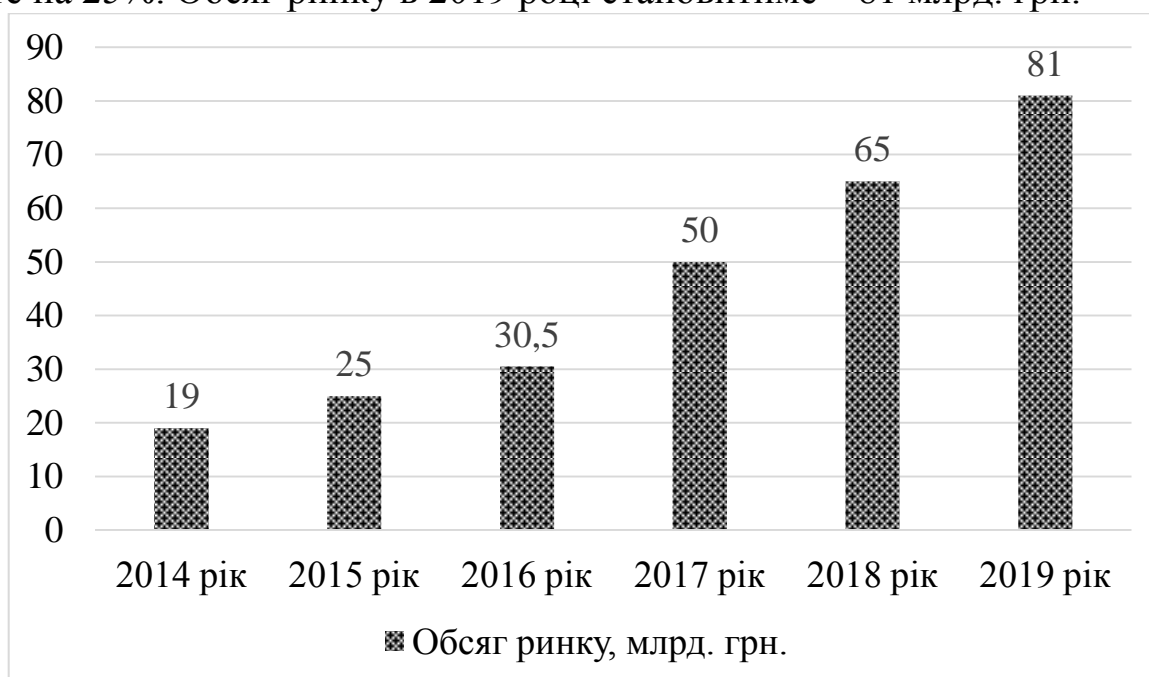


Рис. 1. Обсяг Українського ринку e-commerce 2014-2019 рр., млрд. грн. [4,5]

У 2018 році на доставці логістичні компанії заробили 2,6 млрд. грн. В 2019 році за прогнозами аналітиків дохід компаній, які працюють на ринку експрес-доставки становить 3,25 млрд. грн. (рис. 2). Оплата, яка проводилась у поштових відділеннях логістичних компаній досягла у 2019 році позначки 1 млрд. грн., що на 0,2 млрд. грн. більше за попередній період, тому для фінансових посередників є потенціал для розвитку.

Вхід на ринок експрес-доставки фінансовим посередниками та співпраця із компаніями, які надають логістичні послуги дозволить створити кращі умови надання послуг компаніями, створити нову затребувану послугу «отримай кошти від продажу товар у той самий день». У свою чергу це підвищить попит продажу товару через інтернет, не лише для онлайн-магазинів, але і для фізичних осіб, що призведе до збільшення обороту грошових коштів всередині держави.

Сучасні тенденції та процеси ринкової трансформації, які активно проходять на вітчизняному ринку логістики, зумовлюють необхідність появи фінансових посередників, які б змінили принципи організації переказів грошових коштів від покупців до продавців. Сучасна концепція експрес-доставки виступає новим видом послуг логістичних компаній і відповідно потребує нового креативного підходу до можливості переказу коштів за товар.

Фінансове посередництво на ринку експрес-доставки – можливо один із найперспективніших видів надання послуг із переказом коштів, а тому відповідно можливо один із найризикованіших. Цей ринок характеризується насамперед залежністю від логістичних компаній та інтернет-магазинів, у чому і проявляється його ризик.

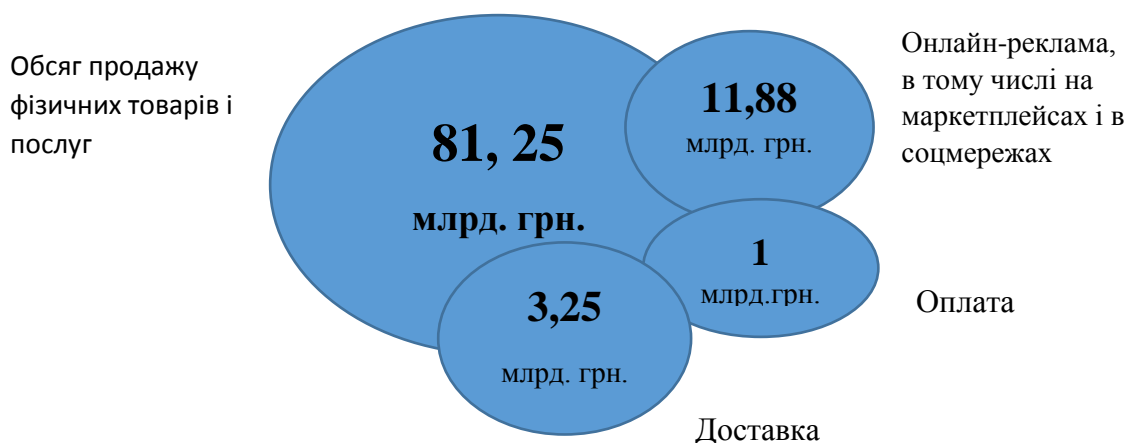


Рис. 2 Е-commerce-ринок України в 2019 році [4]

Незважаючи на наявність окремих гальмуючих чинників, фінансове посередництво на ринку експрес-доставки успішно розвиватиметься.

Подальшого наукового обґрунтування потребують підходи до формування комплексу маркетингу для просування послуг із переказу коштів за товар на ринку електронної комерції та співпраці із компаніями, які надають послуги експрес-доставки.

Список використаних джерел:

1. Орлюк О. П., Воронова Л. К., Заверуха І. Б. та ін. (2008). Фінансова енциклопедія. Київ: Юрінком Інтер.
2. Черкасов С. В. (2008). Ринок фінансових послуг. Львів : «Магнолія 2006».
3. Господарський кодекс України. (2021). Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/control/main/uk/index>.
4. Люди меньше «гуглят» товары, рынок вырос на 25%, онлайн покупают даже еду. Таким будет украинский e-commerce в 2019 году Retrieved from <https://geniusmarketing.me/lab/lyudi-menshe-guglyat-tovary-rynok-vyros-na25-onlajn-pokupayut-dazhe-edu-takim-budet-ukrainskij-e-commerce-v-2019-godu/>.
- 5.10 цифр про український e-commerce по итогам 2017 года. Retrieved from <https://ain.ua/2018/01/22/10-cifr-pro-ukrainskij-e-commerce/>

Третьякова О.В.

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

Харабара В.М.

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

ПЛАТІЖНІ СИСТЕМИ УКРАЇНИ: РОЛЬ ТА КАТЕГОРІЇ ВАЖЛИВОСТІ

Національна платіжна система є найважливішою ланкою банківського сектору і всієї фінансової системи України. Керуючи грошовими потоками, платіжна система забезпечує здійснення платежів. Враховуючи те, що платежі є основною фінансової системи країни, тому і платіжна система країни відіграє найважливішу роль в економіці.

Роль НБУ у розвитку української платіжної системи є визначальною. Надійна та ефективна національна платіжна система є важливим напрямом діяльності НБУ в сфері грошово-кредитної політики, фінансової стабільності та загального економічного розвитку країни.

Сучасна грошово-кредитна система України характеризується суттєвим зниженням готівкового обігу та збільшенням безготівкових платежів. Безготівкова економіка полегшує комерційну взаємодію суб'єктів економіки та є надзвичайно дієвим інструментом боротьби з «тіньовим» обігом коштів, а також сприяє оздоровленню економіки. Ця тенденція дозволяє зменшити тіньовий сектор в українській економіці, збільшити надходження податків і зборів, сприяє зниженню рівня інфляції та цін на товари і послуги.

Дієве функціонування платіжних систем сприяє тому, що проводити транзакції стає безпечно, своєчасно, що також є важливим для грошової та фінансової стабільності країни. Національний банк виконує функцію ліцензування та нагляду за важливими платіжними системами країни з метою захисту фінансової системи від можливих загроз дестабілізації, внаслідок можливих збоїв у роботі діючих платіжних і розрахункових систем. Сьогодні швидкість, якість, надійність, захищеність систем та технологій розрахунків в електронній формі характеризують рівень розвитку фінансового сектору, а також ступінь інтегрованості та конкурентоспроможності.

Еволюція електронних систем розрахунків зменшує також готівкове навантаження на фінансову систему країни та приводить гроші до банківської системи. Це обумовлює зростання ліквідності, зростання капіталізації банківського та фінансової системи загалом. Групування платіжних систем за категоріями важливості щорічно здійснює НБУ. З метою дотримання вимог міжнародних стандартів оверсайта регулятор проводить моніторинг діяльності значущих платіжних систем, які мають велику частку на вітчизняному ринку, визначає їх важливість. Основними критеріями для ранжування є обсяги операцій і види послуг, які надаються платіжними системами.

«У 2020 році НБУ визначив за результатами аналізу діяльності платіжних систем список системно важливих, соціально важливих та важливих платіжних систем в Україні. Системно важливою платіжною системою сьогодні в Україні є система електронних платежів (СЕР) НБУ. Платіжні системи України, що увійшли до категорії соціально важливих, не змінився порівняно з попередніми роками. Статус соціально важливих платіжних систем України підтвердили п'ять платіжних систем:

- «MasterCard», MasterCard International Incorporated, США;
- «Visa», Visa International Service Association, США;
- «NovaPay», ТОВ «НоваПей»;
- «Western Union», Western Union Financial Services Inc.США/Western Union Network, SAS, Франція;
- «Поштовий переказ», АТ «Укрпошта» [1].

«Порівняно з 2019 роком у категорії важливих платіжних систем, платіжна система «FLASHPAY» (ПрАТ «Банк Фамільний») втратила такий статус, водночас до категорії важливих систем увійшли дві нові платіжні системи – «PrivatMoney» (АТ КБ «Приватбанк») та «LEO» (ТОВ «ФК ЛЕОГЕЙМІНГ ПЕЙ»). У 2020 році до важливих платіжних систем належать наступні:

- «Фінансовий світ», ТОВ «Українська платіжна система»;
- «MoneyGram», Money Gram Payment Systems Inc. США;
- «City 24», ТОВ «Фінансова Компанія «Фенікс»;
- «LEO», ТОВ «ФК ЛЕОГЕЙМІНГ ПЕЙ»;
- «RIA», Continental Exchange Solutions Inc, США;
- «PrivatMoney», АТ КБ «ПриватБанк»;
- «INTELEXPRESS», АТ Мікрофінансова організація «Інтелекспрес», Грузія» [1].

У сфері електронних платежів і розрахунків основними нормативно-законодавчими актами, що регулюють діяльність

банківських та небанківських установ є: Закон України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні»; Закон України «Про електронну комерцію»; Закон України «Про Національний банк України»; Закон України «Про банки і банківську діяльність».

Зазначені закони сьогодні потребують гармонізації та корегування із нормами європейського законодавства у сфері електронних платежів і розрахунків. Більш чітке законодавче врегулювання порядку діяльності фінансових установ у цій сфері дало б поштовх для розвитку не лише українських систем електронних розрахунків, але й міжнародних платіжних систем, що в свою чергу, вплине на формування новітніх фінансових та платіжних послуг.

Список використаних джерел:

1. Перелік системно важливих, соціально важливих та важливих платіжних систем в Україні. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua>
2. Офіційний сайт Національного банку України. Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>
3. Показники банківської системи. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua>

Ігнатко М.І.

ст. викладач кафедри менеджменту,
фінансів та інформаційних технологій
Карпатський університет імені Августина Волошина
м. Ужгород, Україна

КРЕДИТУВАННЯ ЯК ДЖЕРЕЛО ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ТА ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АПК УКРАЇНИ

Кредитування виступає важливим джерелом фінансування інвестиційної та інноваційної діяльності агропромислового виробництва.

Не дивлячись на велику кількість наукових напрацювань, серед економістів та юристів нема однозначного трактування поняття «кредит». Вважаємо за необхідне згрупувати дефініції цього терміну за змістом, актуалізацією, рівнем узагальнення:

- грошова позика [13], позичковий капітал банку, грошові засоби або майно, що надається кредитором позичальнику на певних умовах [11], залучені кошти, що розміщуються банком на власний ризик та на власних умовах [5];

- діяльність, скерована на отримання в позику грошей на умовах, визначених чинним законодавством та договором [2, с. 218];
- надання грошей і товарів на умовах повернення та оплати [2, с. 218];
- форма прояву економічних (кредитних) відносин [2, с. 218];
- форма руху позичкового капіталу банку або рух капіталу [6; 12];
- довіреність або акт довіри [2, с. 218];
- кошти та матеріальні цінності, які надаються позичальнику на певний строк та під відсоток.

В агропромисловому виробництві під кредитом розуміють зручний інструментом нівелювання фактору сезонності, через який доходи утворюються в одному періоді, а інвестиції варто здійснювати в інших періодах [4, с. 402].

Цей інструмент як явище економічного життя в агропромисловому комплексі є настільки поширеним, що в банківських системах багатьох країн світу утворилися банки та інші фінансові установи, які спеціалізуються на кредитуванні саме сільського господарства та споріднених виробництв [8, с. 110].

Артем'єва О. О. під «банківським кредитуванням АПК» розуміє «економічні відносини з приводу забезпечення підприємств АПК джерелом фінансування на умовах поворотності, платності, забезпеченості, строковості, цільового використання та диференційованості, що супроводжується специфічними особливостями, притаманними підприємствам [1, с. 14].

Необхідно зазначити, що при кредитуванні агропромислового виробництва потрібно враховувати не тільки потреби агробізнесу, а й особливості банківської системи. Основними критеріями безпеки банківської системи держави є: рівень безнадійної заборгованості в активах банківської системи – не більше 5%, рівень простроченої заборгованості в сукупному кредитному портфелі банків – не більше 10%, темп приросту сукупного кредитного портфеля банківської системи – не більше 20% на рік, зростання відношення обсягів кредитування до ВВП – не більше 20%, відносна стабільність кредитних ставок [3; 7; 10]. Вважаємо, що ці фактори необхідно враховувати при розробці та реалізації державної грошово-кредитної політики, а також програм стимулювання кредитування.

У таблиці 1 наведено показники банківського кредитування позичальників аграрної сфери (табл. 1).

Динаміка банківського кредитування агропромислового виробництва України

Показники	2017	2018	2019	2020
Усього наданих кредитів, млрд грн	822,1	829,9	859,7	744,6
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство, млрд грн	553,7	597,1	676,8	616,0
Частка АПК у загальному обсязі кредитування, %	6,7	7,2	7,9	8,3

*розраховано автором за даними [9]

Як видно із таблиці 1, частка кредитування підприємств агропромислового виробництва України з 2017 по 2020 роки демонструє позитивну динаміку на фоні виданих кредитів. Це позитивно впливає на стан інвестиційного та інноваційного розвитку аграрної сфери, оскільки саме кредитування виступає головним джерелом фінансового забезпечення цієї галузі в силу її технологічних особливостей, можливостей зберігання продукції.

Вважаємо, що головними особливостями кредитування агропромислового виробництва є:

1. Схильність банків до успішно функціонуючих підприємств.
2. Недоступність позичальникам «новачкам» усього спектру банківських продуктів.
3. Кредити в основному є забезпеченими для аграрної сфери, тобто під наявний або майбутній врожай, техніку, тварин.
4. Часто банками контролюється фінансовий стан позичальника відповідно до умов договору.
5. Широка диференціація позичальників агропромислового комплексу.

Варто зазначити, що кредитування агропромислового виробництва набуває популярності в Україні. Деякі банки навіть мають власні унікальні банківські продукти для АПК. Кредитування також відбувається за рахунок залучення міжнародного фінансування, на засадах державно-приватного партнерства. Такими продуктами, наприклад, є ЕКО-кредити від «Укргазбанку», програма «Аграрні розписки в Україні» (IFC), авалування векселів (Credit Agricole, Bayer).

Список використаних джерел

1. Артем'єва, О. О. (2018). *Банківське кредитування АПК: сучасний стан та перспективи розвитку*. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 21 (1). С. 13-18.

2. Бессараб, Т. (2003). *Проблеми питання визначення поняття «Банківський кредит»*. НАУКОВІ ЗАПИСКИ. Том 22. Частина II. С. 217-221.
3. Голубев, А.А., Гаврилов, Н.П. (2006). *Финансы и кредит*. СПб.: СПб ГУИТМО. 95 с.
4. Ісаян, А.М. (2015). *Перспективи розвитку банківського кредитування АПК України на основі використання зарубіжного досвіду*. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Проблеми інтеграції України у світовий фінансовий простір. Вип. 1 (99). С.399-406.
5. Лаврушина, О. И. (1991). *Банковское дело*. Москва. 330 с.
6. Лагутін, В. Д. (2002). *Кредитування: теорія та практика*. 215 с.
7. Міщенко, В., Кравець, О. (2006). *Удосконалення управління банківським кредитуванням на прикладі країн Центральної та Східної Європи*. Вісник НБУ. № 9. С.5–10.
8. Назар, М.В. (2016). *Сутність кредиту та кредитних відносин сільськогосподарських підприємств*. Економіка АПК. № 10. С. 110-113.
9. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/datasupervision#1/> (дата звернення 10.03.2021).
10. Турчановский, Д. (2018). *Банки развития как инструмент инвестиционной политики*. Економист. № 11. С. 85–87.
11. Химичева, Н. И. (1996). *Финансовое право*. Москва. 342 с.
12. Чепурина, М. Н., Киселева, Е. А. (1994). *Курс экономической теории*. Киров. 371 с.
13. Шемшученко, Ю.С. (2001). *Юридична енциклопедія*. Т. 3.- С. 387.

Томашевська А.М.

викладач циклової комісії економічних дисциплін
Фаховий коледж Чернівецького національного університету імені
Юрія Федьковича
Руда Ю.І.

студентка Фахового коледжу
Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича

ІНТЕРНЕТ-БАНКІНГ: СУЧАСНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Нині інформаційні технології охопили всі без винятку сфери життєдіяльності людини. Поява та впровадження в банківську галузь інноваційних технологій з кінця ХХ століття змінили традиційну банківську систему загалом, а також внесли корективи до власне самої сутності банку. Через це розвиток системи управління банківськими операціями через мережу Інтернет, яка отримала назву інтернет-банкінгу, нині є одним із найперспективніших напрямів банківської діяльності.

Різними аспектами впровадження інтернет-банкінгу в банківську діяльність та питаннями впливу ступеня розвитку інформаційних технологій на формування конкурентних переваг у сфері банківських послуг займаються такі вчені – економісти, як Гладких Д.М., Єсіна О.Г., Нікітін А.В., Мельников А.О., Михайлюк Г.О., Страхарчук А.Я., Степаненко В. А., Шалига Т.С. та ін.

Інтернет-банкінг – це канал віддаленого зв'язку, що має призначення для надання банківського спектру послуг, який включає у себе традиційні банківські послуги та нові: переведення коштів з рахунку на рахунок, відкриття депозитних вкладів, виставлення електронного рахунку, оплата послуг і т. д. [2, с. 210].

Нікітін А.В. вважає, що інтернет-банкінг – це здійснення операцій за рахунком клієнта, яке банк виконує на підставі дистанційного розпорядження, при цьому, дистанційне розпорядження – це розпорядження банку від клієнта, за допомогою погодженого каналу та з певною процедурою передачі вихідних даних, виконати вказану операцію за допомогою мережі Інтернет [3, с. 116].

Першою причиною, що стимулює банки займатися Інтернет-банкінгом, є виникнення попиту на дані послуги. Безумовно, віддалене обслуговування клієнтів через Інтернет вигідне банкам, насамперед, тому що до мінімуму знижуються витрати банку, пов'язані зі здійсненням операцій. Витрати на створення (купівлю) і запуск банківської Інтернет-системи можна співставити з витратами на відкриття одного звичайного відділення чи філії банку.

Наступною об'єктивною причиною, що змушує банки займатися розвитком Інтернет-послуг, є конкуренція. Уже сьогодні наявність системи Інтернет - банкінгу в західному банку, що обслуговує фізичних осіб, є істотною конкурентною перевагою технологічно розвинутих банків над конкурентами [4, с. 136].

За даними НБУ, на сьогодні, українці впевнено віддають перевагу безготівковим операціям із використанням платіжних карток. Здебільшого – завдяки розширенню безконтактної платіжної інфраструктури та змінам у платіжних звичках. Додатковим фактором, що сприяв відмові населення від готівки, є поширення пандемії коронавірусу та пов'язана з цим активна кампанія Національного банку та банків на підтримку онлайн операцій [6].

Загальна кількість операцій (безготівкових та отримання готівки) з використанням платіжних карток, емітованих українськими банками, в першому кварталі 2020 року становила 1385,3 млн. шт., а їх сума – 920,5 млрд. грн. Порівняно з аналогічним періодом 2019 року кількість зазначених операцій зросла на 24,5%, а сума – на 15,6%.

За кількістю та сумою переважали саме безготівкові операції. Так, кількість безготівкових операцій становила 1183,2 млн. шт. (85,4% усіх операцій), а сума – 503 млрд. грн. або 54,6% від суми усіх операцій із картками (торік, за підсумками першого кварталу, показник становив 49,7%).

На сьогодні в Україні вже багато банків створили систему Інтернет-банкінгу. Але не всі банки повністю забезпечують потреби клієнтів у мережі Інтернет.

На номінацію найкращого інтернет-банкінгу України за версією FinAwards 2019 претендувало 14 банків (ПриватБанк, monobank, ПУМБ, Ощадбанк, Ідея Банк, Креді Агріколь, ОТП, Альфа Банк, Таскомбанк, Кредит Дніпро, А-Банк, Банк Восток, Банк Форвард, Банк Конкорд). Але, переміг – ПриватБанк.

Privat24 надає найбільший спектр функцій. Тут є і прості перекази на карту, й комунальні послуги, й бюджетні платежі. Більш того, всі функції Privat24 знайти дуже просто і швидко. А сам інтернет-банкінг – працює як годинник.

Окремо слід виділити те, що ПриватБанк пропонує сьогодні своїм клієнтам не один «Приват 24», а 19 мобільних додатків, пристосовавши їх до певного типу користувачів і розподіл [5].

Також, «ПриватБанк», в депозитній сфері виступає флагманом інноваційності, який пропонує такий депозитний продукт, як можливість на власний смартфон встановити мобільний додаток «Мої вклади» з QR-коду з офіційного сайту «ПриватБанку» або завантажити на GooglePlay, AppStore здійснювати всі операції по вкладах, для проведення яких раніше доводилося звертатися до банківської установи. Тепер проводити депозитні операції можна в будь-який час за допомогою свого смартфона або планшета.

Послуга «Скарбничка» від «ПриватБанку», що надає можливість клієнтам просто і непомітно накопичувати гроші за рахунок відрахування певних відсотків або заздалегідь зазначеної суми при надходженні коштів на рахунок або здійсненні витрати, причому на накопичувану постійну суму щомісяця нараховуються відсотки [5].

До ключових ризиків, пов'язаних із активним розвитком безготівкових розрахунків та електронного банкінгу, слід віднести: кіберризик, що включають хакерські атаки, програмні і апаратні «закладки» в обладнанні, електронне шпигунство, експлуатацію вразливостей у застарілому обладнанні; ризик шахрайства, у першу чергу, з платіжними картками, ризик ліквідності, що проявляється у волатильності залишків на пасивних рахунках внаслідок кібератак [1, с. 8].

Одним з факторів, що гальмують поширення Інтернет-банкінгу у всьому світі, є психологічна неготовність населення здійснювати великі фінансові операції без живих грошей і паперів. Багато банків повідомляють, що їхні клієнти активно цікавляться наявністю послуг Інтернет-банкінгу, але на ділі продовжують оформляти великі угоди при особистому візиті в банк, не довіряючи віртуальним транзакціям.

Масштаби використання Інтернет-банкінгу в Україні останнім часом зросли, однак все ще залишаються незначними у порівнянні з розвинутими європейськими країнами. Для сприяння розвитку Інтернет-банкінгу в Україні державі слід удосконалити нормативно-правову базу його використання та приділити особливу увагу запобіганню шахрайства у даній сфері.

Список використаних джерел:

1. Гладких Д.М. Ризики та можливості банківської системи України в умовах розвитку інформаційної економіки. Національний інститут стратегічних досліджень. *Аналітична записка*. № 4. 2019. С. 1-12.
2. Єсіна О. Г. Інтернет-банкінг в Україні сучасний стан, проблеми та перспективи. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2013. С. 209-213.
3. Маркетинг у банку: навч. посіб. / А. В. Нікітін, Г. П. Бортніков, А. В. Федорченко. Київ: КНЕУ, 2006. 432 с.
4. Мельников А.О. Тенденції розвитку інноваційного банківського обслуговування. *Наукові праці МАУП*. 2011. № 3(30) С. 134 -140.
5. Офіційний сайт. АТ КБ «Приватбанк». URL: <https://privatbank.ua/ru>
6. Офіційний сайт. Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua>

Томашевська А.М.

викладач циклової комісії економічних дисциплін
Фаховий коледж Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича

Штирбу В.В.

студентка Фахового коледжу
Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ АТ «ОЩАДБАНК» НА РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСТУГ УКРАЇНИ

В сучасному економічному аспекті діяльності досить частих проявів мають фінансові кризи, які негативно впливають на фінансовий ринок. З розвитком фінансово-економічної кризи в країні актуальним є досягнення конкурентних позицій вітчизняними банками.

У Законі України «Про захист економічної конкуренції» конкуренція трактується як «змагання між суб'єктами господарювання з метою здобуття завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі, суб'єкти господарювання мають можливість вибрати між кількома продавцями, покупцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначати умови обороту товарів на ринку» [3].

Банківська конкуренція – це суперництво між учасниками ринку банківських послуг.

Конкурентоспроможність банку – це рівень їх готовності ефективно надавати конкурентні фінансові послуги, вбезпечувати високу фінансову стійкість і динамічно розвиватися, враховуючи загальноекономічне і соціальне-політичне становище держави та протидіючи різноманітним зовнішнім і внутрішнім ризикам [2, с. 19].

І.П. Волощук управління конкурентоспроможністю банку за системним підходом визначає як сукупність «цільових комплексних блоків, що відображають заходи, які сприяють підвищенню конкурентних можливостей банку за рахунок створення й підтримки довгострокових конкурентних переваг» [1, с. 11].

До основних конкурентних переваг банку належать: обсяг активів, кредитний портфель, клієнтська база (депозити), імідж банку, професійність менеджменту, готовність власників та керівництва рятувати банк, достатність капіталу [4].

Для визначення рівня конкурентоспроможності АТ «Ощадбанк», на ринку надання банківських послуг, проаналізуємо частку його активів, власного капіталу, наданих кредитів, залучених депозитів у загальному обсязі банківського сектору та серед декількох системно важливих банків України, а саме, АТ КБ «ПриватБанк», АТ «Райффайзен Банк», АТ «УкрСиббанк» (табл. 1).

Таблиця 1

Конкурентна позиція АТ «Ощадбанк» за 2017 – 2019 роки за обсягом активів, власного капіталу, наданих кредитів, залучених депозитів [5, 6, 7, 8, 9]

Назва банку	Роки					
	2017		2018		2019	
	Млн.	%	Млн.	%	Млн.	%
Конкурентна позиція за обсягом активів						
АТ КБ «ПриватБанк»	253675	19,0	278048	20,4	309723	20,7
АТ «Райффайзен Банк»	66297	5,0	73313	5,4	82786	5,5
АТ «УкрСиббанк»	46111	3,5	52013	3,8	53197	3,6
АТ «Ощадбанк»	233842	17,5	217751	16,0	249101	16,7
Всього активи банків України	1333831	100	1359703	100	1493298	100

Продовження табл. 1

Конкурентна позиція за розміром власного капіталу						
АТ КБ «ПриватБанк»	23619	14,7	31464	20,3	54529	27,3
АТ «Райффайзен Банк»	10905	6,8	11623	7,5	13016	6,5
АТ «УкрСиббанк»	5571	3,5	6725	4,3	6779	3,4
АТ «Ощадбанк»	31251	19,4	18542	12,0	19552	9,8
Всього власний капітал банків України	161108	100	154960	100	199921	100
Конкурентна позиція за обсягом наданих кредитів						
АТ КБ «ПриватБанк»	38335	3,7	50140	4,5	59544	5,8
АТ «Райффайзен Банк»	36845	3,6	46829	4,2	47352	4,6
АТ «УкрСиббанк»	22221	2,1	26137	2,3	21371	2,1
АТ «Ощадбанк»	74502	7,2	67543	6,0	65168	6,3
Всього кредити, надані банками України	1036745	100	1118860	100	1033430	100
Конкурентна позиція за обсягом рахунків клієнтів						
АТ КБ «ПриватБанк»	212167	23,6	231055	24,8	240621	22,5
АТ «Райффайзен Банк»	52339	5,8	58406	6,2	66748	6,2
АТ «УкрСиббанк»	36406	4,1	41115	4,4	45424	4,2
АТ «Ощадбанк»	150151	16,7	154016	16,5	202143	18,9
Всього депозитів, залучених банками України	898844	100	932967	100	1071666	100

В 2017 – 2019 роках, АТ «Ощадбанк» займає друге місце за часткою активів серед досліджуваних банків України (табл. 1). Проте, в 2018 році, частка активів АТ «Ощадбанк» має спадаючу динаміку, порівняно з 2017 роком.

Загальний обсяг активів АТ «Ощадбанк» за 2017 – 2019 роки, має нестабільну динаміку: в 2018 році, їх вартість зменшилися на 16091 млн. грн., порівняно з 2017 роком, а в 2019 – зросла на 31350 млн. грн., порівняно з 2018 роком, що характеризує зміцнення конкурентних переваг банку.

В 2017 році, АТ «Ощадбанк», займав перше місце серед досліджуваних банків, за часткою власного капіталу. А в 2018 – 2019 роках, лідируюче місце належить АТ КБ «ПриватБанк». Динаміка частки власного капіталу АТ «Ощадбанк», за досліджуваний період, має тенденцію до зменшення, що характеризує зниження фінансової стійкості банку.

Якщо розглядати конкурентну позицію АТ «Ощадбанк» за обсягом наданих кредитів (табл. 1), то за аналізований період, їх частка є найбільшою із досліджуваних банків. Така ситуацію пояснюється, тим, що банк надає значний обсяг кредитів підприємствам державного сектору.

За часткою серед залучених коштів клієнтів, домінуюче місце посідає АТ КБ «ПриватБанк», а АТ «Ощадбанк» належить друге місце.

Більше половини ринку банківських послуг, через платіжні картки, забезпечує АТ КБ «ПриватБанк». Частка активних платіжних карток АТ «Ощадбанк», в середньому займає 16,5% всього ринку банківських послуг України. Серед інфраструктури банківського обслуговування, а саме, кількості банкоматів, лідером є, також АТ КБ «ПриватБанк».

Порівняльний аналіз конкурентоспроможності АТ «Ощадбанк» на ринку банківських послуг свідчить, що банк займає друге місце у банківському секторі України, за конкурентною позицією. А найбільшим конкурентом для АТ «Ощадбанк», на ринку банківських послуг України є АТ КБ «ПриватБанк».

Основним напрямом забезпечення конкурентоспроможності АТ «Ощадбанк» є удосконалення системи дистанційного обслуговування клієнтів, а саме: збільшення кількості сервісів, посилення їх доступності та якості; надання клієнтам аналітичних відомостей про обіг їх коштів з метою забезпечення підвищення ефективності управління капіталами клієнтів; проведення курсів фінансової грамотності серед клієнтів банку.

Список використаних джерел:

1. Волощук І.П. Управління конкурентоспроможністю банків в умовах трансформаційної економіки: Автореф. дис... канд. екон. наук: спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг та кредит». Київ, 2002. 23 с.
2. Лютий І.О., Солодка О.О. Конкурентоспроможність банків в умовах глобалізації та лібералізації руху капіталу. *Вісник НБУ*. 2006. № 11. С. 18 – 25.
3. Про захист економічної конкуренції: Закон України від 11.01.2001 р. № 2210 – III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2210-14#Text>
4. Рибінцев В. О., Головань О. О. Методичний підхід до визначення конкурентоспроможності банківських послуг. *Ученые записки Крымского инженерно-педагогического университета*. URL: file:///C:/Users/User/Downloads/VzKipu_2011_30_17.pdf
5. Офіційний сайт. АТ «Ощадбанк». URL: <https://www.oschadbank.ua/ua>
6. Офіційний сайт. АТ КБ «Приватбанк». URL: <https://privatbank.ua/ru>
7. Офіційний сайт. АТ «УкрСиббанк». URL: <https://my.ukrsibbank.com/ua/personal/>
8. Офіційний сайт. АТ «Райффайзен Банк Аваль». URL: https://www.aval.ua/about/bank_reports/
9. Офіційний сайт. Національного банку України. URL: [http // www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua)

ОРІЄНТИРИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ФОРМ ВЗАЄМОДІЇ СТРАХОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ І БАНКІВ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

У науковій літературі [1; 3; 4] виділяють такі три форми взаємодії страхових організацій і банківських установ: конкуренція, взаємодія між собою у якості контрагентів, інтеграція.

Основними напрямками конкуренції банківських установ і страхових організацій є: конкуренція на ринку залучення грошових ресурсів; конкуренція на ринку розміщення грошових ресурсів; конкуренція на ринку фінансових послуг з пропозиції подібних послуг.

На практиці ідентифікують формальну взаємодію банків і страхових компаній та неформальну взаємодію банків і страхових компаній у якості контрагентів. Формальна взаємодія банків і страхових компаній, на основі укладання відповідних угод, передбачає таке: обслуговування банком страхової компанії як звичайного суб'єкта господарювання (розрахунково-касове обслуговування; консалтингові та інформаційні послуги тощо); розміщення банківською установою коштів страховика на депозити; обслуговування страховою компанією банківської установи як звичайного страхувальника. Неформальна взаємодія банків та страхових компаній проявляється у наданні невеликих за обсягом консультативних й інформаційних послуг. Таку взаємодію характеризує: швидкість контактів; бажання зекономити ресурси; надання консультацій та інформації, що не є комерційною таємницею та вартість яких є малою.

Цікавим прикладом банківсько-страхової інтеграції є так званий «фінансовий супермаркет», тобто добровільна форма об'єднання фінансових посередників з метою підвищення якості обслуговування власних клієнтів, шляхом формування і надання інтегрованих продуктів. Ключовими позитивними перевагами фінансових супермаркетів є: високий рівень обслуговування клієнтів; високий рівень підготовки персоналу; впровадження інноваційних продуктів і технологій. Серед числа негативних рис відзначимо такі: ускладненість вибору клієнтом необхідної послуги; особливості у програмах підготовки та перепідготовки персоналу; проблеми з реалізацією комплексних банківсько-страхових продуктів.

Розвиток банківського сектора національної економіки в умовах глобалізаційних зрушень та інтеграційних процесів, що зумовлені

інформаційною економікою генерує появу специфічних видів ризиків, ідентифікованих як кіберзагрози й кібератаки, руйнівний вплив яких має транснаціональний характер та поширюється на усі країни світу одночасно. Усе це у підсумку потребує вирішення проблеми, пов'язаної з удосконаленням механізму кіберзахисту та розвитку новітніх інструментів ризик-менеджменту, одним з яких є кіберстрахування. Український ринок кіберстрахування знаходиться на етапі становлення. Така ситуація вимагає генерування та впровадження інноваційних підходів до подальшого розвитку, беручи до уваги досвід передових країн Європи, Північної Америки, Австралії та Південно-Східної Азії, де національні ринки кіберстрахування швидко розвиваються. Адже, «у цьому відношенні наздоганяючі страхові ринки (яким є й український) володіють перевагою: їм відомі напрями розвитку страхових технологій та інститутів» [2, с.115].

Попит на кіберстрахування формується у процесі виникнення кіберзагроз або після кібератак. Зазвичай пропозиція залежить від індивідуальних особливостей настання кіберінцидентів у страхувальників, вартості страхових послуг, розміру прибутку страховиків та відшкодування збитків від настання страхових випадків, можливістю останніх укласти страхові договори через систему Інтернет (онлайн-поліси).

Укладаючи договір страхування кіберризиків страховик проводить комплексну оцінку страхувальника (банківську установу) та його систем. Оцінюють економічне становище банку, канали продажів його послуг, рівень безпеки комп'ютерних мереж, рівень захисту персональних даних клієнтів. Чим більший доступ в страхувальника до масиву конфіденційної інформації користувачів, тим дорожчою стає ціна страхової програми.

Формуючи страховий тариф, страховик бере до уваги оцінку величини можливих збитків від кіберризиків, які умовно розділяють на три групи: безпосередньо збитки викликані страховою подією, зумовленою кіберризиком; збитки перед третіми особами (покривають відповідальність в обсягах матеріальної шкоди, морального збитку, порушення прав інтелектуальної власності тощо); витрати на кризовий менеджмент (залучення експертів з ІТ-безпеки, консультантів, юристів для оцінки силу впливу, усунення та мінімізації втрат від кібернетичної атаки).

Найчастіше договори страхування кіберризиків покривають перші дві групи збитків. Тобто втрати страхувальника та шкоду, завдану третім особам. У додатковому покритті деяких страхових програм страхових компаній є послуга, яка покриває витрати на кризовий

менеджмент і на відновлення репутації компанії після кібератаки.

Оскільки «інтенсивна глобалізація світового страхового простору настійливо вимагає від національних страхових ринків адаптації до нового режиму міжнародної торгівлі страховими послугами, який визначається процесами лібералізації системи страхового нагляду й дерегулювання страхових ринків» [6, с.152], то впроваджуючи кіберстрахування в банківську сферу України треба використовувати досвід світових лідерів кіберстрахування, використовуючи розроблені ними підходи та методики. Одночасно для швидкого розвитку кіберстрахування в Україні необхідно впроваджувати заходи державної підтримки: Кабінет міністрів України на основі акумульованих даних повинен допомогти страховикам розробити моделі реагування на кіберризик; Національний банк України повинен допомогти страховим компаніям – операторам кіберстрахування, структурувати премії для стимулювання поведінки банків-страхувальників, що допоже знизити ризики, і впровадити кращі світові практики у свою діяльність; Кабінет міністрів України має стимулювати або впроваджувати обов'язкове кіберстрахування для банківських установ (купівлю полісів кіберстрахування), які відповідають мінімальним стандартам страхового захисту.

Потреба активізації взаємодії банківських установ і страхових компаній у частині банківсько-страхової інтеграції викликана передусім потребою створення інтегрованих фінансових продуктів банків і страхових компаній. В Україні, на сьогодні, переважає «bancassurance», використання якої зумовлено низкою чинників: мережа банківських філій (відділень) переважає число філій (відділень) страхових організацій; число клієнтів банківських установ переважає число страхувальників; технічний та кадровий потенціал банківських установ потужніший за аналогічний потенціал страховиків. Разом з тим, на сьогодні, використання моделі «bancassurance» в Україні у контексті збільшення обсягів продаж послуг банківських установ і страхових організацій зумовило низку проблем у системі маркетингового забезпечення таких продажів і системі забезпеченні ефективності взаємодії банківських установ і страхових організацій.

Таким чином, ефективною взаємодія банків і страхових організацій в економічній системі України стане тоді, коли буде «створено та набуде розвитку інституціональне й інфраструктурне середовище, сприятливе для взаємодії банківського та страхової бізнесу і виконання ними своїх функцій» [5, с.141].

Список використаних джерел:

1. Jay P. Kesan & Carol M. Hayes Strengthening Cybersecurity with Cyber Insurance. *Markets and Better Risk Assessment* 102 Minn. L. Rev. 191 (2017), University of Illinois College of Law Legal Studies Research Paper No. 17- 18.
2. Plysa V.Yo. 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. – 380 p. – P. 111-115.
3. The Cost of Cybercrime: Ninth Annual Cost of Cybercrime Research, 2019. Accenture. URL: https://www.accenture.com/_acnmedia/pdf-96/accenture-2019-cost-of-cybercrime-study-final.pdf.
4. Yogesh Malhotra (2015). Stress Testing for Cyber Risks: Cyber Risk Insurance Modeling beyond Value-at-Risk (VaR): Risk, Uncertainty, and, Profit for the Cyber Era, Post-Doctoral Research Thesis on Finance, Risk, and, Quant Modeling Beyond the Global Financial Crisis, Suni Polytechnic Institute, New York. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2553547.
5. Плиса В.Й. Стратегія посткризової модернізації страхового ринку України. *Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія Економіка*/ 2014. № 2. Мукачево: МДУ, 2014. С. 134-143.
6. Плиса В.Й. Страхування : підручник, 2-ге вид., виправлене й доповнене. К.: Каравела, 2019. 512 с.

Науковий керівник: Плиса В. Й., к. е. н., професор кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту Львівського національного університету імені Івана Франка

Богаш Є.В.

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

КРЕДИТНА ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКІВ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

В ринкових умовах банки виступають ефективним регулятивним інструментом економічної активності, саме тому вдосконалення кредитування є підґрунтям економічного зростання країни. Найбільш значну частину прибутку банківських установ становить кредит, який забезпечує майже 67% доходів, відповідно кредитування являється основною функцією банку. Для розширення господарської діяльності та забезпечення безперервності господарського процесу суб'єкти економіки в якості запозичених ресурсів більшою мірою використовують кредитні кошти. Тому кредитні послуги банків займають вагому частку на вітчизняному ринку фінансових послуг. Отже, банківське кредитування суттєво впливає на розвиток економіки країни.

Дослідженню кредиту, особливостям кредитної діяльності та кредитних відносин присвячено дослідження багатьох вчених. Зокрема,

значний внесок у дослідженні цієї теми зробили О. Кириченко, О. Барановський, В. Міщенко, Я. Петрушко, А. Ковальчук та ін. Наприклад, О. Вовчак і М. Могильницька у своїх працях досліджують соціально-економічне значення кредиту та його роль у забезпеченні макроекономічної стабільності [3]. Таким чином, актуальність дослідження кредитної діяльності банків України на сучасному етапі економічного розвитку не викликає сумнівів.

Фінансовий ринок досить успішно проходить кризу, спричинену пандемією, та належним чином здійснює свої функції. Банки в період пандемії не зазнали значних дисбалансів, адже виявились достатньо капіталізованими та високоліквідними. Очищення та підвищення стійкості банківської системи 2015 року дало позитивний результат. Варто відзначити, що банки не стали причиною посилення економічної нестабільності в період кризи. В більшій мірі, вони підтримують бізнес та позитивно впливають на відновлення економічного зростання, кредитуючи. З початку розгортання кризового стану більшість банківських установ швидко переорієнтувалася на надання послуг в он-лайн режимі.

Таблиця 1 містить інформацію про співвідношення банківських кредитів до ВВП України за 2016-2020 рр.

Таблиця 1

Частка банківських кредитів у ВВП України [1]

Показники	Станом на:				
	2016	2017	2018	2019	2020
Валові кредити суб'єктам господарювання, млрд. грн.	847	864	919	822	806
Валові кредити суб'єктам господарювання / ВВП, %	35,5%	29,0%	25,8%	20,7%	20,5%
Валові кредити фізичним особам, млрд. грн.	157	171	197	207	215
Валові кредити фізичним особам / ВВП, %	6,6%	5,7%	5,5%	5,2%	5,5%

Джерело: розраховано автором за даними НБУ [1]

Як видно з таблиці 1, питома вага банківських кредитів у ВВП має тенденцію до скорочення. Однак варто зауважити, що валові обсяги кредитів фізичним особам мають постійну тенденцію до зростання. Протягом 2019–2020 рр. банківська система України демонструвала скорочення обсягів корпоративного кредитування, і лише незначне збільшення кредитування населення. При цьому загальний обсяг наданих кредитів в українській економіці (за методикою Світового банку за 2018 р.) зберігається на низькому рівні – 50,6% ВВП, що у 2,7 разу нижче загальносвітового рівня (139,1 % ВВП) [2, с.3].

Кредитна діяльність на сьогодні зазнала ускладнень через карантинні обмеження, які негативно вплинули на попит на кредитні ресурси корпоративних і роздрібних позичальників. До того ж, зростання кредитних ризиків на тлі загострення карантинних обмежень змушує банки посилювати вимоги до позичальників, що призводить до зниження рівня погодження кредитів.

Сьогодні одним з негативних явищ на кредитному ринку України є значна частка проблемної кредитної заборгованості, що накопичується за рахунок високих кредитних ставок, які підвищують ризик неповернення кредиту. Відсоткові ставки кредитування знаходяться на досить значному рівні, що обумовлено жорсткою монетарною політикою НБУ. Зниження вартості кредитів для позичальників проходить доволі повільно попри те, що знижується облікова ставка у зв'язку з пом'якшенням монетарної політики. Процентні ставки за новими кредитами домашніх господарств у національній валюті становили найбільше значення – 32,1% в 2019 році, значною мірою, це пояснюється найвищими ставками за депозитами протягом аналізованого періоду. Проте ставки за новими кредитами для нефінансових корпорацій наприкінці аналізованого періоду є найнижчими і як видно з рис. 1.1. мають тенденцію до зменшення:

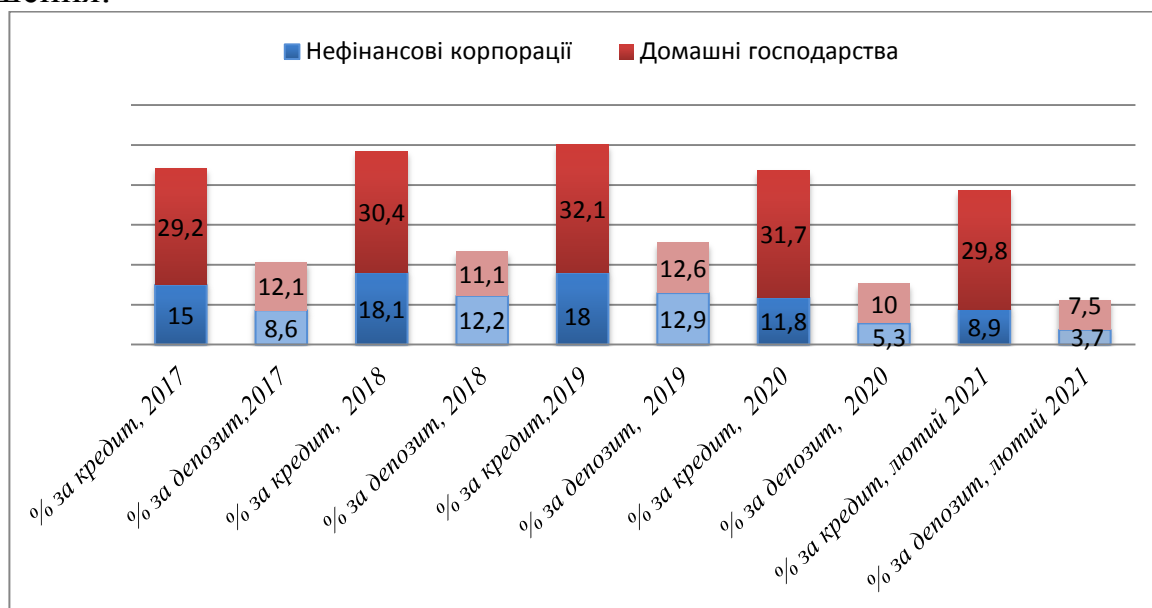


Рис. 1.1. Динаміка відсоткових ставок за новими кредитами та депозитами нефінансових корпорацій та домашніх господарств у національній валюті [4]

З наведених показників можемо зробити висновок, що незважаючи на кризовий стан, ставки гривневих кредитів для нефінансових корпорацій досягли історичного мінімуму, як і ставки за

депозитами. Тому ключовим ризиком для прибутковості банків в найближчі роки є зниження маржі за кредитними операціями. Щодо ставок за кредитами для домогосподарств, на сьогодні, залежно від сегменту ринку, кредитної історії компаній та їх прозорості, ставки коливаються від 9-12% в національній валюті. Такі ставки доступні далеко не для всіх позичальників і не кожен банк готовий запропонувати, адже враховуються кредитні ризики, які є досить високими.

Це істотно впливає на економіку держави, адже кредитний ринок є одним з головних сегментів забезпечення її стабільності. Якість банківських послуг повинна відповідати вимогам стану економіки, що дозволить виконувати функції, покладені на банківську систему. Бо кожен окремих банк – лише учасник грошового обігу, а сукупність банків під впливом ефективної грошово-кредитної політики – дієвий стимулюючий плацдарм фінансових ресурсів.

Отже, кредитування посідає важливе місце в системі активних банківських операцій та є вагомим джерелом фінансування потреб суб'єктів господарювання, що в свою чергу стимулює інвестиційну та інноваційну діяльність. Тому розвиток кредитної діяльності є пріоритетним завданням в економіці. З метою вдосконалення механізму кредитування необхідно покращити рівень управління ризиком неповернення кредитів та збільшення обсягів довгострокового кредитування корпоративного сектора. Для вдосконалення банківського кредиту на фінансовому ринку України перш за все необхідна стабільна економічна ситуація, ефективне регулювання з боку держави. Розвинений ринок кредитування, під наглядом держави, забезпечує оптимальний розподіл обмежених фінансових ресурсів між суб'єктами господарювання, що в кінцевому результаті призводить до зростання економіки країни в цілому.

Список використаних джерел

1. Національний банк України. Офіційний сайт. URL: <http://www.bank.gov.ua>.
2. Національний інститут стратегічних досліджень: Пріоритети активізації банківського кредитування в Україні. URL: https://niss.gov.ua/sites/default/files/2020-08/bankivske-kredytuvannya-1_0.pdf
3. Рогожнікова Н. В. (2012). Аналіз стану та динаміки кредитної діяльності. Фінансовий простір. № 1 (5). С. 30-34.
4. Статистика фінансових ринків НБУ станом на 02.2021 рік. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial/data-sector-financial>.

Науковий керівник: Ткачук І. Я., к. е. н., доцент кафедри фінансів і кредиту Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Стан банківської системи будь-якої незалежної держави має визначальне значення для забезпечення розвитку національної економіки. Саме банки є одним із головних інститутів залучення фінансових ресурсів в економіку країни. Тому забезпечення стабільності банківської системи – це першочергове та основне завдання, яке необхідно вирішити Україні на шляху до євроінтеграції. З посиленням глобалізаційних процесів та розвитком міжнародних відносин у банківській сфері виникає дедалі більше проблем, які потрібно негайно вирішити, щоб забезпечити її стабільність та нормальне функціонування української економіки [1, с. 52].

Значний вклад у дослідження особливостей функціонування та регулювання банківської системи України внесли такі вітчизняні вчені як Т.М. Болгар, С.А. Кузнецова, В.І. Міщенко, А.М. Мороз, С.В. Науменкова, Л.О. Примостка, З.С. Пестовська, Н.Г. Слав'янська, Р.І. Тиркало. Питання сучасного стану та перспектив розвитку банківської системи України продовжує викликати значний інтерес серед науковців.

В сучасних умовах турбулентного розвитку національної економіки, дослідження стану банківської системи України є досить актуальним, що обумовлено нестабільністю економіко-політичної ситуації в країні. Тому значна увага приділяється банківській системі, оскільки за допомогою банків здійснюється залучення інвестиційних ресурсів в економіку країни.

Банківській системі України притаманні ті ж самі загальні принципи, які характеризують діяльність банківських систем країн ЄС і безпосередньо Центральної та Східної Європи (дворівнева побудова, розділення функцій центрального банку та всіх інших банків, контроль за діяльністю банківських установ). Однак вони здійснили реформування своїх банківських систем значно швидшими темпами, ніж Україна, що зумовило вищий рівень конкурентоздатності їхніх банків, якщо порівнювати з українськими, та вищу ефективність їх розвитку. Крім того, інтеграції вітчизняної банківської системи в європейський фінансовий простір перешкоджають як зовнішні, так і

внутрішні чинники, а також перешкоди системного, фінансово-економічного, правового, психологічного характеру [2, с. 40-41].

В Україні, на відміну від європейських країн, немає довгострокової стратегії монетарної політики, за допомогою якої визначались би інструменти грошово-кредитної політики на довгостроковий проміжок часу. Основні засади грошово-кредитної політики приймаються на рік та два наступні за ним періоди і в них не визначено інструментів монетарної політики на значний часовий проміжок, які б дозволили прогнозувати розвиток економіки [3, с. 328]. З огляду на це, підтверджується необхідність поступового переходу до таргетування інфляції з метою вжиття антиінфляційних заходів у тісному поєднанні із заходами розвитку реального сектора економіки [2, с. 39].

Для виконання поставлених цілей Національному банку України бракує функціональної незалежності. Він повинен отримати більшу свободу в здійсненні грошово-кредитної політики та нагляду за фінансовим сектором. Тому необхідне посилення незалежності Національного банку України, в тому числі шляхом внесення змін до Закону «Про Національний банк України» з метою приведення його у відповідність до стандартів ЄС [4, с. 122].

Практично кожний комерційний банк має у своєму портфелі проблемні кредити, і тому досить важливим є регулярний моніторинг і лімітування допустимого для банку відсотка цих кредитів щодо загальної вартості виданих позик, а також прийняттого рівня кредитного ризику. Проблема низького рівня організації ризик-менеджменту полягає в тому, що за період 2014-2015 рр. більшість вітчизняних банків не приділяли належної уваги управлінню кредитним ризиком та ризиком ліквідності, що призвело до зростання проблемної заборгованості в кредитному портфелі й неможливості виконувати свої зобов'язання в строк. Також варто відзначити неготовність банків до початку української економічної кризи та фінансової дестабілізації, спричиненої анексією Криму та конфліктом на Сході України [5, с. 7].

Отже, для вирішення актуальних проблем банківського сектору та нормалізації його функціонування необхідно застосувати систему заходів, спрямованих на загальноекономічну стабілізацію, повернення довіри до банківського сектору та підвищення ефективності діяльності НБУ у сфері контролю та регулювання банківської системи. Перспективи участі України у євроінтеграційних процесах зумовлюють потребу визначення напрямів та обґрунтування принципів адаптації умов діяльності усіх секторів національної економіки до вимог економічної глобалізації та регіоналізації. З огляду на це особлива увага

в процесі вдосконалення інституційного забезпечення євроінтеграційних процесів повинна приділятися фінансово-кредитній системі, зокрема її банківському сектору.

Список використаних джерел

4. Золотарьова О.В., Галаганов В.О. Сучасний стан та перспективи Розвитку банківської системи України. Проблеми економіки та політичної економії. 2017. № 1. С. 83-98.
5. Кисельов А.В. Основні засади концепції державного регулювання інноваційним розвитком ринку банківських послуг України. Актуальні проблеми економіки. 2019. № 5. С. 34-41.
6. Muzychenko G., Koliada T., Churkina I. Impact of European integration processes on the necessity of long-term budget planning introduction in Ukraine. Baltic Journal of Economic Studies. 2017. Vol 3, No 5. P. 329-333.
7. Міщенко В.І., Шаповалов А.В., Крилова В.В., Ващенко В.В., Гришук Н.В. Проблеми реформування банківської системи України в контексті європейської інтеграції: Інформаційно-аналітичні матеріали. К.; Національний банк України. Центр наукових досліджень. 2017. Вип. 8. 266 с.
8. Міщенко В., Крилова В., Швець Є. Еволюція банківського нагляду: європейський досвід. Вісник НБУ. 2017. № 7. С. 5-11.

Науковий керівник: Коляда Т. А., к. е. н., доцент кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул Університету державної фіскальної служби України,

Карловська І.В.

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

ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Важливу роль в економіці нашої країни відіграє банківська система, саме тому розгляд питання щодо підвищення її фінансової стійкості в сучасних умовах є досить актуальним.

«Фінансова стійкість банківської системи – це стан, за якого банківська система здатна ефективно й безперервно сприяти руху ресурсів; визначати й оцінювати майбутні ризики з прийнятною точністю та управляти ними; абсорбувати несподівані події та шоки фінансової системи й реальної економіки» [1].

НБУ розрізняє види фінансової стійкості банку за стабільності його роботи: [3]

- Нормальна фінансова стійкість – характеризується стабільною діяльністю банківської установи, відсутністю неплатежів тощо.

- Нестійкий фінансовий стан – характеризується затримкою платежів та низьким рівнем рентабельності;

- Кризовий фінансовий стан – характеризується регулярними неплатежами, наявністю простроченої заборгованості тощо, в кінцевому результаті може призвести до банкрутства.

До факторів, які здійснюють вагомий вплив на фінансову стійкість банків слід віднести: зовнішні – економічні (інвестиційний клімат, стан платіжного балансу, бюджетний профіцит або дефіцит); соціально – політичні (політична та соціальна стабільність, довіра громадян до фінансово – кредитної системи країни); ринкові (рівень інфляції, нестабільність валютного ринку); фінансові (стан грошового ринку, процентна, кредитна політика НБУ) та внутрішні – організаційні (стан банківського менеджменту, здатність до інновацій, маркетинг та стратегії банку), технологічні (орієнтація на розвиток сучасних банківських технологій; потреби ринку в нових банківських продуктах); економічні (достатність капіталу, якість активів та пасивів); фінансові (фінансова стратегія та структура активів).

Проаналізуємо основні індикатори фінансової стійкості банківської системи України.

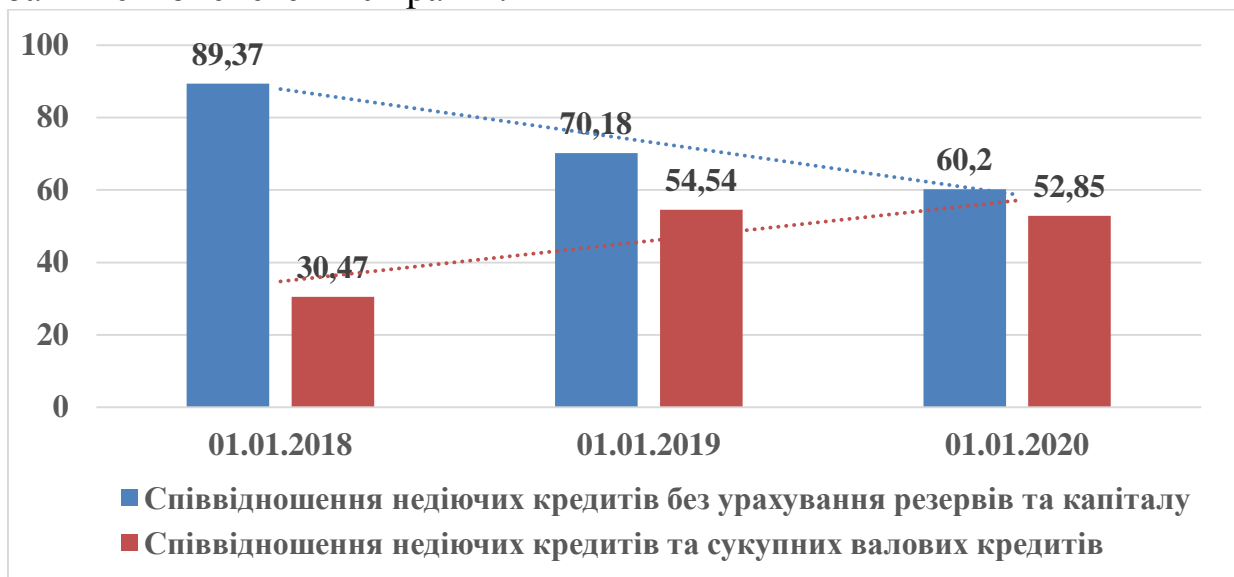


Рис. 1. Основні індикатори фінансової стійкості банківської системи України, 2018 – 2020 рр., % [2]

Як свідчать наведені дані, впродовж досліджуваного періоду спостерігалися високі значення аналізованих показників, що є причиною погіршення якості активів банку, як наслідок визнання НБУ значної кількості банків неплатоспроможними, девальвація гривні тощо.

Проблемою фінансової стійкості банківського сектору є недостатня капіталізація банківської системи для реалізації завдань щодо економічного зростання та обмежена ліквідність.

Основними напрямками удосконалення фінансової стійкості слід вважати: покращення ризик-орієнтованого підходу до банківського нагляду, зокрема шляхом удосконалення аналізу банківських стратегій, посилення щорічного стрес-тестування та підвищення контролю за операціями банку з пов'язаними особами, скорочення обсягів проблемних банківських кредитів та відновлення кредитування, підвищення захисту прав кредиторів тощо.

Список використаних джерел:

1. Гребнікова О. В., Денисова Т. В., 2020 Обґрунтування системи індикаторів моніторингу фінансової стійкості банківської системи. URL: <http://repository.hneu.edu.ua/>
2. Національний банк України. Офіційний сайт. URL: <https://bank.gov.ua/>.
3. Телишевська Л.І., Коренська А.М., 2015 Оцінювання фінансової стійкості банків як елементу управління URL: <http://global-national.in.ua/>.

Науковий керівник: Ткачук І. Я., к. е. н., доцент кафедри фінансів і кредиту Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Карловська О.В.

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

ДЕПОЗИТНІ ОПЕРАЦІЇ БАНКІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У сучасних умовах господарювання головною умовою функціонування банківської системи будь-якої країни є наявність достатньої величини банківських ресурсів, зокрема, залучених, які не лише спряють отримання банківського прибутку в поточний період, але й створюють умови для його подальшої наявності в майбутньому.

Банківські установи залучають вільні грошові кошти фізичних та юридичних осіб шляхом здійснення депозитних операцій, без яких неможлива як стабільна та надійна робота банківського сектору, так і підтримка та забезпечення зростання економіки країни в цілому. Депозитні операції визначаються як «операції, які полягають у залученні тимчасово вільних коштів клієнтів (бізнесу та домашніх господарств) у банківську систему» [1]. Слід зазначити, що кошти населення та юридичних осіб, які розміщуються під час здійснення

депозитних операцій, є найважливішою складовою депозитних фінансових ресурсів, необхідних для надання кредитів, фінансування різноманітних інвестиційних проектів та підтримки галузей національної економіки.

Відомо, що під час здійснення депозитних операцій і вкладники, і банківські установи отримують певні переваги. Так, для клієнтів банківських установ розміщення грошових коштів у депозити дає можливість отримувати стабільний та додатковий дохід у вигляді процентів протягом періоду, на який був здійснений вклад, крім того у них з'являється можливість збільшувати загальну суму своїх заощаджень та мінімізувати ризики втрати грошових коштів. Що стосується банків, то залучення депозитних коштів сприяє, насамперед, підвищенню їх ліквідності, формуванню ефективної структури і збільшенню обсягів активних операцій та зменшенню вартості ресурсів у порівнянні з міжбанківськими кредитами.

Ефективність здійснення депозитних операцій буде значно більшою за рахунок дотримання банками певних принципів під час їх організації, а саме:

- залучення вільних коштів фізичних та юридичних осіб повинно здійснюватися так, щоб банківська установа та вкладники могли не тільки отримувати прибуток в поточному періоді, але й створювати умови для його наявності у майбутньому;
- під час залучення грошових коштів банківські установи повинні поєднуватися різні форми депозитів, які змогли зацікавити ширше коло клієнтів;
- значну увагу при здійсненні депозитних операцій банки мають приділятися строковим депозитам, оскільки саме вони найбільше підтримують ліквідність їх балансу;
- під час розміщення вільних коштів банківські установи повинні зменшувати свої вільні ресурси;
- банківські установи мають вживати різноманітні заходи щодо розвитку банківських послуг, які могли сприяти залученню депозитних коштів у банківський сектор та в свою чергу збільшувати обсяг заощаджень;
- при здійсненні банківських операцій обов'язково має забезпечуватися взаємозв'язок між кредитними та депозитними операціями.

У науковій літературі класифікація депозитних операцій здійснюється за різними ознаками, в свою чергу кожен банк формує таку структуру депозитів, яка є для нього найбільш прийнятною.

У загальному депозити банківських установ поділяють на депозити до запитання та строкові депозити. Депозити до запитання -це «кошти, що знаходяться на поточних рахунках і використовуються

власниками залежно від потреби в цих коштах» [2]. Розмір даних вкладів характеризується нестабільністю, що обмежує можливість їх використання банком для проведення позичкових та інвестиційних операцій. У тих випадках, коли плата за такі депозити відсутня, банківські установи можуть збільшувати їх розмір на рахунках шляхом підвищення якості свого обслуговування та наданням додаткових послуг, а саме використання зручних для клієнта форм розрахунків, надання пільг вкладникам під час одержання кредиту тощо.

Строкові депозити – це «грошові кошти які знаходяться на поточному рахунку в банку протягом певного терміну, а саме не менше ніж один місяць»[3]. Такі вклади є джерелом прибутку як для власників, так і для банків, оскільки, їх розмір характеризується стабільністю та можливістю планування. Найпоширенішою формою строкових депозитів є ощадні вклади, які також призначені для нагромадження грошових заощаджень, проте, їх головною відмінністю є можливістю їх поновлення у будь-який момент.

Рисунок 1 демонструє динаміку депозитних вкладів резидентів за останні три роки.



Рис. 1. Динаміка депозитних вкладів резидентів [4]

З рис. 1 видно, що депозитні вклади резидентів в банківській системі України протягом останніх років значно збільшилися. У 2019 р. зростання склало 138 699 млн. грн. порівняно з 2018 р. Варто зазначити, що у 2018 р. строкові депозити перевищували кошти до запитання на 20 033 млн. грн. У 2019 році зміни в динаміці відбулися за рахунок значного зростання коштів до запитання, які становили 590 541 млн. грн. та зросли на 109 416 млн. грн. в той час, як на строкових рахунках

було 481 125 млн. грн. У 2020 році також відбулося зростання депозитних вкладів, порівняно з 2019 роком вони зросли на 276 464 млн. грн. та становили 1 348 130 млн. грн. Зростання відбулося як за рахунок коштів до запитання, які збільшилися на 215 423 млн. грн., так і за рахунок строкових депозитів, які зросли на 61 041 млн. грн.

Такі зміни у величині та структурі депозитних вкладів дають підстави стверджувати, що ринок депозитних ресурсів продовжує активно розвиватися. Крім того, такі зміни у динаміці вказують на те, що довіра вкладників до стабільності та надійності банків поступово підвищується, що є позитивною тенденцією як для функціонування банківського сектору, так і для підтримки і розвитку економіки в цілому.

Список використаних джерел:

1. Клімова А. О. (2019). Депозитні операції банків України. *Науковий вісник ТДАУ ім. Дмитра Моторного*. №166. URL: <http://elar.tsatu.edu.ua/bitstream9-166.pdf>
2. Колодяжна Т. В. Бакуменко Т. О. (2018). Економічна суть та класифікація депозитних операцій комерційних банків. *Науковий вісник ХНУБА*. № 151. URL: <http://global-national.in.ua/archive/22-2018/151.pdf>
3. Семенко О. М. (2019). Депозитні операції комерційних банків. *Науковий вісник ТНЕУ*. № 91, Вип. 1. URL: <http://library.wunu.edu.ua>
4. Національний банк України. Офіційний сайт. URL: <https://bank.gov.ua/statistic>.

Науковий керівник: Ткачук І. Я., к. е. н., доцент кафедри фінансів і кредиту Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Карпенко Ю.О.

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

ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ

Потужна банківська система є однією з найважливіших умов для забезпечення сталого економічного розвитку. Банки є одним із головних джерел інвестування фінансових ресурсів в економіку країни. У процесі своєї діяльності банки постійно наражаються на ризики, одним з яких є ризик незбалансованої ліквідності.

На сьогодні банки працюють в умовах підвищеного рівня ризику та зростання невизначеності, котра посилилася зі спалахом коронавірусної інфекції COVID-19. Це значно послабило банківську

систему нашої країни, до наявних проблем додалися нові, тому наразі аналіз впливу фактору COVID-19 на діяльність банківських установ набуває неабиякої актуальності.

Проблеми функціонування вітчизняних банків в період кризи та умов невизначеності досліджували такі вчені, як: О. Дзюблюк, Ж. Довгань, В. Коваленко, В. Міщенко, О. Петрик, Я. Петрушко та інші. Однак сучасні реалії вимагають більш детального вивчення питань роботи банківських установ саме в умовах розгортання кризи, пов'язаної з епідеміологічною ситуацією в країні та світі.

На сучасному етапі банки як ніколи повинні працювати в умовах підвищеного рівня невизначеності, оскільки зростають масштаби негативних наслідків, пов'язаних з поширенням COVID-19. Оскільки більшість країн посилює протиепідемічні заходи, страх зараження та втрати доходів збільшує невизначеність у всьому світі. Схематично вплив невизначеності, на прикладі спалаху коронавірусної інфекції COVID-19, на ліквідність банківського сектору представлений на рисунку 1.



Рис. 1. Вплив COVID-19 на ліквідність банківської системи

У 2020 році банки отримали 41,3 млрд грн чистого прибутку, що на 29% менше аналогічного періоду минулого року, коли банківський сектор отримав 58,4 млрд грн. прибутку (рис. 2).

«Коронакриза погіршила фінансовий стан банків, проте менш відчутно, ніж очікувалося, принаймні на даний час. Кількість збиткових банків не зросла. У 2020 році з 73 платоспроможних банків 65 банків були прибутковими та отримали чистий прибуток 47,7 млрд грн, що перекрыло збитки 8 банків на загальну суму 6,4 млрд грн» [3].

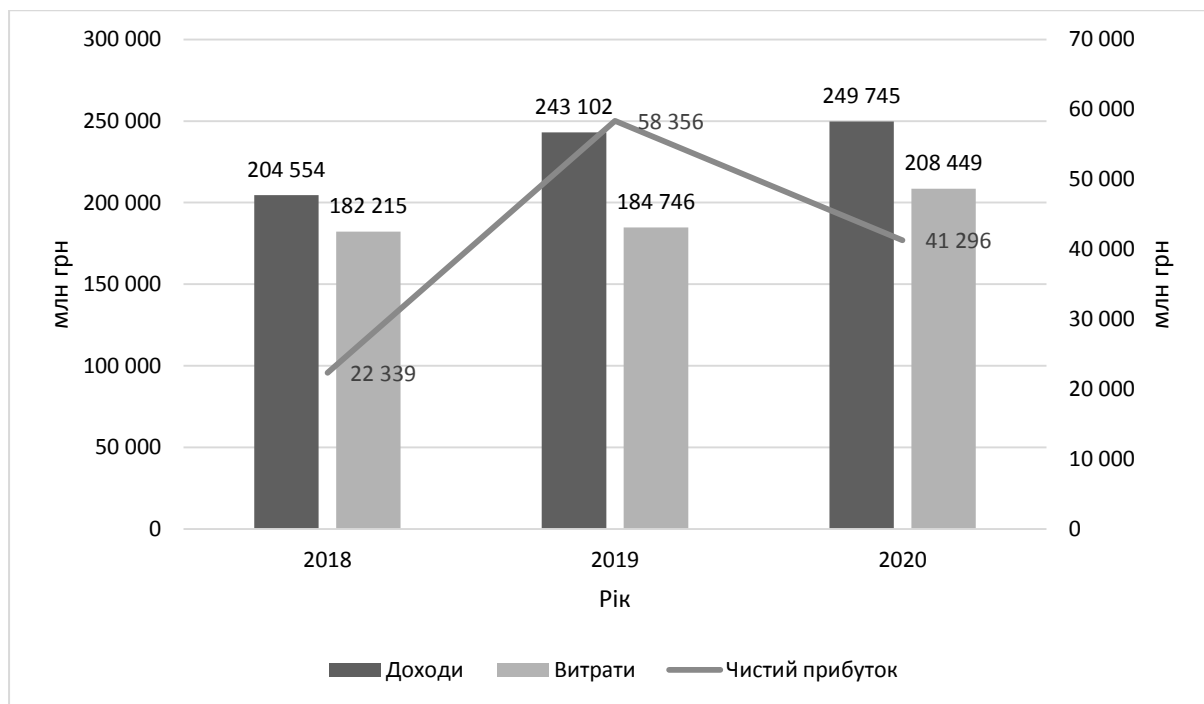


Рис. 2. Динаміка чистого прибутку банків України за 2018-2020 роки

Нинішня пандемія збільшила не лише фінансові ризики банківських установ, але й зумовила втрати від операційного ризику. Саме тому COVID-19 також є прикладом події операційного ризику, що створює додаткові загрози в роботі банків. У листопаді 2020 року НБУ здійснив опитування банків про збитки від подій операційного ризику, що були зафіксовані фінансовими установами у своїх базах даних, з метою аналізу сприйняття банками таких потрясінь. Запитання стосувалися двох значних подій для банків: пандемії COVID-19, а також хакерських атак вірусом “Petya” в 2017 році (табл.1).

Таблиця 1

Результати опитування про операційні ризики

Показник	Petya	COVID-19
Кількість банків, що відобразили подію: із них зазначили про нульові збитки	7 3	10 4
Загальна кількість подій	7	34
Сукупні збитки, млн грн	17,4	468,4
Середні збитки (на подію), млн грн	0,8	66,9

Джерело: складено автором на основі [1].

Участь в опитуванні взяли 18 банків, що давно ведуть спеціальну базу даних подій операційного ризику для своєї діяльності. Як бачимо, з них тільки 10 банків зазначили пандемію як подію операційного ризику для себе. Більше третини з цих банків не зафіксувала збитків від

даної події. В основному банки не відобразили збитки через те, що сприйняли карантинний формат діяльності ґрунтовною довгостроковою зміною середовища, а отримані збитки – звичайними затратами на підтримку своєї діяльності.

Однак такий аргумент має і певні недоліки, тому що з квітня 2020 року збільшилась кількість скарг до НБУ від споживачів банківських послуг стосовно закритих відділень, перебоїв у роботі банкоматів чи неможливість скористатися власними коштами. Такі звернення були й стосовно тих банків, що не відзначали для себе втрат [1].

Головним фактором формування ціни на ресурси банків є облікова ставка центрального банку. Слід зазначити, що в Україні процентні ставки за кредитами завжди були значно вищі, ніж у більшості розвинених країн Європи та світу, де облікові ставки наближені до нуля або взагалі мають від’ємне значення. Наприклад, Центральний банк Японії установив ставку кредитування на рівні - 0,10%, Банк Англії через ситуацію з пандемією понизив ключову ставку до 0,1% річних, Федеральна Резервна Система США також переглянула ставку рефінансування і встановила її на рівні 0-0,25%. Згідно зі звітом, НБУ п’ять разів знижував облікову ставку у 2019 році – до 13,5% з 18% річних, у 2020 відреагував на кризову ситуацію зниженням облікової ставки до 8% річних, а станом на березень 2021 облікова ставка становить 6,5%, проте очевидно, що дане значення залишається доволі високим [2].

Стан банківської системи країни залежить від динамічних процесів, що відбуваються в економіці, а кризові фактори не завжди можна передбачити чи підготуватися до них, прикладом чого і стала пандемія COVID-19 у світі. Коронакриза є першою в історії України кризою, при якій не виникло банкрутств банків, стрімкого росту інфляційних процесів, значного зменшення резервів чи довгих черг людей поблизу банкоматів. Українські банки, на даний час, проходять цю коронакризу досить впевнено та зі суттєвим запасом міцності та ліквідності. Не дивлячись на загальний спад ділової активності в країні та зменшення вартості фондування банків, українська банківська система залишається доволі прибутковою.

Список використаних джерел

1. Звіт про фінансову стабільність. (2020). Офіційний сайт Національного банку України. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FSR_2020-H2.pdf?v=4
2. Криклій, О.А. (2020) Вплив невизначеності на ліквідність банківської системи України. *Ефективна економіка*, 11. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2020/59.pdf

3. Огляд банківського сектору. (2020). Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua>

Науковий керівник: Гладчук О. М., к. е. н., доцент кафедри фінансів і кредиту Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Максименко К.І.
здобувач другого (магістрського) рівня вищої освіти
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича

ДОВІРА НАСЕЛЕННЯ ДО БАНКІВ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ВІДНОВЛЕННЯ

На сьогодні існує багато чинників, які впливають на стан та розміри депозитних ресурсів банку, одним з них є довіра населення до банків. Спостерігається сумна тенденція, що все частіше причиною відмови від вкладання коштів на депозити в банки громадяни називають недовіру до банків. В Україні довіра до банківської системи залишається низькою вже досить тривалий період часу.

Населення загалом не зацікавлене в тому, щоб дізнаватись про фінансові послуги та підвищувати рівень своєї фінансової грамотності. Наразі люди користуються лише мінімальним набором банківських послуг, такі як розрахунково-касове обслуговування та операції з банківськими картками. Та лише дуже невеликий відсоток фізичних осіб дійсно цікавиться чи вже має депозити у банку.

Упродовж останніх років ми спостерігаємо зменшення ставок за банківськими вкладами, які продовжують своє падіння і зараз. Статистика НБУ свідчить, що: «у 2015 році відсотки за вкладами у гривні в середньому перевищували 20% річних, у іноземній валюті – 10%. Вартість депозитів у 2017 році зменшилася внаслідок зниження облікової ставки НБУ протягом першої половини року. Однак в IV кварталі, коли Національний банк перейшов до більш жорсткої монетарної політики з огляду на посилення інфляційних ризиків, вартість депозитів знову зросла. У лютому-березні цього року гривневі депозити дають у середньому менше 9% річних, а в доларах та євро – близько 1-1,5%, причому короткострокові валютні вклади ще дешевші» [1].

Щодо динаміки різновидів банківських депозитів, то в 2020 році населення віддавало перевагу розміщенню заощаджень на карткових чи мобільних рахунках або на "скарбничках", які є рахунками "до

запитання" та не можуть, у свою чергу, сформувати для банків стабільну, надійну та вагому ресурсну базу, яка їм потрібна для здійснення дохідних активних операцій.

В Україні щорічно досліджують за допомогою соціальних опитувань та статистичних методів рівень довіри громадян до банків та центрального банку. Баланс довіри/недовіри до НБУ у 2018 році схилився у бік недовіри, яку висловлювали -62,1% громадян. Подібним, але трохи нижчим був рейтинг довіри до самих банків (-69,6%). В 2019 році баланс довіри-недовіри до НБУ становив -47%, а до банків -59%. Отже, ці показники протягом останніх років, хоча і демонструють незначні позитивні зрушення, однак суттєвих позитивних тенденцій не демонстрували, що б відобразилось на зростанні обсягів залучених банками депозитів. Сьогодні довіра до банківських установ від населення в загальному на рівні близько 20%, а таких, що повністю довіряють банкам лише 3% [2].

Серед основних причин недовіри людей до банківських депозитів виділяємо такі:

- 1) банкрутство банків, яке різко відбувалося в 2014-2017 роках, коли банківський ринок покинуло більше 100 банківських установ;
- 2) нестабільна політична та економічна ситуація в країні, негативний вплив пандемії на майбутні очікування населення;
- 2) низька фінансова грамотність населення та негативний досвід попередньої співпраці з фінансовими установами;
- 3) невисокий рівень ставок за депозитними вкладками фізичних осіб, що послаблює мотивацію вкладників до збереження грошей на строкових рахунках;
- 4) розвиток фінансового шахрайства в банківських установах;
- 5) панічні настрої інших учасників фінансового ринку тощо.

Можливих заходів посилення довіри до банків є багато, серед основних – ефективно діюча система гарантування вкладів. Хоча вона й існує, але потребує подальшого удосконалення. Проте навіть ефективна робота Фонду гарантування вкладів фізичних осіб не зможе запобігти відтоку клієнтів чи повернути довіру у разі неплатоспроможності банку. Для цього, перш за все, потрібна ефективна наглядова робота Національного банку, правоохоронних, судових та інших органів, щоб відновити позитивну репутацію фінансового сектору та повернути довіру людей.

Для завоювання довіри потенційних споживачів банківських послуг, потрібно зробити наступні кроки:

- обслуговувати клієнтів банкам потрібно чесно та прозоро, надавати інформацію зі всіма уточненнями та на всі запити клієнтів;
- система захисту прав споживачів банківських послуг в Україні має поступово удосконалюватися, споживачі мають бути більш захищеним, Фонд гарантування вкладів фізичних осіб повинен проводити навчання та інформування українців, підвищуючи рівень їх фінансової грамотності;
- розробити новітні, ефективні програми навчання для персоналу банку, щоб підвищити якість їх роботи з клієнтами;
- потрібно збільшувати інші складові ресурсної бази банків, окрім депозитів, застосовуючи усіх заходів, щоб уникнути негативного фінансового результату, який може похитнути довіру до банку;
- зменшувати загальну ризиковість банківської діяльності, яка може сформувати неадекватне розуміння роботи банку;
- уникати різноманітного фінансового шахрайства в банках та формувати дієву систему фінансової безпеки банків;
- удосконалювати систему фінансового моніторингу в банках задля зменшення можливості їх використання в «брудних» схемах відмивання коштів;
- оптимізувати методи ціноутворення у банківських установах в напрямку максимально можливого збільшення ставок за депозитними ресурсами, зменшуючи процентну маржу банків;
- формування позитивного іміджу банків на рівні країни, як головних фінансових посередників української економіки.

Завоювання довіри – це процес довготривалий, але це лише потребує більшої уваги та роботи над помилками від органів державної влади та самих банків.

Список використаних джерел:

1. Національний банк України (2020). Огляд банківського сектору. URL: https://bank.gov.ua: admin_uploads/article /BS _ Review _8-2020.pdf?v=4.
2. Разумков Центр (2019). Дані опитування «Консорціуму» та Центру Розумкова. URL: <https://razumkov.org.ua/napriamky/ekonomika>

Науковий керівник: Гладчук О. М., к. е. н., доцент кафедри фінансів і кредиту Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Одочук В.С.
здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

Для забезпечення швидких темпів економічного зростання національної економіки та здійснення ряду соціально-економічних реформ необхідні значні обсяги інвестиційних ресурсів. Загальносвітовий досвід свідчить, що в країнах з розвинутою ринковою економікою потужним джерелом інвестицій виступають ресурси, сформовані страховими компаніями, які у результаті здійснення інвестиційної діяльності позитивно впливають як на розвиток страхового ринку, так і економіки країни загалом.

Можливості ефективного здійснення інвестиційної діяльності визнають інвестиційним потенціалом суб'єктів інвестування. Хрущ Н.А. визначає інвестиційний потенціал страхової компанії як «сукупність коштів, що є тимчасово вільними у взаємозв'язку зі страховими зобов'язаннями або відносно вільними за певних умов їх використання, яку можна використати для отримання інвестиційного доходу з урахуванням узгодження показників ризику та дохідності» [2, с. 187].

На інвестиційний потенціал страхової компанії впливає ряд факторів, які можна поділити на фактори прямого та опосередкованого впливу. До факторів прямого впливу перш за все відносять розмір страхових резервів та власного капіталу страховика, а також обсяг страхових премій, що акумулюється страховиком, обсяг страхових виплат і страхових відшкодувань за договорами страхування, структура страхового портфеля, терміни, на які укладено договори страхування. Фактори опосередкованого впливу охоплюють такі складові: кількість укладених страховиком договорів страхування, мережа філій страховика, рейтинг страхової компанії, рівень податкового навантаження на страховий бізнес, ставка дохідності фінансового ринку, ефективність секторів економіки, чистий дохід від інвестицій.

Основою формування інвестиційного потенціалу страхової компанії є власний капітал, утворений внесками власників (акціонерів) та страхові резерви, сформовані страховими внесками клієнтів (страхувальників). У процесі здійснення інвестиційної діяльності страхові компанії розміщують власні та залучені фінансові ресурси на фінансовому ринку з метою отримання доходу в майбутньому.

Значення інвестиційної діяльності страхових компаній всебічно розкривається через її функції, що проявляються як на макроекономічному, так і на мікроекономічному (на рівні окремих страхових компаній) рівнях [3, с. 107].

Функції інвестиційної діяльності страхових компаній на макрорівні: розвиток національної економіки; розвиток страхового ринку, забезпечення фінансової стійкості і платоспроможності його учасників; підвищення рівня довіри населення до страхових компаній та інших фінансових установ. А до функцій мікрорівня можна віднести: забезпечення додаткової гарантії здійснення страхових виплат; підвищення якості страхових продуктів; поліпшення іміджу страховика та його позиціонування на страховому ринку; зниження залежності від позикових коштів і зовнішніх джерел фінансування.

Основними нормативно-правовими актами, що регламентують інвестиційну діяльність страхових компаній в нашій державі є Закон України «Про страхування» та Розпорядження Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг від 07.06.2018 р. № 850 [1]. На сьогодні, чинне вітчизняне страхове законодавство приділяє основну увагу операціям щодо інвестування залученого капіталу (страхових резервів) страхових компаній. Дані кошти мають спеціальне цільове призначення, і у разі настання страхових випадків, виплачуються у вигляді страхових сум та відшкодувань. Страховик може розпоряджатися ними протягом певного періоду часу, термін якого залежить від того, чи страховик здійснює страхування життя, чи інші види страхування. Так, страхові компанії зі страхування життя формують страхові резерви на досить довготривалий період, впродовж якого, за рахунок періодичних платежів, вони збільшуються. Тому, страховик має можливість здійснювати довгострокову інвестиційну діяльність. Натомість, страховики, які здійснюють ризикові види страхування, формують короткострокові страхові резерви, та мають можливість вкладати їх в поточні фінансові інвестиції.

Особливість інвестиційної політики страхових компаній полягає в тому, що акумульовані кошти тимчасово перебувають у їх розпорядженні, і належать індивідуальним страхувальникам. Тому, ключову роль відіграє питання забезпечення максимально можливої безпеки інвестиційних вкладень страховиків, а вже потім – рівень дохідності цих вкладень.

З метою забезпечення фінансової стійкості та гарантованості страхових виплат при розміщенні коштів страхових резервів страховик, як інституційний інвестор, повинен дотримуватися вимог до якості,

безпечності, прибутковості, ліквідності та диверсифікованості активів. Для забезпечення диверсифікованості активів страхові резерви страховиків, у передбачених чинним законодавством граничних обсягах, можуть бути розміщені за певними напрямом (табл. 1).

Таблиця 1

Основні напрями розміщення страхових резервів вітчизняних страховиків [1]

Напрями розміщення активів (страхових резервів) страховиків	Максимальний обсяг, %		Структура страхових резервів вітчизняних страховиків, станом на 31.03.2020, %	
	Технічні резерви	Резерви зі страхування життя	Технічні резерви	Резерви зі страхування життя
Грошові кошти на поточних рахунках	30	20	7,6	4,0
Банківські вклади (депозити)	70	70	42,2	31,3
Нерухоме майно	20	20	5,3	3,8
Акції	10	10	0,01	0,02
Облігації	30	40	1,5	4,4
Цінні папери, що емітуються державою (держоблігації)	80	95	17,3	56,0
Права вимоги до: перестраховиків- резидентів; - нерезидентів	10	10	3,5	0,0
	40	40	22,2	0,5
Інвестиції в економіку України за напрямами, визначеними КМУ	10	10	0,3	0,0

Страхові компанії можуть розміщувати страхові резерви за різними напрямами інвестування. Але на сьогодні, в структурі вкладень вітчизняних страховиків переважають банківські депозити і державні цінні папери. Вибір напрямів для інвестування іноземними страховиками дещо відрізняється від підходу вітчизняних, оскільки основну частину своїх активів вони розміщують в акції та облігації корпоративного сектору, тому що їх дохідність значно вища за депозитні вклади.

До основних факторів, що визначають низький розвиток інвестиційної діяльності страховиків в Україні можна віднести: недостатньо розвинутий фондовий ринок та обмеженість ефективних і надійних фондових інструментів; низька капіталізація страховиків і, як наслідок, обмежені інвестиційні ресурси окремо взятої страхової компанії; наявність високих інвестиційних ризиків; невизначеність

місця та ролі страхування в українському суспільстві, низька довіра до вітчизняних страхових компаній.

Отже, інвестиції страховиків можуть виступати рушієм економічного зростання, джерелом фінансування економіки країни та отримання прибутку страховими компаніями. Для підвищення ефективності інвестиційної діяльності вітчизняних страхових компаній необхідно збільшувати їхню ресурсну базу та оптимізувати інвестиційні портфелі.

Список використаних джерел:

1. Положення про обов'язкові критерії і нормативи достатності капіталу та платоспроможності, ліквідності, прибутковості, якості активів та ризиковості операцій страховика. № 850 § розд. II, V. (07.06.2018).

2. Хрущ, Н.А.(2014). Інвестиційний потенціал страхових компаній України. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*, 3, 186-191.

3. Шейко, Ю.О. (2020). Пріоритети інвестиційної діяльності страхових компаній в Україні. *Економічний форум*, 1(2), 106-112.

Науковий керівник: Гладчук О. М., к. е. н., доцент кафедри фінансів і кредиту Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Озорович С.В.

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

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОЛІТИЧНИХ ПАРТІЙ УКРАЇНИ З ПРИВАТНИХ ДЖЕРЕЛ

В сучасних умовах розвитку демократії, а також підтримання усіх суспільних процесів діяльність політичних партій посідає вагомe місце. Одночасно, повноцінне здійснення покладених на них функції просто не може бути здійснене без достатнього матеріального утримання. Дослідження даної теми актуальне тим, що приватні джерела в системі фінансування політичних сил переважають над державними, що може суттєво впливати на увесь політичний процес держави. В Україні окремі аспекти фінансування політичних партій, в тому числі і з приватних джерел досліджували такі вчені, як : Н.В. Богашева, В.І. Кафарський, О. Васильченко, О. Совгіря, С. М, Обушний, Г. Г. Петришин-Дюг, О.Коцюруба та інші.

Приватне фінансування можливе в наступних формах: спонсорство, підтримка політичної партії шляхом сплати внесків, а

також допомога профспілкових організацій. В Україні такий вид надходжень з приватних джерел, як пожертвування, не встановлений законодавством, але пожертвування в дещо зміненій та конкретній формі містяться у наведений в цьому законі термін «внесок на підтримку партій». Відповідно до цього, визначається, що надання матеріальної та фінансової підтримки політичним партіям можливе у вигляді: матеріального забезпечення статутної діяльності з державного бюджету та своєрідних внесків на користь партії. Під останнім визначенням розуміють сукупність коштів, майна, нематеріальних активів, різноманітних позик, пільг, переваг, а також вигоди у формі нематеріального та немонетарного характеру. До них також відносять надходження коштів від членів на підтримку партії, кошти від спонсорів чи третіх осіб, а також отримані товари, робота чи послуг, які отримані на безкоштовній основі, або на пільгових умовах. Саме цей підхід більше відповідає загальноприйнятому розумінню терміну «спонсорство» [1, с.444].

Відомо, що спонсорство – це добровільна підтримка, зазвичай матеріальна та організаційна, надана зі сторони юридичних та фізичних осіб, основною метою яких є отримання так званого піару. Проте з іншого боку, така форма приватного фінансування потенційно сприяє політичній корупції і зловживання у сфері політичних фінансів, оскільки спонсорство передбачає отримання спонсором користі і не є самовідданим, на відміну від пожертвувань.

Інша справа, коли мова йдеться про пожертвування. Громадянин, який робить пожертвування на користь політичної партії, таким чином проявляє їй свою підтримку так само, як він висловлює підтримку голосуючи за партію, тобто здійснює своє уповноваження у вираженні політичних інтересів. З огляду на істотні витрати, яких вимагають виборчі кампанії, вони не можуть бути покриті тільки з якогось одного джерела фінансування політичних партій. Згідно з Конституцією, держава не зобов'язана запроваджувати такі пільги, проте вона повинна прийняти ту чи іншу систему через законодавчий орган, покликану сформулювати необхідні умови для праці партій, не виключаючи забезпечення їх потрібними ресурсами [3, с. 186].

Ще однією специфічною формою фінансування є колективна взаємодопомога профспілок із політичними партіями, проте такий механізм має чимало нюансів. Профспілки мають право утворювати самостійні політичні групи, бути їхніми безпосередніми учасниками та утримувати їх за рахунок власних політичних фондів, при цьому мають право здійснювати внески, що не обмежено законодавчими актами. Окрім цього їхні політичні стратегії та програми можуть бути

унікальними, що формує їхню незалежність в політичному просторі [2, с. 560].

Більшість політичних партій України здійснюють свою діяльність завдяки внескам з приватного сектора, оскільки на державне фінансування претендують лише ті партії, що подолали 5-ти відсотковий бар'єр набраних голосів після парламентських виборів. Аналізуючи фінансові надходження парламентських партій за останні 5 років видно, що 70 % всіх внесків приватних внесків припадає на юридичних осіб, і тільки решту 30% припадає на фізичних осіб та членських внесків (табл. 1. та табл. 2.). Для дослідження доцільно обрати ті партії, які потрапили до парламенту за визначений період та є одні з найвагоміших та найбільших у нашій державі.

Таблиця 1

«Аналіз фінансування політичних партій України за рахунок коштів юридичних осіб за 2015-2019 рр.» (млн. грн.) [4]

Назва партії	Рік			
	2016	2017	2018	2019
Блок Петра Порошенка «Солідарність»	4 668	956	591	64 915
Об'єднання «Самопоміч»	230	254	3 163	11 758
Всеукраїнське об'єднання «Батьківщина»	1 817	1 982	2 814	75 458
Народний фронт	-	-	-	-
Радикальна партія Олега Ляшка	-	-	1 776	11 218
Опозиційний блок	12 848	5 414	12 978	23 654

Як видно, практично всі політичні партії стабільно кожного року отримували чималу грошову підтримку від різних юридичних осіб. З одного боку це може свідчити про незалежність партій від джерел фінансування та чесності в процесі своєї діяльності, а з іншого боку викликає підозри. Адже на утримання такої політичної сили потрібно чимало коштів, а державний бюджет не здатний забезпечити потреби дипломатичних груп в повному обсязі. Можливо, приватна грошова підтримка вище згадуваних партій була й раніше, проте деякі політичні сили просто її не опубліковували у річних фінансових звітах, і намагалися скрити справжнє джерело поповнення їхніх партійних скарбниць.

Таблиця 2

«Аналіз фінансування політичних партій України за рахунок коштів фізичних осіб за 2015-2019 рр. » (млн. грн.) [4]

Назва партії	Рік				
	2015	2016	2017	2018	2019
Блок Петра Порошенка «Солідарність»	1 229	524, 5	3 944	2 938	87 370
Об'єднання «Самопоміч»	-	4 946	2 152	8 393	43 432
Всеукраїнське об'єднання Батьківщина	-	13 924	8 759	166 750	325 976
Народний фронт	-	-	-	1 797	5 556
Радикальна партія Олега Ляшка	-	1 743	1 243	55 647	245 561
Опозиційний блок	-	1 751	1 644	17 066	97 418

З наведених даних в табл.1 та 2, видно, що до початку вступу в дію закону про державне фінансування політичних партій, більшість політичних сил не оприлюднювала дані стосовно їх партійного бюджету. Тому таких даних на 2015 рік практично немає. Тільки Блок Петра Порошенка «Солідарність» подав свою фінансову звітність про доходи, майно та витрати партії, а також їх цільове спрямування. Проте на вимогу Національного агентства з питань запобігання корупції 4 з 6 парламентських партій погодилися розкрити свою фінансову звітність для перевірки новоствореною організацією з протидії політичній корупції.

Стосовно пожертвувань фізичними особами, спостерігаються суми в розмірі декількох сотень гривень, при чому найменша транзакція становить 50 грн., яка становить розмір місячного внеску члена партії. Проте якщо й надходить сума, що перевищує одну тисячу гривень то вона становить лише 162,2 тис. грн, що в принципі не суперечить загальноприйнятим нормативам.

Опозиційний блок та Батьківщина за даними отримують найбільшу частку приватних пожертвувань. При чому в першій партії спостерігається дуже суттєва зміна – спочатку, у 2017 році вони отримують рекордну кількість приватних коштів, проте цей показник раптово знижується менше ніж за рік часу, що викликає певні підозри. Відколи партія отримала можливість державного утримання, обсяги приватних спонсорських внесків різко знизилися, і у другому кварталі

2018 року знизилися до нуля, що є аномальним явищем для політичної діяльності. Стосовно наступної партії, то ось запровадження бюджетної допомоги зовсім не вплинуло на процес отримання спонсорських коштів, і ці позиції досить довго трималися на високому рівні аж до 2017 році, доки теж не впали до значення показника нуля. Імовірною причиною цього стала скандальна стаття викриття, в якій йшлося про те, партія намагалася скрити істинні надходження, і під маскою різних фізичних осіб перераховувала собі кошти, при чому жоден з наведених «жертводавців» нічого не переказував, і взагалі чув про це вперше. Такий застій був до середини 2018 року [30].

Очевидно, що всі політичні групи отримували за досліджуваний період чимало грошових внесків від різних осіб та організацій. Можна дійти висновку, що саме ці внески стали запорукою та поштовхом до їх подальшого розвитку та зміцнення власних позицій в парламенті. Є також немало прогалин в обліку доходів, які варто виправити, але це вже буде завданням органів державної влади.

Цей факт несе за собою як позитивні, так і негативні наслідки. Зокрема така частка приватної підтримки дає змогу політичним силам в повному обсязі виконувати покладені на них функції. А з іншого боку, може свідчити про надмірне втручання в ідеологію партії, тобто внесення грошових коштів не тільки для підтримки діяльності політичної групи, а й для вираження особистих цілей жертводавця. Тому задля виявлення та усунення таких небезпек законодавство країни встановлює ряд обмежень стосовно партійного фінансування. Регулятором даного процесу в Україні виступає Закон України «Про політичні партії в Україні», який містить основні правила та нормативи стосовно грошових надходжень партійних осередків.

Список використаних джерел:

1. Богашева Н. В. (2008). Відносини держави і політичних партій в Україні: конституційно-правові аспекти. URL: http://lsej.org.ua/2_2018/12.pdf
2. Кафарський В.І. (2008). Політичні партії України: конституційно-правове регулювання організації та діяльності. URL: <http://www.nas.gov.ua/EN/Book/Pages/default.aspx?BookID=0000003461>
3. Обушний С.М. (2007). Фінансове забезпечення діяльності політичних партій в Україні. URL: <https://scholar.google.com.ua/citations?user=baRUmHEAAAJ&hl=ru>
4. Онлайн-інструмент для візуалізації фінансових звітів політичних партій та кандидатів у президенти. Громадський рух «Чесно». URL: <https://zp.chesno.org/parties/>
5. Петришина-Дюг Г.Г. Проблеми вдосконалення фінансування діяльності політичних партій України (конституційно-правовий аспект). URL: <https://journals.indexcopernicus.com/api/file/viewByFileId/527886.pdf>

Науковий керівник: Ткачук І. Я., к. е. н., доцент кафедри фінансів і кредиту Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

РЕФІНАНСУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕГУЛЮВАННЯ ЛІКВІДНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

Стрімкий розвиток фінансового ринку, перспективні завдання всіх суб'єктів економіки країни висувають нові вимоги до стійкості і масштабів функціонування банківської системи. Національний банк України як кредитор останньої інстанції відіграє важливу роль в забезпечення рівноваги банківського сектора і стимулюванні економічного зростання країни. Для відновлення ресурсів комерційних банків та підтримки рівня їх ліквідності Національним банком України використовується політика рефінансування.

Дослідженням цієї проблематики займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені як: Глущенко С. В. [1]; Москвічова О.С. [2]; Башнянин Г. І; Міщенко С. Г. та інші.

Для того, щоб здійснювати ефективне управління та збалансування грошово-кредитного ринку центральний банк в межах визначених монетарних параметрів та в необхідних обсягах регулює ліквідність всієї банківської системи, шляхом застосування таких стандартних інструментів:

- 1) операції з рефінансування (кредити овернайт, кредити рефінансування);
- 2) операції прямого РЕПО;
- 3) операції з власними борговими зобов'язаннями;
- 4) операції з державними облігаціями України [4].

Рефінансування є одним із основних інструментів монетарної політики Національного банку України. Насамперед це операції щодо забезпечення центральним банком комерційних банків додатковими ресурсами, а саме запозиченими резервами, шляхом надання кредитів. Рефінансування можна розглядати як процес відновлення ресурсів комерційних банків, які були вкладені в позички, боргові цінні папери та інші активи [2, с. 19].

Світова практика використовує різні способи рефінансування банківських установ. В Україні використання того чи іншого методу центральним банком залежить від цілей грошово-кредитної політики на даний момент часу та ступеня розвитку ринкових методів регулювання грошового ринку.

Характеристика та порівняння інструментів рефінансування НБУ представлена в таблиці 1.

Таблиця 1

**Характеристика інструментів рефінансування НБУ
банківських установ**

Інструмент	Мета	Період	Порядок надання
Овернайт	Для забезпечення виконання обов'язкових резервів та нормативів	Щоденно	Автоматично до 100% обсягу обов'язкових резервів
Щотижневий тендер	Для регулювання короткострокової/середньострокової ліквідності	До 14 днів	Процентний або кількісний тендер
		До 90 днів	
Позачергові тендери	Для регулювання короткострокової/середньострокової ліквідності	До 360 днів	Процентний або кількісний тендер
Пряме РЕПО	Для регулювання короткострокової/середньострокової ліквідності	До 90 днів	Укладання двосторонньої угоди
Стабілізаційний кредит	Для усунення загрози стабільності через тимчасові проблеми з ліквідністю	До 2 років із можливою пролонгацією до 1 року < 5 років	Клопотання, фін. модель розвитку банку, графік повернення кредиту і т.д
Оперативне підтримання ліквідності банків	Для підтримки ліквідності у разі впливу депозитів фізичних осіб	До 360 днів	Кількісний тендер

Складено автором на основі [3]

Отже, НБУ здійснює рефінансування шляхом:

- оперативної підтримки ліквідності банків через надання кредитів овернайт (до наступного робочого дня). Цей інструмент надає можливість щоденного безперешкодного доступу банків до джерел грошових коштів;
- щотижневі та позачергові тендери з підтримання ліквідності банків є основним монетарним інструментом з регулювання ліквідності. Відсоткова ставка за такими операціями тісно прив'язана до облікової ставки Національного банку України;
- операції РЕПО – ці операції спрямовані на урівноваження неочікуваних коливань ліквідності та є нерегулярними операціями НБУ з банками;
- стабілізаційний кредит - кредит, який надається НБУ комерційному банку для підтримки ліквідності до двох років під програму фінансового оздоровлення банку [1, с.45].

– механізм оперативного підтримання ліквідності банків – інструмент, який дає змогу в разі погіршення ринкових очікувань зберігати довіру населення до банківської системи та сприяти її стабільній роботі.

Розглянемо кожен вид операцій у загальній структурі рефінансування НБУ комерційних банків у 2020 році.

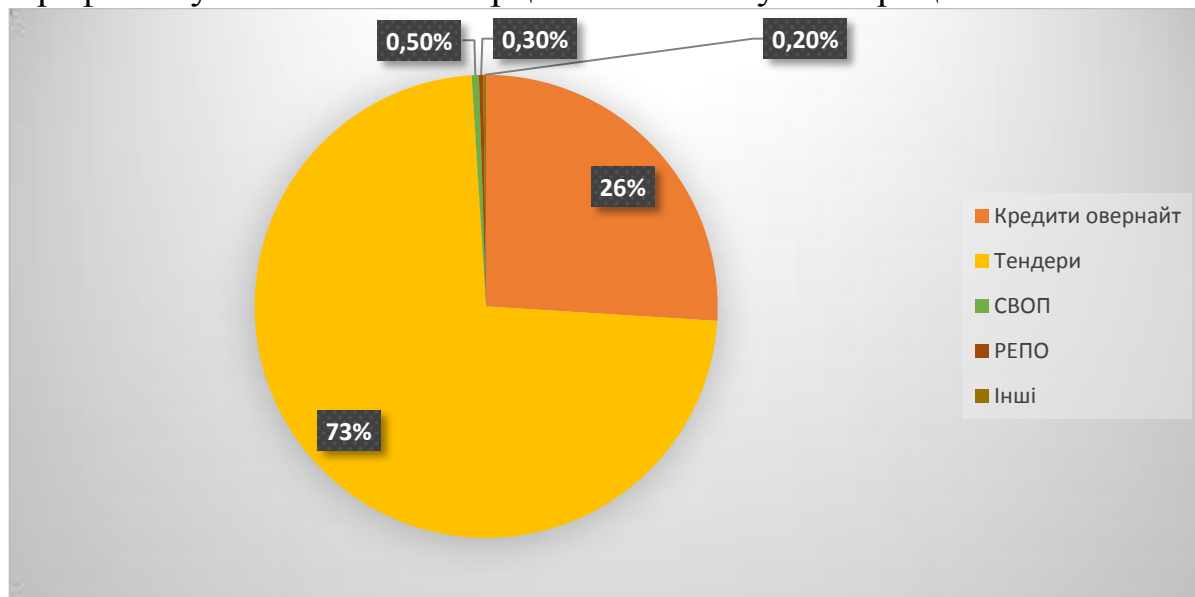


Рис. 1. Структура операцій з рефінансування НБУ комерційних банків у 2020 році

Складено автором на основі [3]

Як видно з рис.1. основну частину, а саме 73% всіх операцій становлять кредити, надані на основі тендерів, решта (26%) припадає на кредити овернайт і зовсім малу частину у загальній структурі складають операції СВОП (0,5%), операції РЕПО (0,3%) та інші (0,2%). Кредити надані на основі тендерів у 2020 році займають найбільшу частку, адже цей вид рефінансування наразі став найвигіднішим для банків через невеликий відсоток, проте так було не завжди.

Аналізуючи відсоткові ставки за рефінансуванням у 2011 – 2018 рр. більш вигідним для банків були процентні ставки саме кредитів овернайт, проте два роки поспіль, а саме 2019-2020 рр. спостерігаємо дещо іншу ситуацію: відсоткова ставка кредитів, наданих шляхом проведення тендера становила 17,50% за 2019 рік та 6,85 % за 2020 рік, в той же час відсоткова ставка кредитів овернайт за 2019 рік сягала 19,71%, а за 2020 рік – 10,82%. Середньозважена відсоткова ставка за всіма інструментами станом на 2020 рік становила 7,89%, а облікова ставка НБУ – 6%.

Щодо обсягу наданих коштів НБУ за кожним інструментом в результаті проведення операцій з регулювання ліквідності банків за 2018-2020 роки можна побачити наступне: (таблиця 2.).

Таблиця 2

Результати проведення операцій Національного банку України з регулювання ліквідності банків, млн. грн.

Рік	Загальний обсяг наданих коштів	Кредити овернайт	Шляхом проведення тендеру	Шляхом проведення операції СВОП	Шляхом проведення операції РЕПО
2018	181 172,8	144 604,3	36 568,5	-	-
2019	102 037,5	39 274,8	124,66	31,6	-
2020	168 045,5	44 213,0	123 832,5	-	-

Складено автором на основі [3]

Найбільшу кількість коштів було надано у 2018 році – 181 172,8 млн грн., з них кредити овернайт становлять майже 80%, тендери близько 20%. У 2019 році спостерігаємо незначне виділення коштів для проведення операцій СВОП – 31,6 млн. грн. Щодо 2020 року ситуація є протилежною до 2018 року: операції, шляхом проведення тендеру сягають 123 832,5, що становить 74%, а кредити овернайт всього 26%. Операції РЕПО протягом досліджуваного періоду не проводились.

Таким чином, сучасний стан економічного розвитку в Україні потребує формування ефективної системи рефінансування, в основі якої закладено здійснення безпосереднього впливу на діяльність комерційних банків не ціновими методами, а через систему управління фінансовими інструментами. У процесі трансформації діяльності Національного банку України здійснюється і вдосконалення інструментарію, що повинно стати підґрунтям для ефективного розвитку банківської системи і фінансового ринку в цілому.

Список використаних джерел:

1. Глущенко, С. В. (2017). *Монетарна політика: теоретико-методологічні аспекти* : підруч. для студ. вищ. навч. закл. Київ: НаУКМА.
2. Москвічова, О.С. (2013). Рефінансування як одна із форм державного регулювання ринку кредитних послуг. *Наукові записки. Серія «Економіка»*, Випуск 23, 310-314.
3. Офіційний сайт Національного банку України. (2021) *Монетарна політика*. URL: http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=875457&cat_id=71412.
4. Про затвердження Положення про застосування Національним банком України стандартних інструментів регулювання ліквідності банківської системи. № 615-III-VII§ розд. II-III. (2015). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0615500-15#Text>.

Науковий керівник: Гладчук О. М., к. е. н., доцент кафедри фінансів і кредиту Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Тематичний напрям 3
СТРУКТУРНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ФІНАНСІВ
БІЗНЕСУ ЯК УМОВА СТАЛОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Ghimire, R.P.

Affiliated Honorary Research Fellow, Fil. Dr. Jan-U. Sandal Institute,
Norway
Ph.D. Scholar, Tribhuvani University, Nepal

**FINANCIAL INVESTMENT GAP FOR SUSTAINABLE
DEVELOPMENT: AN OBSERVATION OF SOUTH ASIAN
PERSPECTIVE**

South Asian region is striving for sustainable development. South Asian people transformation depends on sustainable development goals. Because of lacking of financial investment its holistic development has not been realized as it has potentialities. The main aim of the study is to find out financial investment gap as a main reason behind slow pace of development. The study is based on descriptive research method undertaking secondary data. To achieve sustainable goals agenda it is emergence to explore the financial injection to physical infrastructural capacity of the region. All countries need to build regional public goods by huge investments for rapid development. From the investigation, it has been found that in order to achieve the goals of sustainable development, financial stimuli is required to cope in the field of socio economic aspect in a very planed and consolidation manner. All countries governments should have institutional channels and commitment with a shared fund for the sustainable development in the region. Hence, financial investment is a key stimulus factor for holistic development of the region. By this study, it may be the nexus for the upcoming research as well.

Key Words: Financial Investment, Socio Economic Development, Sustainable Development South Asia

Introduction

The South Asian Association for Regional Cooperation (SAARC), established in 1985, aimed to work together towards finding solutions of its member countries' common problems through economic growth by uplifting the regional economic activities in common platform of the people of South Asian countries. South Asia is a common forum of eight countries (Afghanistan, Bangladesh, Bhutan, India Nepal, Pakistan, Sri Lanka and Maldives), encompassing similar language, culture, religion, socio-economic status, and geopolitical features. Mostly, socio-economic indicators of the

region possess a remaining part for development by huge investment. The sustainable development goals achievement is very challenging. The most common definition of sustainable development describes it as a “development that meets the needs of the present without compromising the ability of future generations to meet their own needs” [3]. Achieving the sustainable development goals in South Asia: key policy priorities and implementation challenges seeks to unpack the 2030 Agenda at the sub regional level and offer tangible means to mainstream the SDGs into national development plans and programmes [2]. Besides, First, budgetary allocations are low by regional standards, limiting the scope for social expenditure-led approach. Second, countries in the region are affected by deep-rooted governance problems and regressive subsidy systems [1].

Investment on infrastructure development is one of the most important means through which employment opportunity can be generated to make better life of large number of poorer addressing the sustainable agendas. All countries have to manage sustainable development investment fund. Therefore, this study has aimed to find the real financial problem. This enquiry calls behind what are major barriers of sustainable development in the region and what is the need behind the development practices?

Research Methodology

This study assesses the sustainable development in the region. This study has reviewed the literatures of financial aspect for sustainable development of South Asia. In this research paper, some of the reviews on the investment areas are carried out. This study has followed qualitative research method. This study is descriptive in nature.

Analysis

The existence of SAARC has been one definite and high crux to put regional investment endeavor to reduce poverty, inequality, and raise the quality of life of the people in the region for sustainable development. It is requirements to settle the regional level conflict and confrontations management to secure stable region as a common platform for secured investment. Business environment is not investment friendly because of high cost economies. Other challenges such as political instability a long with corruption, lack of good governance, and lack of knowhow have not creating huge investment opportunities for the sustainable development. For this matter, political commitment along with business environment is a must for the prosperous regional future settling financial and health sector stability addressing the sustainable development agendas.

Conclusions & the way forward

Government of all countries should manage public resources like cash surplus, tax revenue, total reserve of gold, short term debt, agricultural

subsidies, aid for trade, and other incentives to manage sustainable development goals. All available means should be harnessed. Development of finance, enhancing efficient work environment, and reduction of poverty should get emphasis in government plans. Proper utilization of fund brings the better performance of public private partnership approach and local administration. Capital market diversification, micro finance, bank landing, and long term bonds should also be expanded. South Asia should have collective rule of government investment to lead and succeed.

References

1. Rama, M., Béteille, T., Li, Y., Mitra, P. K., & Newman, J. L. (2015). Addressing inequality in South Asia. In *South Asia development forum*. World Bank Group, Washington, DC.
2. United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific (ESCAP) South and South-West (ed.), 2018. "Achieving the Sustainable Development Goals in South Asia: Key Policy Priorities and Implementation Challenges," SSWA Books and Research Reports, United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific (ESCAP) South and South-West Asia Office, number 5, December.
3. World Commission on Environment and Development (1987). Report on the World Commission on Environment and Development. Our Common Future; United Nations: New York, NY, USA, 1–247.

The Augusto Monteiro

PhD in Business Management by Universidade Metodista de Piracicaba
(UNIMEP)

AGILE MANAGEMENT METHODOLOGIES: THE USE OF CUSTOMER LIFETIME VALUE AS A STRATEGIC TOOL TO ATTRACT AND KEEP LOYAL CUSTOMERS AND INCREASE BUSINESS PROFIT

1. WHAT IS CUSTOMER LIFETIME VALUE?

The customer lifetime value (CLV) is the information that all companies should use to understand customer loyalty and its long-term value. It doesn't matter if you are in the B2B or B2C sector - the concept applies in the same way.

It is a fact that globalization and digitalization have created greater competition in virtually all sectors. It is already more difficult to compete on price or product. This makes the Customer Experience a fundamentally important differential. Some say it is the new competitive battleground.

But the Customer Experience itself is difficult to measure, and many organizations evaluate their customer experience efforts through Net

Promoter Score or Customer Satisfaction surveys. They are valuable, but they do not inform about the business impact of the initiatives brought about by the customer experience.

With marketing budgets under pressure, CLV can provide guidance on which marketing channels to use, which customers to reach and the expected return on sales and marketing investments.

The Customer Lifetime Value (CLV) is the total value of a customer to your company during the period of your relationship with him. It consists of the result of what your customers spend on you and the length of the relationship. CLV can also be based on profit, so it also takes into account the cost to acquire the customer and the cost to serve them.

The CLV can be calculated using two options: historical CLV or predictive CLV. The historical CLV considers the value of the customer's useful life to date. It measures total profits from a customer's first purchase to the most recent one. Predictive CLV, on the other hand, considers how much you expect customers to spend throughout their relationship with you.

The data you have available and the type of business you are in will determine which model works best for you. You can calculate the CLV for each customer, you can calculate as an average between the segments and also for your total customer base.

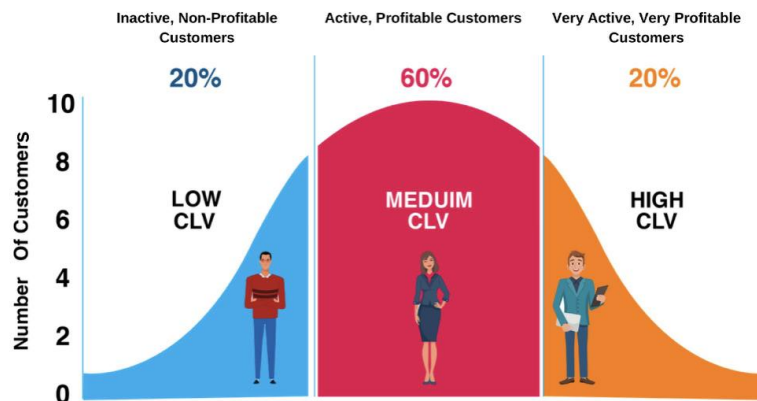
The following table shows a historical CLV.

CUSTOMER	SALES TOTAL	SALES REVENUE/CUSTOMER (10%)
DAYANE	US\$5645,00	US\$564,50
CARLOS	US\$5135,30	US\$513,53
BENEDITO	US\$2084,10	US\$208,41
VIVIANE	US\$824,65	US\$82,46
AMANDA	US\$9895,00	US\$989,50
WESLEY	US\$299,90	US\$29,99
POLLYANA	US\$5547,50	US\$554,75
ANDRESSA	US\$13450,00	US\$1345,00
ROMÁRIO	US\$2541,00	US\$254,10
NAYARA	US\$4078,00	US\$407,80
TOTAL	US\$4950,05	US\$495,00

Source: author.

When checking this data, it can be said that our client, Amanda, is a valuable client (as well as Andressa) and that they must be preserved. Wesley looks like someone who's not that loyal, but maybe he has potential.

Still, he must be treated differently from Amanda and Andressa for strategic reasons.



Source: author.

This figure demonstrates how the company must balance its customer base in order to achieve a relative competitive advantage while maintaining its positive contribution margin.

1.1. Predictive CLV

Consider how much you expect customers to spend throughout their relationship with you. Take into account the customer's actual spend in relation to the predicted CLV. Ask yourself: are they on the right track for what you predicted?

Another action is to check the trend of the CLV over time. Ask yourself: are people spending more or less on you?

See the following example: you are the owner of a gym:

- Subscription fee: \$ 296.00
- Number of purchases per year: 12
- Average customer life: 6.5 years
- Average contribution margin: 12%

PREDICTIVE CLV:

$$\$ 296 \times 12 \times 6.5 \times 12\% = \$ 2770.56$$

Thus, the predictive CLV = Average purchase value X Number of purchases per year x Average customer lifetime in years x CONTRIBUTION MARGIN

1.2. AND WHY IS CLV IMPORTANT?

I describe below three essential elements that justify the use of CLV as a positioning strategy:

- **TARGET MARKETS:** segmenting your customers by CLV, helps you determine the characteristics of your best customers and direct your marketing strategies to them;

- CUSTOMER RETENTION: CLV provides a measure of how much you should invest in customer retention activities. If a customer is worth R \$ 150 thousand over his lifetime, do not spend R \$ 200 thousand trying to retain him;
- PRODUCT DEVELOPMENT: Use CLV to understand which products offer the greatest value in the long run, but also the types of products that your best customers value, so you can create more of them.

And how to increase the clv?

- a) Segment your customers and send a personalized communication based on previous purchases.
- b) Create products or services that address problem points in the customer's journey.
- c) Reconnect with customers who "forgot" you.
- d) Create a loyalty program.
- e) Expand your customer service options, including email, whatsapp and other social media.
- f) Provide value-added content that keeps your customers engaged.

2. SIX VARIABLES YOUR COMPANY NEEDS TO ATTRACT AND KEEP LOYAL CUSTOMERS AND INCREASE BUSINESS PROFIT

2.1. Data:

We are talking about relevant information you have about your customers. The power of the data is not in the data itself; but in the insights you get from that. An insight is an accurate and profound understanding of something, for example, your customer's behavior. Your strategic decisions need to be made through analysis and interpretation, not intuition.

Technology:

To maximize CLV, the business strategy must be defined and then the technology implemented to support the strategy - not the other way around. It includes sales systems, ERP systems, e-commerce platforms, CRM and CXM systems, social media management tools and content management systems. Technology should be used to facilitate your customer's journey.

2.2. Contents:

Content creation lets your customers know that you are the answer to their problems. Well-made content builds trust and provides information that people need to make an informed purchasing decision.

The key to the content is to provide information relevant to your business, when presenting information in support of the purchase decision.

2.3. Contact points:

A point of contact is any place where a consumer or customer comes in contact with your company or brand. It may occur before, during or after the purchase decision. Identifying your touch points is the key to understanding the customer journey and the impression you create throughout the purchase process.

2.4. Customer journey:

The customer journey consists of the path they take in their relationship with you. This path tells the story from the first contact until the definition of loyalty. A customer journey map also helps you understand your customers' motivations and pains.

2.5. Team:

When thinking about your team, think beyond the concept of a work team. Consider anyone in your company that affects the customer experience. The skills of your team and the culture of your company will impact the actions taken to optimize the CLV.

In general, the application of CLV as a marketing strategy to attract and retain loyal customers can increase a company's competitiveness and contribution margin, as long as it is applied with predetermined criteria and used according to the demands and needs of each target audience.

Diana Mykhaylyna

PhD, Associate Professor of International Economics
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University,

Iryna Vyshyvan

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

INVESTING IN THE “GREEN” ECONOMY AS A TYPE OF SUSTAINABLE FINANCE: CURRENT INTERNATIONAL EXPERIENCE

The sustainable development concept originates from ‘The Limits to Growth’ worked out by The Club of Rome (1972), and Lester R. Brown’s ‘Sustainable Society’ (1981) [1]. The basic idea was that the efforts to arrest and reverse ecological and economic deterioration should be proceeded unevenly. Nowadays, sustainable finance is renowned as one of the most important instruments for solving these problems. First of all it deals with investing in areas that have positive impact on the environment and society, including the fact that many forces are moving towards “green” investments that benefit governments, corporations and investors. As the world

community comes together to address this problem, more and more money is being spent on transition to sustainable development and the decarbonisation of the world economy. This gives investors the opportunity to play an important role in achieving their long-term financial goals.

A recent BloombergNEF report (BNEF) shows that in 2020, despite the Covid-19 pandemic, a record \$501.3 billion was allocated to decarbonisation investments worldwide. It should be noted that this indicator is 9% higher than in 2019, despite the economic instability in the global market. The BNEF analysis shows that the corporate, government and household sectors have invested \$303.5 billion in new renewable energy capacity in 2020, up 2% from a year earlier. Among the regions, the largest investor in renewable energy is Europe - \$81.8 billion, an increase of 52% and is the highest since 2012. Among individual countries, China invests the most in “green” energy - \$83.6 billion, down 12%. The United States fell 20% to \$49.3 billion as wind investment nearly halved, and India fell 36% to \$6.2 billion. Investment in renewable energy increased by 10% in Japan to \$19.3 billion, by 177% in the United Kingdom to \$16.2 billion and by 221% in the Netherlands to \$14.3 billion [3].

According to the report of the investment research company Morningstar for 2020, last year stable funds exceeded average funds and indicators. Due to the growing number of funds, it becomes much easier for investors to invest in environmental projects. There are currently almost 400 sustainable funds, compared to 139 in 2015. That is, there are enough funds for those who want to invest in such a way as to have a full range of portfolio options [6].

The experience of the European Union countries shows that “green” investment is an attractive financial instrument that combines the main aspects of traditional investment and the features of the “green” economy.

European companies report new low-carbon investments of €124 billion in 2019. The potential value of new opportunities for low-carbon businesses is €1.22 trillion, more than six times the value of the €192 billion investment. The report states that Germany (€44,4 billion), Spain (€37,9 billion) and Italy (€24,3 billion) ranked first in the ranking of low-carbon investment companies last year, while the United Kingdom (€4 billion) ranked sixth, below France (€6 billion) and Denmark (€4,5 billion). Despite so much investment in “green” solutions across the continent, the cost of low-carbon technologies must double if Europe is to achieve its climate goals. The largest amount of new investment was in research and development in the field of technologies for electric vehicles (€43 billion), as well as capital investment in renewable energy (€16 billion), energy

infrastructure (€15 billion) and programs responding to demand in the field of intelligent energy use (€8 billion) [2].

One of the main financing instruments of “green” growth and sustainable economic development are green bonds. Over the last decade, green bonds have grown significantly as an investment category, one of the most direct ways for investors to make a positive impact on the environment in monetary terms, by directing capital to projects around the world that bring concrete benefits to the environment. The issuance of “green” bonds already goes beyond the geography of some very well-known international companies and many countries around the world.

An analysis of the annual issue of green bonds and loans for 2019, conducted by Climate Bonds, shows that at the end of the year the amount of \$254.9 billion corresponds to the internationally recognized record in the market of "green" bonds. This amount increased by 49% compared to the final figure in 2018 - \$171.1 billion. Of these, \$6.8 billion (2.6%) are green loans. The largest international markets for green bonds were the European Union (EU), which had an annual output of \$ 106.7 billion, the United States with \$50.6 billion, and China with \$30.1 billion. And France, the third largest country to issue green bonds, is \$ 9.5 billion. The remaining 10 leading national positions were occupied by Germany, the Netherlands, Sweden, Japan, Italy, Canada and Spain [4].

The redistribution of “green” incomes is dominated by the sectors of environmental energy (31%) and energy efficient construction (30%), having approximately the same market share. Ecological transport and water treatment account for 20% and 9% of the market share, respectively. Waste disposal, land use, industry, information and communication technologies accounted for the remaining market share, which is almost 10% of the total in 2019. Industries such as information and communication technologies and industry began to gain ground in 2019 [5].

“Green” bonds can be an important financial instrument for the gradual transition to sustainable development of the world economy. In addition, they are a source that will help raise funds for lending to environmental projects, and at the same time expand the range of choices for investing funds that are in the business entities. It is expected that in the coming years the market for “green” bonds will continue to grow, 2019 was a record year for it. According to forecasts, by 2023 the volume of the market of “green” bonds will cross the mark of 1 trillion dollars [7].

The transition of the world economic system to sustainable development in the context of global environmental problems necessitates the attraction of additional financial resources to solve them. That is why the development of the “green” investment market is fundamentally important

on a global scale. The results of the study suggest that “green” investment is a broad category and effective for use at all levels: investment in primary technologies and projects, as well as “green” companies and financial assets.

References:

1. Brown, Lester R. (1981). *Building a Sustainable Society*. Retrieved from http://sustainability.psu.edu/fieldguide/wp-content/uploads/2015/08/brown_building-a-sustainable-society.pdf
2. Doubling Down - Europe’s Low-Carbon Investment Opportunity. *CDP*. Retrieved from https://www.mmc.com/content/dam/mmc-web/insights/publications/2020/february/Doubling_down_Europe%27s_low_carbon_investment_opportunity.pdf
3. Energy Transition Investment Hit \$500 Billion in 2020 - For First Time. *BloombergNEF*. Retrieved from <https://about.bnef.com/blog/energy-transition-investment-hit-500-billion-in-2020-for-first-time/>
4. Green Bonds Issuance Hit \$255 billion in 2019. *Climate Action*. Retrieved from <http://www.climateaction.org/news/green-bonds-issuance-hit-255-billion-in-2019>
5. Green Bond Market Summary 2019. *Climate Bond Initiative*. Retrieved from https://www.climatebonds.net/system/tdf/reports/2019_annual_highlights-final.pdf?file=1&type=node&id=46731&force=0
6. Sustainable Investments Hit Record Highs in 2020 - and they’re earning good returns. *CNBC*. Retrieved from <https://www.cnbc.com/2021/02/11/sustainable-investments-hit-record-highs-in-2020.html>
7. The 2020s - the Decade of Sustainable Bonds. *Environmental Finance*. Retrieved from <https://www.environmental-finance.com/content/the-green-bond-hub/the-2020s-the-decade-of-sustainable-bonds.html>

Iryna Tkachuk

PhD, Associate Professor

Affiliated honorary research fellow,

Fil. Dr. Jan-U. Sandal Institute, Norway

Associate professor of Finance and Credit Department,

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University, Ukraine

CHANGING OF THE APPROACHES TO THE ORGANIZATION OF THE “SOCIAL ENTREPRENEUR SCHOOL IBS” OF FIL. DR. JAN-U. SANDAL INSTITUTE AS AN EXAMPLE OF QUALITY EDUCATION IN THE FIELD OF ORGANIZATION OF SOCIALLY RESPONSIBLE BUSINESS

The global pandemic caused by the spread of the Covid-19 virus, which the whole world has faced, has affected the daily life of every person, regardless of their field of employment. In particular, this is especially true of approaches to the organization of business finance as a condition for sustainable economic development. It is known that the financial efficiency

of a business organization significantly depends on the financial literacy and general education of the entrepreneur, his partners, and those who are directly involved in entrepreneurial activities.

Education is one of the most important spheres of human activity and a determining factor in the development of mankind [3]. That is why it is important to get a quality education. Modern conditions make it possible to receive both formal and non-formal education.

Accordingly, the new "rules" apply not only to the organization of the business itself but also to the pedagogical methods and approaches used in the process of obtaining quality education in this area. It is obvious that today, to provide quality education in the field of socially responsible business, it is necessary to fundamentally change these methods and approaches, taking into account the challenges caused by the global pandemic.

A striking example of such transformations is the "Social Entrepreneur School IBS" of Fil. Dr. Jan-U. Sandal Institute.

"Social Entrepreneur School IBS" of Fil. Dr. Jan-U. Sandal Institute is an example of an educational establishment that provides theoretical and practical training for social entrepreneurs with a high level of social responsibility, which is one of the key factors in ensuring the sustainability of economic development.

As it is stated on the official site of the Fil. Dr. Jan-U. Sandal Institute, the Social Entrepreneur School IBS is an Executive Business Education specialized in Social Entrepreneurship, Innovation Management and Service Vision Management [2].

The Social Entrepreneur School IBS is a 20 weeks full-time program covering three separate courses [2]:

- International Study Course in Social Entrepreneurship;
- International Study Course in Innovation Management;
- International Study Course in Service Vision Management.

Each training course is available on the website of Fil. Dr. Jan. – U. Sandal Institute [2], as well as in a special manual, which is designed for each student [6].

Each educational element of the courses includes not only a lecture but also individual work, work on the Case Study, and the gradual implementation of Q and A. The final exam consists of the completion of a written task; oral exam and preparation and defense of the Case Study, performed in groups of up to 5 people.

All participants of the Social Entrepreneur School IBS, who have successfully completed the training and passed the final exam in each of the courses, receive a certificate of completion. Participants who successfully

complete all three courses receive a diploma from the Social Entrepreneur School IBS, as well as a glass statuette, which symbolizes the purity of knowledge and fragility of the status of a graduate of this School, which must be maintained throughout life.

According to V. Pavlenko, modern pedagogical science is in the process of constant development. In the theory and practice of pedagogy, there are a large number of different concepts, theories, and approaches to learning, based on certain educational goals, on certain features of the transfer or acquisition of knowledge, the development of students' personalities. Learning technologies are characterized by rational organization of educational activities, the ability to obtain the desired result at the lowest cost, the introduction of systematic thinking, which allows you to make the learning process manageable, the orderliness of actions that ensure the achievement of pedagogical goals [5].

There are many classifications of methods and techniques used in pedagogy. Thus, they are classified according to the source of transmission and perception of educational information; by the nature of the cognitive activity of pupils, students; by the main components of the teacher's activity; depending on the main didactic purpose and tasks; classification in terms of a holistic approach to learning activities [4].

One of the most suitable and widely used classifications of pedagogical methods and techniques, according to the Community of Active Educators "Vseosvita", is the classification of Yu. Babansky [4].

According to the approach of Yu. Babansky, it is expedient to distinguish four large groups of teaching methods [7]:

I group of methods - Methods of organization and implementation of educational and cognitive activities.

II group of methods - Methods of stimulation and motivation of educational and cognitive activity.

III group of methods - Methods of control (self-control, mutual control), correction (self-correction, mutual correction) on the efficiency of educational and cognitive activity.

IV group of methods - Binary, integrated (universal) methods.

The use of different methods and techniques in pedagogy is a necessary tool that allows not only to convey information to students but also develop critical thinking, which, as noted by Chuba O., promotes independent consideration of proposed ideas from different points of view [1], which is extremely important in the process of graduating from the Social Entrepreneur School IBS. Thus, a modern teacher-researcher must be tolerant, develop students' independence, ability to defend their position, as well as willingness to cooperate and be creative.

On the website of the Fil. Dr. Jan-U. Sandal Institute is stated that the main methods used in teaching the course are lectures, talks/discussions, group and individual work [2].

Starting in the fall of 2020, Social Entrepreneur School IBS “transitioned” from the classroom to online. Today the academic semester is characterized by peculiarities compared to the previous ones, as training during it was carried out using online tools, which provided for the existence of certain difficulties associated with communication with students, but also allowed the continuation of the practice of The Social Entrepreneur School IBS for students all over the world.

Due to the peculiarities of teaching the discipline, the existence of which is associated with the distance form used in 2020, the basic methods have been slightly modified and diversified to intensify the involvement of students in the process. Thus, in the course of the lectures, a step-by-step discussion with the listeners of each of the proposed illustrative slides was used. Also, students were invited to provide examples from their own experiences. In addition, before the lecture, students were asked to take notes on at least two questions related to the topic that they could ask anyone present at the end of the lecture.

In general, students are quite active in their work, able to overcome the challenges associated with distance learning, actively communicate within the final groups which are formed to perform the Case Study.

At the same time, the existence of difficulties in online communicating which means the language barrier, unwillingness of all students to work remotely, led to the fact that not all students who enrolled in the Social Entrepreneur School IBS graduated from it.

For example, the Social Entrepreneur School IBS which was held at the Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University has the following results:

- 12 students completed the International Study Course in Social Entrepreneurship, which is 48% of those who enrolled in the course.
- 9 students completed the International Study Course in Innovation Management, which is 47% of those who enrolled in the course.
- 9 students completed the International Study Course in Service Vision Management, which is 53% of those who enrolled in the course.

Thus, 9 people successfully completed all three courses and received a diploma from The Social Entrepreneur School IBS.

Thus, the success of socially responsible business projects in social entrepreneurship, which affects the sustainability of the economy, depends on the levels of education and financial literacy of both entrepreneurs and those directly involved in their implementation. Quality education must keep

pace with the times and respond immediately to the challenges of today. The biggest challenge today is the pandemic caused by the spread of the Covid-19 virus. To preserve the spread and development of education around the world, as well as to ensure the safety of teachers and students, it has transitioned to an online form, which has significantly affected the methods and approaches used in pedagogy.

References:

1. Chuba O. (2013). Formation of critical thinking as a psychological and pedagogical problem of today. *Pedagogy and psychology of vocational education*. Vol. 3, pp. 202-208. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pippo_2013_3_24
2. Fil. Dr. Jan. – U. Sandal Institute. Official site. URL: <https://www.janusandal.no/en/school>
3. Fomina L., Gerashchenko O., Samolysova O. (2012). Pedagogical methods and technologies of teaching at the present stage. In *Formation of the modern concept of teaching natural sciences in medical educational institutions: materials VI interregion. scientific method Conf.* – Kharkiv (pp. 98-105).
4. Methods and techniques of teaching. *Vseosvita*. URL: <https://vseosvita.ua/library/metodi-ta-prijomi-navcanna-45272.html>
5. Pavlenko V. (2014). Methods of problem-based learning. *New learning technologies*. № 81. URL: <http://eprints.zu.edu.ua/13197/1/1.pdf>
6. Social Entrepreneur School IBS. Fil. Dr. Jan. – U. Sandal Institute. Study materials. 44 p.
7. Teaching methods and their classification. *Portal Osvita.ua*. URL: <https://osvita.ua/school/method/780/>

Дрона Я.Б.

д. е. н., професор кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту

Петик М.І.

к. е. н., доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ АГРАРНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ УКРАЇНИ

Аграрна сфера України є однією з небагатьох галузей вітчизняної економіки, що має можливості до реалізації продукції з високою доданою вартістю та міцні конкурентні позиції на світовому ринку. Проте для їх закріплення та подальшого зростання необхідна наявність на вітчизняному ринку доступних за ціною та прийнятних за ризиками залучення фінансових ресурсів. Сьогодні вітчизняні фермерські господарства, зазвичай, використовують власний капітал, короткотермінові позики банків і кредиторську заборгованість, а,

відтак, не мають змоги інвестувати фінансові ресурси у модернізацію та оновлення матеріально-технічної бази, що не сприяє підвищенню якості сільськогосподарської продукції як головного чинника зростання їх конкурентоспроможності. З огляду на зазначене вище, важливим та актуальним напрямом досліджень в умовах сьогодення є пошук механізмів мобілізації необхідних обсягів капіталу аграрними підприємствами з метою освоєння нових ринків та створення передумов для забезпечення економічного зростання.

Проблемам поліпшення фінансування аграрних підприємств присвятили велику кількість праць вітчизняні науковці, зокрема: І. В. Абрамова, Т. В. Зінченко, О. А. Коваль, С. В. Ковальчук, М. І. Крупка, Г. Є. Мазнєв, Г. С. Майдура, Л. Ф. Новікова, А. І. Орєхова, І. М. Панасейко, О. С. Пристемський, І. В. Томашук, Н. В. Трусова, С. І. Урба та ін.

Зауважимо, що впровадження реформ у сільському господарстві досі так і не сприяли поліпшенню фінансового забезпечення та залученню інвестицій в аграрну сферу. Про це свідчать зменшення абсолютних обсягів капітальних вкладень у сільське, лісове та рибне господарство України упродовж 2018 – 2019 років на майже 70 млн грн або на 10,55 % та скорочення частки аграрних капіталовкладень у загальному обсязі за цей же період з 14,33 % до 9,48 %, тобто на 4,85 відсоткові пункти.

Ключовим показником у мобілізації фінансових ресурсів сільськогосподарськими підприємствами є дотримання ними належного рівня автономії, тобто збереження високої частки власного капіталу у структурі джерел фінансування. Загалом за аналізований період обсяг фінансових ресурсів аграрних підприємств збільшився більше ніж у три рази, а найбільшого свого значення досягав у 2016 році – 1 537 319,1 млн грн. Частка власного капіталу у сукупних фінансових ресурсах коливалася у межах від 24,48 % у 2016 році до 34,14 % у 2013 році, а в 2019 році зросла на 2,01 відсоткових пункти, що свідчить про зміцнення фінансової незалежності. У середньому питома вага власних фінансових ресурсів у структурі капіталу становила 25 %, і цей рівень значно нижчий, за загально державний по усіх підприємствах України (за винятком 2016 року, де ці частки майже зрівноважилися). Це свідчить, що ступінь фінансової незалежності аграрних підприємств близько у два рази нижчий від середнього рівня усіх вітчизняних суб'єктів господарювання.

Простежується також тенденція до зростання за аналізований період чистого прибутку аграріїв – на 76 085 млн грн, або більше ніж у чотири рази. Загалом варто зазначити, що абсолютні фінансові

результати сільського, лісового та рибного господарства, зазвичай знаходилися на досить низькому рівні, хоча починаючи з 2017 року вони поступово зростають. Цікавим є той факт, що чистий прибуток (збиток) аграріїв незначно зреагував на початок військових дій на території України і загострення економічної та соціально-політичної ситуації у 2014 році у порівнянні з іншими вітчизняними суб'єктами господарювання, які отримали рекордний чистий збиток у цьому році – 590 067 млн грн. Більше того, упродовж аналізованого періоду аграрна галузь України ніколи не була збитковою, хоча й отримувала не такий розмір прибутків, на який сподівалися. Це частково спростовує твердження про несприятливий інвестиційний клімат у цій галузі та дає вагомі підстави державі проводити результативну фінансову політику щодо залучення інвестиційних ресурсів у сільське господарство. Переконливим для цього є і той факт, що багато видів аграрної продукції давно здобули популярність за межами України (олія, пшениця, кукурудза, овочі і фрукти, молочна продукція та ін.), мають високу конкурентоспроможність, а їхні виробники володіють великими потенційними можливостями щодо освоєння нових ринків збуту.

Отже, аграрна сфера значно меншою мірою реагує на кризові явища у порівнянні з іншими суб'єктами господарювання, хоча й зростання чистого прибутку по підприємствах України, починаючи з 2016 року, відбувається швидшими темпами ніж у сільському, лісовому та рибному господарстві (578 % проти 2,9 %).

Протилежну тенденцію демонструє рентабельність діяльності аграрних компаній – вона за аналізований період завжди була вищою ніж середня рентабельність підприємств України. Більше того, рентабельність діяльності вітчизняних аграріїв упродовж 2010 – 2019 років ніколи не набувала від'ємних значень, навіть у кризових 2014 та 2015 роках. За аналізований період рентабельність сільського, лісового та рибного господарства майже не змінилася (знизилася на 0,2 відсоткових пункти), проте в останні два роки демонструє тенденцію до зростання (на 2,4 відсоткових пункти). Цікавими є факти високої рентабельності аграрного сектору (від 8,9 до 29,5 %) у кризових 2014 – 2016 роках, у той час, коли більшість українських суб'єктів господарювання працювали із збитковістю (-14,2 %, -7,3 %).

Результати проведеного аналізу формування та використання фінансових ресурсів аграрних підприємств України засвідчують їхній значний фінансовий потенціал, стійкість до кризових явищ та важливе значення у розвитку національної економіки. Проте для його успішної реалізації необхідна конструктивна та постійна підтримка держави.

На наш погляд, поліпшенню фінансового забезпечення діяльності аграрних підприємств України сьогодні сприятиме: забезпечення доступності довготермінових банківських кредитів за допомогою повного або часткового компенсування витрат на їх обслуговування; створення умов для розвитку лізингу сільськогосподарської техніки; здешевлення страхових послуг, що допоможе зменшити наслідки несприятливих природних умов; державне інвестування у статутний капітал стратегічно важливих і перспективних суб'єктів господарювання; ефективне регулювання посередництва та ціноутворення на ринку агропромислової продукції з метою недопущення зловживань; створення сприятливих умов оподаткування; сприяння розвитку іпотечного фінансування; заснування державного резерву для покриття втрат виробникам внаслідок жорстких погодних умов; застосування проектного фінансування; поліпшити структуру капітального інвестування для оновлення основних засобів із залученням зовнішніх джерел тощо.

Список використаних джерел:

1. Абрамова І. В. Стан та перспективи фінансового забезпечення сільського розвитку // Наукові горизонти. 2018. №5(68). С. 44 – 51.
2. Крупка М. І., Урба С. І. Інвестиційне забезпечення розвитку аграрного сектору економіки України // "Інтелект ХХІ". 2020. Вип. 6. С. 125 – 131.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 24.11.2020 р.).
4. Орехова А. І. Аналіз стану фінансового потенціалу аграрних підприємств // Всеукраїнський науковий журнал "Актуальні проблеми інноваційної економіки". 2018. № 4. С. 28 – 32.

Єніфанова І.Ю.

д. е. н., професор кафедри фінансів
та інноваційного менеджменту

Вінницький національний технічний університет

Панкова В.Д.

студентка кафедри ФІМ факультету МІБ

Вінницький національний технічний університет

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ

Важливою складовою економічного розвитку сучасного суспільства є персонал підприємства, оскільки саме персонал створює передумови для економічного зростання та конкурентоспроможності як окремого працівника, так і підприємства загалом.

Мотивація є одним з найважливіших елементів системи управління персоналом, адже завдяки мотивації керівництву підприємства вдається здійснювати вплив на працівників. Кожна людина має свої мотиваційні преференції, які визначаються її соціальним статусом, добробутом, посадою й іншими чинниками [1].

Мотивація проявляється через наступні аспекти:

- економічні (матеріальні) — стосуються результативної діяльності для досягнення мети і цілей суб'єкта господарювання;
- соціальні — проявляються через формування соціальної структури, формування потреб, розвитку особистості тощо;
- психологічні — через змістовність праці, ставлення до неї, сприятливий клімат у колективі, позитивну атмосферу тощо [2].

Матеріальна мотивація є найбільш очевидним способом винагороди працівників. Вона являє собою систему матеріальних стимулів праці, ціллю якої є забезпечення співвідношення заробітної плати працівників з кількістю і якістю праці. Під матеріальною мотивацією слід розуміти прагнення достатку, певного рівня добробуту. Економічна мотивація на сьогоднішній день є найважливішою для більшості українців, адже в умовах нестабільної економіки гідна заробітна плата є основою для забезпечення базових потреб людини.

За матеріального стимулювання важливо враховувати не лише номінальну вартість винагороди за працю, а й реальну. У формуванні матеріальної мотивації необхідним є дотримання таких умов:

- існування рівня заробітної плати та дослідження її динаміки;
- між рівнем заробітної плати та кількістю і якістю результатів праці має існувати пряма залежність;
- наявність структури особистого доходу;
- матеріальне забезпечення наявних грошових доходів тощо [3].

Матеріальна мотивація персоналу повинна бути побудована на системі заохочень працівників за допомогою фінансових винагород. Виділяють декілька типів матеріальних стимулів, які впливають на підвищення продуктивності праці:

– Грошові стимули: заробітна плата; додаткова заробітна плата, преміювання з урахуванням важкості роботи, умов праці, професійно-ділових якостей працівника.

– Негрошові стимули: медичне обслуговування, страхування, навчання, харчування, відпочинок в санаторіях, витрати на транспорт, витрати на зв'язок, спец-одяг тощо.

– Додаткові заохочення: участь у прибутку; бонуси; премії [4].

Провідна роль у матеріальній мотивації працівників належить заробітній платі як основній формі їх доходу. Рівень заробітної плати значною мірою визначає можливість повноцінного відтворення робочої сили, а отже силу мотивації.

Вплив високої заробітної плати на мотивацію працівників та підвищення ефективності виробництва різноплановий. По-перше, більш високий рівень заробітної плати (у порівнянні з середньоринковим значенням) сприяє зниженню плинності кадрів, і в результаті формуванню стабільного трудового колективу. За умови зниження плинності кадрів підприємство може скоротити витрати на набір та навчання персоналу і спрямувати вивільнені кошти на розвиток виробництва. По-друге, така політика дає змогу відібрати на ринку праці найбільш кваліфікованих, досвідчених, ініціативних, орієнтованих на успіх працівників, чия продуктивність праці потенційно вища середнього рівня. У цьому разі досягається також економія коштів на навчання та підвищення кваліфікації. По-третє, висока заробітна плата є чинником підвищення старанності, відповідальності, інтенсивності праці. До цього спонукає як намагання «відпрацювати» винагороду, що є вищою за середньоринкову, так і страх бути звільненим та втратити рівень доходу [5-6].

Негрошові матеріальні стимули також відіграють важливу роль в мотивації персоналу. Деякі з них закріплені на законодавчому рівні (оплата відпусток, лікарняних), інші підприємство може встановлювати самостійно. На рисунку 1 зображений рекомендований мотиваційний пакет для підприємства.



Рисунок 1 – Рекомендований мотиваційний соціальний пакет для підприємства

Джерело: сформовано автором

Застосування мотиваційних стимулів, наведених на рисунку 1, зможе підвищити не тільки рівень добробуту працівників, а і їхню прихильність до підприємства.

Отже, на сьогоднішній день матеріальні стимули відіграють важливу роль у мотивації персоналу. Більшість українців працює для задоволення своїх економічних потреб, отже саме матеріальна мотивація буде спонукати їх до підвищення продуктивності праці. За побудови системи матеріальної мотивації необхідно враховувати вплив внутрішніх і зовнішніх факторів, відповідність обсягу і якості виконаної роботи грошовій винагороді. Важливо враховувати як грошові, так і негрошові аспекти матеріальної мотивації.

Список використаних джерел:

1. Єпіфанова, І. Ю., Панкова, В. Д. Удосконалення системи мотивації персоналу промислових підприємств України. *Економіка та суспільство*. 2021. № 23. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-23-6> (дата звернення: 15.03.2021).
2. Здирко Н. Г., Козаченко А. Ю. Мотивація як найважливіша функція в управлінні публічними закупівлями. *Економічна наука. Економіка та держава*. 2020. №4. С. 156-161.
3. Климчук А. О., Михайлов А. М. Мотивація та стимулювання персоналу в ефективному управлінні підприємством та підвищенні інноваційної діяльності. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2018. №1. С. 218-234.
4. Соколов А. В., Заріпова О. В. Матеріальне стимулювання праці та його вплив на трудову діяльність персоналу. *Журнал науковий огляд*. 2015. №10. С. 1-5.
5. Бабчинська О. І. Мотивація як засіб ефективного менеджменту персоналу підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2014. №3. С. 133-136.
6. Voynarenko M, Dzhezdzhula V., Yepifanova I. Modeling of the process of personnel motivation for innovation activity *WSEAS Transactions on Business and Economics*. 2020. 17. P. 467-477.

Зянько В.В.

д. е. н., професор, завідувач кафедри фінансів
та інноваційного менеджменту
Вінницький національний технічний університет

КОНЦЕПЦІЯ СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ЯК АЛЬТЕРНАТИВА КЕЙНСІАНСЬКІЙ КОНЦЕПЦІЇ

Сьогодні людство особливо не задумуючись над наслідками господарської діяльності руйнує і забруднює довкілля, вичерпує природні ресурси, але вже зараз усе це обертається зростаючими економічними збитками та поглибленням екологічної кризи. Суперечність у взаємовідносинах «суспільство-природа» набула

глобального масштабу, тому для її розв'язання необхідна розроблена всією світовою спільнотою узгоджена довгострокова стратегія максимізації ощадливості людини у відносинах з довкіллям.

Посилення суперечностей: між обмеженістю матеріальних природних ресурсів та приростом населення планети; між безупинним стимулюванням суспільного споживання та збільшенням забруднення довкілля – ставить під сумнів доцільність подальшого застосування окремих положень класичної (кейнсіанської) концепції стійкого економічного росту. Адже, згідно з цією кейнсіанською концепцією, для стимулювання зростання суспільного виробництва уряд повинен свідомо вдаватися до заохочування суспільства збільшувати споживання вироблених суб'єктами господарювання матеріальних благ. А збільшення обсягів виробництва матеріальних благ вимагає більших масштабів використання природних ресурсів, що підриває спроможність майбутніх поколінь задовольняти свої потреби.

Натомість обмеження споживання природних ресурсів означає відмову від концепції стійкого економічного зростання та перехід до альтернативної концепції – сталого економічного розвитку в основу якої покладено раціональне витрачання та економне споживання природних ресурсів.

Пропоновані свого часу Дж. М. Кейнсом методи державного регулювання економіки стосувалися конкретного історичного періоду (1929-1936 рр.) розвитку країн з ринковою економікою, яких вразила глибока криза перевиробництва, що отримала назву «велика депресія», і запропоновані ним заходи, на думку автора, не мали бути довготривалими. Оскільки на той час матеріальні природні ресурси не були настільки вичерпаними, як сьогодні, а рівень забрудненості довкілля був набагато нижчим, парадигма економічного зростання ігнорувала екологічну небезпеку від розвитку за екстенсивною моделлю [1, с. 4]. Зрештою нинішня екологічна проблема якраз спричинена безупинним стимулюванням суспільного споживання.

Отже, нині людство потребує інших підходів до розв'язання сучасних економічних, екологічних та соціальних проблем. «Не можуть країни і надалі розвиватися на основі економічної моделі, побудованої на попиті та пропозиції. Попит не має меж. Пропозиція потребує все більше і більше ресурсів. Ідеологічно має бути запропонована й обґрунтована принципово інша модель розвитку, на іншому фундаменті» [2, с. 8].

Концепція сталого економічного розвитку передбачає помірковане, розсудливе споживання, раціональне використання природних ресурсів з розрахунком зниження негативного впливу

виробництва на оточуюче середовище. «Сталий розвиток суспільства можна охарактеризувати як такий, за якого людина не робить значної шкоди природним системам, і вони встигають себе відновити» [3, с. 23].

Те, що людство приречене шукати і використовувати економічні механізми, які забезпечать оптимізацію та гармонізацію взаємовідносин людини з природою показав і нинішній спалах коронавірусу, який є яскравою відповіддю природи за зневажливе і споживацьке ставлення до неї людини.

Усе це вимагає кардинальної, можна сказати революційної перебудови не лише способу життя, але й світогляду людини, насамперед у сфері природокористування. Адже чомусь сьогодні людина катастрофічно збайдужіла — локальні катастрофи її не лякають і не змушують змінювати ні світобачення, ні ненаситний стиль життя. Але врешті-решт мають же відбутися такі зміни у людській свідомості, які спонукатимуть суспільство і кожного громадянина до економічного, раціонального, тобто ефективного з точки зору суспільства, витрачання матеріальних природних ресурсів.

Необхідна зміна парадигми не лише економічного, але й соціального розвитку, в основу якої повинен бути покладений принцип «sustainable development» – розвиток, узгоджений з характером природних екосистем, про який ще понад сто років тому писав великий український вчений В. І. Вернадський. Він ще тоді передбачав необхідність глобальної перебудови господарських норм життя у зв'язку з переходом людства від біосфери до стану «ноосфери» – стадії розвитку біосфери, де панує розум. «Геологічно, – писав В. І. Вернадський, – ми переживаємо зараз виділення в біосфері царства розуму, що змінює докорінно і її зовнішність, і її будову – ноосферу. Наукова думка людства працює тільки в біосфері і в ході свого прояву зрештою перетворює її на ноосферу, геологічно охоплює її розумом» [4, с. 173].

Отже на людині, як єдиній розумній істоті ноосфери, лежить уся відповідальність за виправлення численних недоліків виробничого процесу, за покращення умов життя нинішніх і майбутніх поколінь. Саме такий розвиток розуміється під поняттям «sustainable development», – розвиток, який задовольняє потреби теперішнього часу, не підриваючи спроможність майбутніх поколінь задовольняти свої потреби [5]. Політики і уряди всіх країн повинні нарешті визнати останні наукові дані про реальні екологічні небезпеки, які загрожують власне існуванню людства. Вони мають цілеспрямовано збільшити обсяги інвестицій на наукові дослідження і розробку нових технологій,

здатних усунути існуючі загрози. У напрямі захисту всього людства від глобальних екологічних загроз має бути спрямована також сфера міжнародної економічної політики.

Людський рід нарешті повинен схаменутися і зрозуміти, що надмірне споживання – це смерть планети загалом, а отже, і смерть кожного зокрема. Незалежно від багатства та соціального впливу. І альтернативи цьому не існує.

Список використаних джерел:

1. Коробко Б. П. Енергетика та сталий розвиток. Інформаційний посібник для українських ЗМІ / Б. П. Коробко. – К. : 2007. – 44 с.
2. Шевчук В. Я. Формування інноваційної моделі сталого розвитку України в посткризовий період / В. Я. Шевчук // Економічний часопис-XXI. – 2010. – № 1-2. – С. 6-8.
3. Садовенко А.П. Сталий розвиток суспільства. Навч. посіб. / А.П. Садовенко, В.І. Середа, Л.М. Масловська. – Київ: Програма місцевого розвитку ПРООН, Академія муніципального управління, 2009. – 239 с.
4. Вернадский В.И. Научная мысль как планетное явление / В.И. Вернадский. Отв. ред. А.Л. Яншин. — М.: Наука, 1991. – 270 с.
5. Report of the World Commission on Environment and Development : Our Common Future. – Oxford University Press, 1987. – 399 p. – ISBN 0-19-282080-X.

Краус Н. М.

д. е. н., доцент, професор кафедри фінансів та економіки
Київський університет імені Бориса Грінченка

Краус К. М.

к. е. н., доцент, доцент кафедри управління
Київський університет імені Бориса Грінченка

Осецький В. Л.

д. е. н., професор, професор кафедри
економічної теорії, макро- та мікроекономіки
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Марченко О. В.

к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту і логістики
Національний університет “Полтавська
політехніка імені Юрія Кондратюка”

ПРАКТИКА ВИКОРИСТАННЯ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Історія економічного розвитку України та пов’язані з нею ключові закони і закономірності функціонування підприємництва свідчать про

те, що за багатьма напрямками його діяльності простежуються тенденції переймання досвіду та копіювання практики іноземних традицій і методик в поєднанні з низьким ступенем впровадження власних розробок.

Збалансована система показників оцінки ефективності управління підприємствами отримала значну популярність відразу після появи і сьогодні ми справедливо можемо вважати її історично значимим чинником введення нефінансових показників в обіг управлінських систем підприємництва.

1997 р. журнал Fortune надав результати дослідження американського Інституту Бухгалтерів Управлінського обліку і засвідчив, що 64% компаній США використовували збалансовану систему показників в тій чи іншій формі. З того часу ця система користується популярністю серед міжнародних інституцій, корпорацій, неприбуткових організацій та освітніх закладів [3].

У 2005 р. компанія Microsoft розробила свій програмний продукт для урядових установ, що автоматизувала збалансовану систему показників шляхом створення інтерактивних систем показників оцінки ефективності діяльності підприємства, окремих його підрозділів чи працівників [4]. Дослідження останніх років демонструють, що збалансована система показників є найпоширенішим інструментом управління ефективністю організацій у 47 країнах світу (половина з них використовує одразу декілька версій збалансованої системи показників).

Хто ж із сучасних успішних комерційних бізнес-структур використовує збалансовану систему показників? Найвідомішими комерційними компаніями у світі, що використовують збалансовану систему показників для визначення управлінських стратегій й оцінки ефективності управління, є шведські концерни “Electrolux” та “Volvo”, південнокорейська корпорація “Samsung Electronics”, американські корпорації “General Electric”, “The Boeing Company”, “The Coca-Cola Company” та “McDonald’s Corporation”, німецький концерн BMW, французьке товариство “L’Oreal”, транснаціональна корпорація “Shell” і британська корпорація “British Telecom” [4, с. 241]. Різноманітність сфер застосування збалансованої системи показників свідчить про її універсальність, адаптивність і гнучкість та підкреслює необхідність орієнтації на нефінансові показники оцінки ефективності управління.

Звісно ж, нефінансові показники використовували на підприємствах й до появи збалансованої системи показників. Так, у Франції ще в 1930-х роках була розроблена методологія Tableau du Bord (“Бортове табло”), яка й нині користується популярністю серед

французьких підприємств [5]. Tableau de Bord є інструментом реалізації бізнес-стратегій, але дозволяє також оцінити ефективність управління за допомогою нефінансових показників. Система передбачає “каскадне” встановлення двох категорій показників – загальних стратегічних (цільових) і функціональних. Перші відображають ступінь досягнення компанією мети (вираженої переважно у фінансовому вигляді), а другі – є причиною цільових і відстежують хід реалізації стратегії на рівні окремих підрозділів, та мають переважно нефінансову форму [5, с. 318-319].

Оцінку ефективності управління з використанням різноманітних систем нефінансових показників можемо простежити також у “Піраміді ефективності” (науковці К. МакНейр, Р. Ланч та К. Крос у 1990 р. запропонували 9 блоків фінансових і нефінансових показників, відповідальність за які покладена на рівні ієрархії підприємства), “Квантовому вимірюванні досягнень” (розробила консалтингова фірма США “Arthur Andersen” для оцінки організаційної структури та внутрішніх бізнес-процесів), концепції сегментації організації по рівнях (використана для вимірювання досягнень компанії “Ernst & Young”) та концепції американської фірми “Hewlett-Packard” (застосована для оцінка підрозділами, які надають одне одному послуги) [1, с. 194-195; 6, с. 282-284].

Світові тенденції з використання збалансованої системи показників, на жаль, не притаманні Україні. З початку 2000-х років в країні ведуться спроби запровадити збалансовану систему показників. Так, ПАТ “Укрнафта” має деякі позитивні результати від впровадження цієї системи [2], але це поодинокий випадок чим свідчення системності використання.

Низький рівень зацікавленості дослідницьких установ та науковців України до стану справ у сфері застосування збалансованої системи показників на українських підприємствах і неможливість отримання відповідної інформації з нефінансових звітів з огляду на відсутність національної традиції складання таких, а також зведення проведених досліджень лише до обґрунтування необхідності впровадження нефінансових показників, змушують припустити про відсутність в нашій країні практик ефективного використання збалансованої системи показників.

Представники комерційного сектору в Україні все ще віддають перевагу методикам оцінки ефективності своєї діяльності, що базуються на системі фінансових показників. Свідомо чи ні, українське підприємництво орієнтується на принцип Value Based Management (“управління, засноване на вартості”). За наявності ініціатив оцінки

ефективності управління, на підприємствах України зазвичай використовують одну з таких груп фінансових показників: загальні результативні (рентабельність, ліквідність, рівень капіталізації, оборотність активів, капіталу, фінансова стійкість тощо), продуктивності управлінської праці (виробництво продукції на одного управлінця, сума витрат на 1 управлінця і т.п.), економічності апарату управління (питома вага оплати управлінської праці в загальному фонді оплати праці, питома вага витрат на управління у структурі собівартості продукції й ін.).

Беручи до уваги вище зазначене зрозуміло, що важливою сьогодні є стратегічна прозахідна політика в Україні в частині використання підприємствами збалансованої системи показників для оцінки ефективності управління, адже вона призведе не тільки до посилення партнерських зв'язків з європейськими й світовими компаніями, але й до розширення національного наукового комплексу, удосконалення дослідницьких методик.

Список використаних джерел:

1. Мельник Ю. М., Савченко О.С. (2011). Проблеми застосування збалансованої системи показників на вітчизняних підприємствах. *Маркетинг і менеджмент інновацій*, 1. 192-203.
2. Popa C-L., Zhelyuk T. (2009). Non-financial measurements in banking industries of Sweden, Romania and Ukraine. URL: <http://lup.lub.lu.se/luur/download?func=downloadFile&recordId=1437603&fileId=2435431>.
3. Kurtzman J. (1997). Is your company off course? Now you can find out why. *Fortune*. 128–130. URL: http://archive.fortune.com/magazines/fortune/fortune_archive/1997/02/17/222180/index.htm.
4. Лаврененко В.В., Дідусь Ю.В., Сторчак Ю.М. (2017). *Використання системи ключових показників ефективності для управління конкурентоспроможністю бізнесу*: зб. матеріалів II Всеукр. наук.-практ. конф.. Київ: КНЕУ. 240–242.
5. Malheiro A., Ribeiro F., Leal J.G., Rascao J.P., Mealha O. (2018). *Handbook of Research on Knowledge Management for Contemporary Business Environments*. Hershey, PA: IGI Global. 438 p.
6. Климкович Н.И. (2016). Анализ концептуальных подходов к управлению эффективностью бизнеса. *Философско-гуманитарные науки: сб. науч. статей*. Минск: РИВШ. 281-289.

Нікітенко Д.В.

д. е. н., професор кафедри економіки підприємства
і міжнародного бізнесу
Національний університет водного господарства
та природокористування,
м. Рівне

Калетник О.В.

аспірант
Національний університет водного господарства
та природокористування,
м. Рівне

ІННОВАЦІЙНА АКТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ПЕРСПЕКТИВА РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Активізація процесів інноватизації є пріоритетом розвитку національної економіки, оскільки може забезпечити підтримку конкурентоспроможності України на світовому ринку шляхом підвищення ефективності виробництва в цілому та діяльності підприємств зокрема. Одним із шляхів забезпечення конкурентоспроможності підприємства, що є основою економічного зростання країни та забезпечуватиме її фінансову незалежність, є активне впровадження інновацій, що є складовими сталого розвитку національної економіки. Успіх оволодіння інноваційними механізмами розвитку впливає на майбутнє України: стане вона однією з розвинених країн, чи й далі залишатиметься на узбіччі соціально-економічного та науково-технічного прогресу.

Важливу роль у активізації інноваційної діяльності відіграють фінансові можливості підприємств. Аналіз практичного досвіду управління промисловими підприємствами України показує, що інноваційна діяльність здійснюється переважно за рахунок власних коштів підприємств, яких часто недостатньо навіть для підтримання звичайної діяльності на належному рівні, не кажучи вже про інноваційну сферу, що потребує значних постійних вливань [4, с. 102].

Основні тенденції фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств в Україні висвітлено в таблиці 1.

Джерела фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств, 2015 -2019 рр. [3]

Рік	Витрати на інновації, млн.грн	У тому числі за рахунок							
		власних коштів підприємств		коштів державного бюджету		коштів інвесторів-нерезидентів		коштів інших джерел	
		млн.грн	у % до загально-го обсягу витрат на інновації	млн. грн	у % до загально-го обсягу витрат на інновації	млн грн	у % до загально-го обсягу витрат на інновації	млн. грн	у % до загального обсягу витрат на інновації
2015	13813,7	13427,0	97,2	55,1	0,4	58,6	0,4	273,0	2,0
2016	23229,5	22036,0	94,9	179,0	0,8	23,4	0,1	991,1	4,3
2017	9117,5	7704,1	84,5	227,3	2,5	107,8	1,2	1078,3	11,8
2018	12180,1	10742,0	88,2	639,1	5,2	107,0	0,9	692,0	5,7
2019	14220,9	12474,9	87,7	556,5	3,9	42,5	0,3	1147,0	8,1

Загальна сума витрат на фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств України протягом 2015–2019 рр. демонструє значні коливання: спочатку активне зростання у 2016 році, потім суттєве зниження мало місце протягом 2017 році, коли здавалося, економіка уже переважно адаптувалася до нових умов функціонування і демонструвала ознаки стабілізації і помітного економічного поживлення. У 2018 – 2019 рр. спостерігаємо поступове зростання даного показника.

Результати аналізу структури джерел фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств України свідчать, що протягом усього періоду переважали власні джерела, за 2015–2019 рр. вони суттєво зменшились на 952,1 млн грн (див. табл. 1). Фінансування з державного бюджету мало мінливий характер, але істотне зростання цього показника спостерігалось у 2018 році.

Обсяг коштів, які надходили від іноземних інвесторів, упродовж періоду, що досліджується, зменшувався і у 2016 р. сягнув мінімального значення, і, хоча у 2017 р. цей показник зріс до 1,2 %, вже у 2019 знову впав до показника 0,3 %. Такі дані свідчать про те, що Україні все ще не вдалося подолати основні фактори, що знижують її інвестиційну привабливість, і національна економіка залишається на узбіччі потоків міжнародних інвестиційних капіталів [1, с. 74].

Більш детально розглянемо статті витрат за напрямками інноваційної діяльності промислових підприємств у таблиці 2.

Загальний обсяг витрат за напрямками інноваційної діяльності промислових підприємств протягом 2014-2018 років [3]

Рік	Частка кількості інноваційно активних підприємств у загальній кількості промислових підприємств	Витрати на інновації	У тому числі за напрямками					
			дослідження і розробки	у тому числі		придбання інших зовнішніх знань	придбання машин обладнання та програмного забезпечення	інші витрати
				Внутрішні НДР	Зовнішні НДР			
%		млн.грн						
2014	16,1	7695,9	1754,6	1221,5	533,1	47,2	5115,3	778,8
2015	17,3	13813,7	2039,5	1834,1	205,4	84,9	11141,3	548,0
2016	18,9	23229,5	2457,8	2063,8	394,0	64,2	19829,0	878,4
2017	16,2	9117,5	2169,8	1941,3	228,5	21,8	5898,8	1027,1
2018	16,4	12180,1	3208,8	2706,2	502,6	46,1	8291,3	633,9

Загальні суми витрат на наукові дослідження і розробки на національних підприємствах до 2018 р. мали тенденцію до зростання як в абсолютному, так і відносному вимірі. Витрати на придбання інших зовнішніх знань (патентів, ліцензій, ноу-хау) впродовж усього періоду, що досліджується, були незначними, їх частка становила менше 1 %. Протягом 2016 р. спостерігалось істотне збільшення витрат на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення, частка яких становила більше ніж 4/5 усього обсягу витрат на інновації. Частка витрат на рекламу та маркетинг також істотно зменшувалась упродовж 2015–2016 рр.

Основними індикаторами негативних тенденцій розвитку інноваційної діяльності в Україні стали: скорочення кількості підприємств, що займалися інноваційною діяльністю; зменшення загальних витрат на дослідження, розробки; зменшення кількості освоєних інноваційних видів продукції; скорочення інтелектуального потенціалу України. Головним джерелом фінансування інноваційної діяльності підприємств були і залишаються власні кошти, а основною причиною цього є низька інвестиційна привабливість об'єктів, незахищеність інтересів інвесторів та високий рівень ризику вкладення коштів у довгострокові проекти [2, с. 105].

Для подолання наслідків кризи інноваційної діяльності національних підприємств пропонується забезпечити: вдосконалення нормативно-правового підґрунтя інноваційної діяльності; фінансове стимулювання інноваційних процесів; покращання та розширення

інноваційної інфраструктури; захист прав інтелектуальної власності в інноваційній сфері; посилення взаємозв'язку між наукою і виробництвом; належну інформаційну підтримку в збалансуванні попиту і пропозиції на інноваційні розробки.

Список використаних джерел:

1. Varnalii Z., Romanyuk D., Nikytenko D. Tax incentives and leverage of small and midsize business development: the EU and Ukraine. Development of small and medium enterprises: the EU and East-partnership countries experience: monograph / [Britchenko I., Polishchuk Ye. and all] / Edited by Igor Britchenko and Yevheniia Polishchuk : Wydawnictwo Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej im. prof. Stanisława Tarnowskiego w Tarnobrzegu, 2018. P. 73–90 (1,07 друк. арк. Особистий внесок – 0,3 друк. арк.; проаналізовано відмінності застосування податкових стимулів та важелів для зростання активності суб'єктів господарювання в Європейському Союзі та Україні).

2. Нікитенко Д. В. Інвестиційна безпека України: сутність та інституціональне забезпечення : монографія. Рівне : НУВГП, 2018. 376 с. (21,9 друк. арк.).

3. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

4. Приймак В., Романишин В. Інноваційна діяльність підприємств в умовах глобалізаційних трансформацій. Бізнес – інновації. Вісник КНТЕУ. №3. 2019.С.98-113.

Підхомний О.М.,

д. е. н., професор, професор кафедри фінансів,
грошового обігу і кредиту

Львівський національний університет імені Івана Франка

Ревак І.О.,

д. е. н., професор, професор кафедри
соціально-гуманітарної підготовки

Львівський державний університет внутрішніх справ

МЕРЕЖЕВИЙ ПІДХІД В ДОСЛІДЖЕННЯХ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ

Зростання інтересу до мережевих форм взаємодії серед фахівців з економіки і управління стало важливим свідченням зміни пріоритетів у виборі базових теоретичних підходів до аналізу соціально-економічних процесів і явищ. У міру розвитку мережевого підходу в суспільних науках стає все більш нагальною проблема узгодження його альтернативних варіантів і вироблення єдиної термінології, а також включення в методологію досліджень відповідного інструментарію. Вивчення наукової літератури з проблем еволюції мережевої концепції засвідчує, що всі напрями досліджень в даній сфері можна об'єднати в

дві великі групи: 1) «математичні» підходи, зосереджені на розгляді абстрактних характеристик мереж; 2) «суспільно наукові», в межах яких вивчається мережева взаємодія індивідів або організацій.

У теорії та практиці вироблено низку важливих положень, що дають змогу створювати моделі соціально-економічних систем різного рівня складності, а також включити в фінансово-економічний аналіз мереж проблематику включення, домінування, справедливості, балансу взаємодій в бізнес-мережах. Використання мережевих діаграм для представлення міжособистісних зв'язків в малих групах згодом вивело на застосування аналогічних технік для вивчення таких феноменів як комунікації та дифузія інновацій.

Прийнявши концепцію системи як конфігурації елементів, поєднаних між собою мережею зв'язків, чутливою до зовнішніх впливів, які можуть модифікувати її структуру або поведінку, дослідники відмовляються від традиційної ідеї причинно-наслідкових зв'язків, яка прямо пов'язана з проблемою передбачуваності, і використовують статистичні методи для створення можливих еволюційних сценаріїв і визначення ймовірності їх реалізації. Вкрай рідко виникають прості причинно-наслідкові зв'язки між елементами мережі, тоді як несуттєвий поштовх може викликати або значний ефект або не викликати жодного ефекту. Нелінійність взаємодії між частинами системи генерує серію специфічних властивостей, які характеризують складність її поведінки.

Сучасні фінансові системи характеризуються складними взаємозв'язками та присутністю різних суб'єктів. Складний і непрозорий характер сучасних фінансових систем створює значні проблеми для аналізу системної стійкості [1]. Хоча зазвичай калібрування має достатньо широкий характер, щоб підкреслити якісні результати моделей, результати багатьох досліджень пояснюють, як системна стабільність може вимірюватися статистично, особливо коли дані про залучення сучасних фінансових інструментів обмежені за перманентних кризових явищ міжнародного характеру. Складна мережа вимог та зобов'язань пов'язує домогосподарства та фірми з різноманітними фінансовими посередниками, такими як банки, страхові компанії та хедж-фонди. Швидкий розвиток ринків інструментів сек'юризації та кредитних деривативів також ускладнює оцінку та моніторинг зв'язків між суб'єктами.

З урахувань проблеми зловживань та репутаційних ризиків щодо фінансової системи варто відзначити, що концепція соціальних мереж у криміналістиці розглядає соціальні відносини з точки зору теорії мереж, що складаються з вузлів (представляють окремих учасників

мережі) та зв'язків, що виражають відносини між окремими людьми, такі як рух злочинців, співучасть у злочинах, участь у злочинних групах тощо [2 – 6]. Ці мережі зазвичай зображають на діаграмі, де вузли представлені як точки, а зв'язки – як лінії. Поки мережевий аналіз не увійшов до термінології теорії управління, у домінуючих теоретичних підходах дослідники розглядають суб'єктів (акторів) як незалежні одиниці спостереження, а не як взаємозалежні та пов'язані частини цілого. Домінуючі підходи зумовлювали аналіз окремих характеристик акторів, а не їх ділові відносини. Незважаючи на те, що індивідуальний підхід залишається важливим, мережевий підхід охопив такі широкі питання, як зв'язки з постачальниками, співпраця, навчання, довіра, контракти, дифузія, ринкова сигналізація, формування цін. Ринкову взаємодію можна зрозуміти, використовуючи принципи мережевого аналізу та теорії.

Однією з наукових сфер, в якій зберігається високий рівень міждисциплінарних досліджень, є тема мереж типу «Світ тісний» [7; 8]. Мережі типу «Світ тісний» відповідають класу мереж, в яких зв'язки між учасниками дуже згруповані в тому сенсі, що суб'єкти можуть бути як пов'язані один з одним безпосередньо, так і середня кількість посередників, необхідних для з'єднання будь-яких двох суб'єктів у мережі, залишається відносно малою. Унікальне поєднання високого рівня кластеризації та короткої довжини шляху в одній мережі, а також зростаюче визнання того, що «тісні світи» часто трапляються в різних типах систем, пов'язано з тим, що малі світи пропонують особливо потужний механізм організації для підвищення ефективності взаємодії у багатьох різних типах систем.

Деякі огляди мереж малого світу концентруються на виведенні методів та технік аналізу, що використовуються в аналізі «тісного світу», а не на дослідженні емпіричних результатів. Інший напрям стосується вивчення можливостей використання складних мереж як нової моделі для міждисциплінарних досліджень різних типів взаємопов'язаних систем, або дослідження зв'язків між мережами «тісного світу», безмасштабними мережами, структурою спільноти та мережевими моделями динамічних процесів, зокрема, таких як поширення інформації. Урахування мережевих аспектів поширення та пошуку фінансової інформації та розгортання низки кризових явищ є важливим чинником підвищення ефективності управління фінансовою безпекою на рівні суб'єктів господарювання та держави.

Список використаних джерел:

1. Kartik Anand, Simon Brennan, Prasanna Gaic, Sujit Kapadia, Matthew Willison A Network Model of Financial System Resilience
2. Morselli, C. (2009). Inside criminal networks, studies of organized crime. Springer Social Sciences-Criminology and Criminal Justice, 8.
3. Carlo Morselli and Cynthia Giguere (2006). Legitimate strengths in criminal networks. Crime, Law & Social Change, 185-200.
4. Nigel Coles It's Not What You Know – It's Who You Know That Counts. Analysing Serious Crime Groups as Social Networks, The British Journal of Criminology, Volume 41, Issue 4, 1 September 2001, Pages 580–594. URL: <https://doi.org/10.1093/bjc/41.4.580>
5. Papachristos, A. V. (2011). The coming of a networked criminology. In J. MacDonald (ED.), Measuring crime and criminality (pp. 101–140). New Brunswick, N.J.: Transaction Publishers.
6. Shelley, J., Picarelli, A.I., Hart, D.M., Craig-Hart, P.A., Williams, P., Simon, S., & Covill, L. (2005). "Methods and motives: Exploring links between transnational organized crime and international terrorism"
7. Brian Uzzi, Luis AN Amaral, Felix Reed-Tsochas Small-world networks and management science research: a review
8. Faraz Zaidi. Small world networks and clustered small world networks with random connectivity. Social Network Analysis and Mining, Springer, 2012.

Антохова І.М.

к. е. н., доцент

Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича

Биндю В.А.

к. е. н., доцент

ВПНЗ «Буковинський університет»

РОЛЬ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

В умовах сталого розвитку ефективне управління підприємством, дозволяє розробити стратегію діяльності підприємства, визначити перспективи його майбутнього функціонування. Більшість підприємств визнають потребу у свідомому перспективному управлінні фінансовою діяльністю. Відповідно, фінансова стратегія стає дієвим інструментом перспективного управління фінансовою діяльністю всіх суб'єктів господарювання.

Досягнення перспективного успіху на практиці залежить від форм, методів та інструментів, покладених в основу розробки та реалізації стратегічних планів підприємства. Сьогодні особлива увага

приділяється управлінню підприємством, відповідно, на перше місце виходить розроблення фінансової стратегії. У більшості підприємств цей процес є недостатньо ефективним, із-за відсутності досвіду та чіткої методології і технології стратегічного управління та механізму реалізації стратегічних рішень.

Фінансова стратегія є дієвим інструментом перспективного управління підприємства, так як забезпечує реалізацію перспектив і стратегічних цілей розвитку, з врахуванням змін зовнішнього та внутрішнього середовища.

Питання формування ефективної фінансової стратегії розвитку підприємства є особливо актуальним, так як від цього залежить його фінансова безпека та фінансова забезпеченість його діяльності. Саме ефективність використання фінансових ресурсів забезпечується фінансовою спроможністю підприємств. Особливе значення мають власні фінансові ресурси, так як забезпечують підприємству високий рівень самофінансування та самоокупності, а також можливість реалізації власного економічного потенціалу. Відповідно, питання розробки ефективної фінансової стратегії є досить важливими для функціонування та перспективного розвитку сучасних господарюючих суб'єктів.

Таким чином, стратегія підприємства - це сукупність набору правил і прийомів, які допоможуть досягти основних цілей його розвитку. В свою чергу стратегічний курс підприємства – це продукт внутрішніх та зовнішніх ринкових альтернатив [3].

За визначенням Дзюбик С.: «стратегія – це модель можливостей, цілей, завдань, політики і планів підприємства для досягнення цих цілей. Вона визначає, яким підприємство є насправді і яким прагне бути в майбутньому» [1].

Слід також зазначити: «стратегія будь-якого підприємства це системна концепція, яка передбачає шлях розвитку та зростання підприємства і являє собою науковий комплекс форм, методів та інструментів досягнення у довгостроковій перспективі високих ринкових позицій, зростання прибутковості, фінансової стійкості та ліквідності, впроваджуючи в діяльність досягнень науково-технічного прогресу, розвитку людського капіталу та інвестиційно-інноваційних процесів» [2].

До основних концепцій даної стратегії розвитку підприємства вчені відносять:

1. Філософську концепцію, яка базується на філософських підходах та визначеннях загальних понять стратегії підприємства, яка визначає основні перспективи, пріоритети, цілі, напрями розвитку та

цінності, якими володіє підприємство;

2. Організаційно-управлінська концепція базується на конкретних інструментах реалізації визначеної стратегії, з врахуванням рішень та вказівок, дій та заходів, методів та прийомів, які забезпечують реалізацію стратегії розвитку підприємства та дозволяють визначити альтернативні шляхи досягнення цілей поставлених на перспективу.

Визначення завдань та цілей фінансової стратегії формування й використання фінансових ресурсів дозволяє підприємству:

- сформувати фінансовий потенціал підприємства;
- визначити напрями інвестування фінансових ресурсів, результативність та ефективність даного процесу;
- визначити відповідність між фінансовими та матеріальними можливостями та перспективними фінансовими напрями розвитку підприємства;
- встановити можливість маневрування фінансовими ресурсами та визначити правильність фінансових дій і фінансових можливостей досягнення переваг в конкурентній боротьбі;
- сформувати стратегічні фінансові резерви та запобігти фінансовим ризикам;
- забезпечити поетапне досягнення визначеної стратегічної мети.

Фінансова стратегія відіграє важливу роль у забезпеченні діяльності підприємства в умовах сталого розвитку так як:

а) забезпечує реалізацію довгострокових фінансових цілей розвитку підприємства;

б) дає можливість підприємству оцінити його фінансові можливості та фінансовий потенціал, максимально мобілізувати наявні фінансові ресурси на стратегічних напрями розвитку підприємства, маневруючи капіталом підприємства та оптимізуючи його структуру;

в) дає можливість фінансового забезпечити реалізацію інвестиційних програм та проектів, які мають пріоритетне та перспективне значення;

г) зменшує вплив негативних факторів внутрішнього та зовнішнього середовища на результативність діяльності;

д) дозволяє виявити фінансові переваги підприємства в конкурентній боротьбі в умовах ринку;

е) забезпечує чітке стратегічне планування, визначає взаємозв'язок між стратегічним, оперативним та поточним управлінням фінансовими ресурсами підприємства;

ж) дає можливість вибору оптимальних критеріїв оцінки вибору найважливіших управлінських рішень в сфері фінансів підприємства;

Виходячи із вище сказаного слід зазначити, що фінансовій стратегії в умовах сталого розвитку відводиться ключова роль в загальній концепції стратегічного розвитку підприємства. Її слід розглядати як план розвитку підприємства в довгостроковій перспективі. Параметри стратегічного розвитку підприємства мають бути чітко та детально визначені, математично обраховані, кількісно та якісно обґрунтованими з врахуванням тенденцій та закономірностей розвитку, правил поведінки та принципів дій у минулому.

Таким чином, фінансова стратегія підприємства – це довгостроковий курс фінансової політики на перспективу, це загальний план визначення фінансових потреб та фінансових результатів, здійснення альтернативного вибору джерел фінансування, забезпечення прибутковості підприємства. Ринкові умови господарювання вимагають від підприємств відмови від загальноприйнятих форм управління капіталом і зумовлюють необхідність розробки та реалізації фінансової стратегії, що дозволить забезпечити прибутковість, більш високий рівень рентабельності та платоспроможності, а також стійке положення в ринковому конкурентному середовищі.

Список використаних джерел:

1. Дзюбик С.Д. Основи економічної теорії: навчальний посібник / С.Д. Дзюбик, О. С. Ривак. – К.: Знання, 2018. – 423 с.
2. Ковбатьок М.В. Вплив факторів зовнішнього і внутрішнього середовища на процес функціонування та адаптації підприємств[Електронний ресурс] / М.В. Ковбатьок, Н.Г. Беник // Режим доступу: [file:///C:/Documents%20and%20Settings/Vodt_2016_2_17%20\(2\).pdf](file:///C:/Documents%20and%20Settings/Vodt_2016_2_17%20(2).pdf)
3. Колеснік Т.С. Ключові напрями фінансової стратегії підприємства / Т.С. Колеснік // Науково-виробничий журнал Інноваційна економіка. – 2018. - №8(46). – С. 131-134.

Бездітко Ю.М.

к. е. н., доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування

Посаднева О.М.

к. е. н., доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування

Херсонський національний технічний університет

АНАЛІТИЧНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ СТАНУ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКИХ ЕЛЕКТРОННИХ ПЛАТІЖНИХ ПРИСТРОЇВ В УКРАЇНІ

На розвиток ринку платіжних карток та їх держателів в значній мірі впливає розвиток мережі електронних платіжних пристроїв, від стану розвитку яких, їх масштабності та інноваційності, в кінцевому порядку залежить ефективність взаємовідносин між постачальниками товарів та послуг і їх споживачами, збільшення обсягів реалізації товарів та послуг, зменшення витрат на їх проведення, зниження обсягів тіньової економіки, що в результаті забезпечує зростання виробництва внутрішнього валового продукту в країні.

Дослідженням проблем розвитку ринку електронних платіжних пристроїв приділялась значна увага в публікаціях як вітчизняних, так і закордонних фахівців, зокрема Антонюк В.А., Єрєміна Н.В., Кравець В.М., Олійник А.В., Плісак Т.О., Пиріг С.О., Рогач І.Ф., Сендзюк М.А., Страхарчук А.Я., Страхарчук В.П., Успенко В.І., Шацька В.М. та ін.

На сьогоднішній день світова промисловість випускає безліч варіантів і моделей електронних платіжних пристроїв з різним рівнем функціональності і складності, які забезпечують клієнтів можливістю застосування не тільки різних видів платіжних карток, а і смартфонів, які виступають не тільки носіями інформації, а і самі стають складовою частиною електронних банківських платіжних пристроїв [2].

Статистичні дані Національного банку України показують, що в силу об'єктивних та суб'єктивних обставин, кількісні показники розвитку ринку електронних банківських платіжних пристроїв за період із 2010 по 2019 роки мали нерівномірну динаміку. На рисунку 1 приведені статистичні показники розвитку ринку платіжних терміналів – електронних пристроїв, призначених для ініціювання переказу з рахунка, тобто розрахунку за отримані товари та послуги у торгових мережах, а також для видачі готівки, отримання довідкової інформації і друкування документа за операцією із застосуванням електронного

платіжного засобу, тобто отримання платіжного чеку, та їх порівняння із динамікою банківських пристроїв самообслуговування [3].

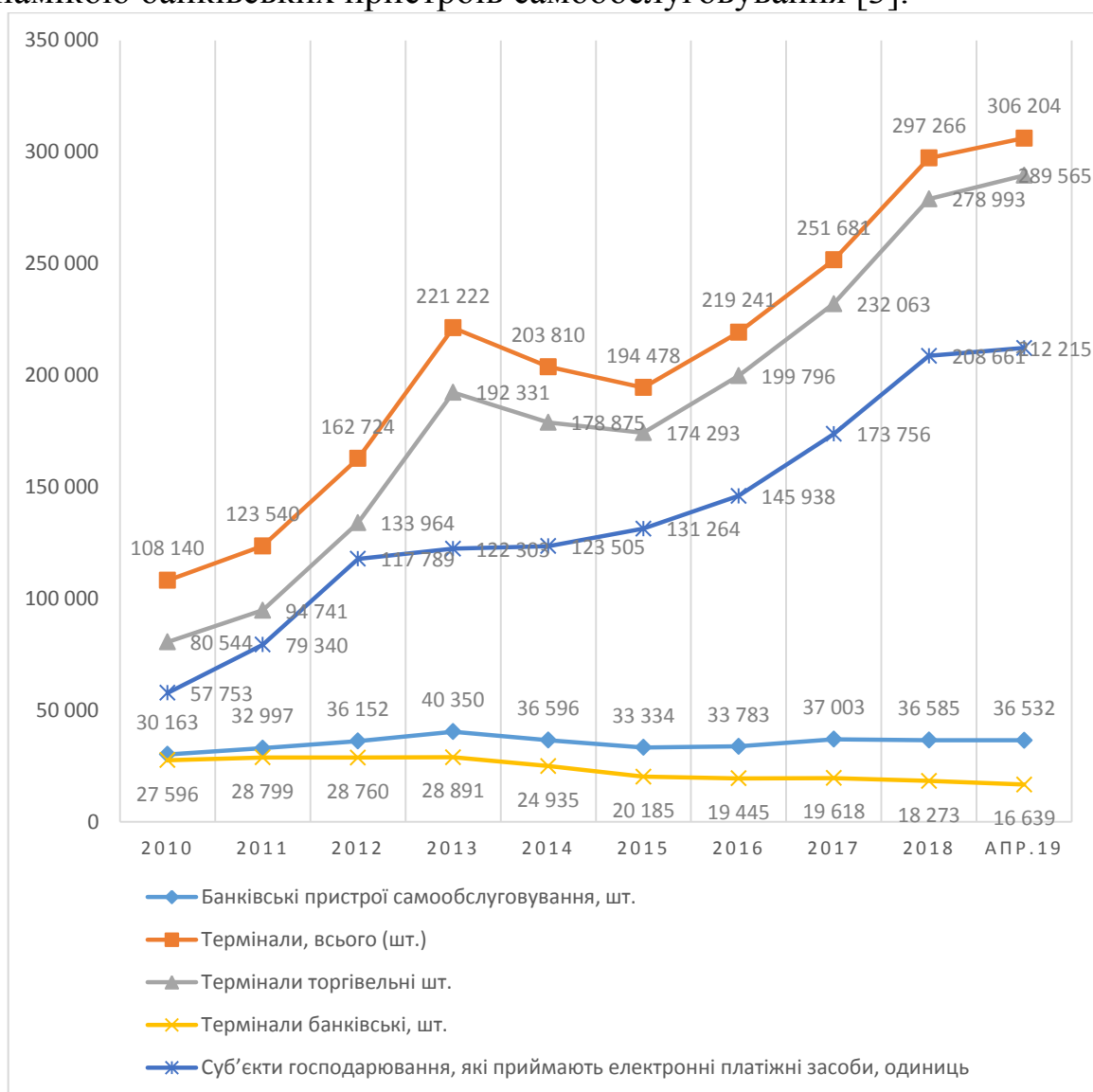


Рис. 1. Динаміка показників стану розвитку електронних платіжних пристроїв в Україні за 2010-2019 роки.

Складено автором за даними [1]

Дані рисунку показують, що темпи збільшення кількості платіжних терміналів значно перевищували темпи зростання банківських пристроїв самообслуговування. Зокрема якщо кількість банківських пристроїв самообслуговування за досліджуваний період зростає із 30163 штук у 2010 році до 36532 штук у 2019 році, тобто зростання складало 21,1%, то кількість платіжних терміналів за цей же період зростає із 108140 штук у 2010 році, до 306204 штук у 2019 році, тобто зростання складало більше ніж у 2,8 рази.

При цьому в структурі платіжних терміналів, кількість торгівельних терміналів перевищувала кількість банківських терміналів – якщо у 2010 році кількість торгівельних терміналів складала 80544 штук проти 27596 банківських терміналів, то у 2019 році кількість торгівельних терміналів складала 289 565 штук проти 16 639 штук банківських терміналів. Тобто зростання кількості торгівельних терміналів за досліджуваний період складало майже 3,6 рази, в той час як кількість банківських терміналів скоротилася у 2019 році до 60,0% рівня 2010 року. В результаті, якщо у 2010 році кількість торгівельних терміналів складала 74,5% загальної кількості платіжних терміналів, то у 2019 році їх питома вага складала уже 94,6%.

Така динаміка в першу чергу пов'язана із стрімким зростанням кількості суб'єктів господарювання, які приймають електронні платіжні засоби, якщо у 2010 році їх кількість складала 57 753 одиниць, то у 2019 році 212 215 одиниць, тобто зростання за цей період складало майже 3,7 рази. При цьому, якщо кількість торгівельних терміналів на 1 підприємство, яке використовувало електронні засоби платежу у 2010 році складало 1,9 одиниць, то у 2019 році цей показник скоротився до 1,4 одиниці.

Проведене дослідження показує, що ринок електронних платіжних пристроїв в Україні стрімко розвивається. Важливою тенденцією є те, що вони змінюють своє місце розташування із банківських установ, на торгівельні. В той же час, зменшення кількості торгівельних терміналів на 1 підприємство, яке використовує електронні засоби платежу показує, що торгівельні платіжні термінали набувають все більшої популярності не тільки у великих супермаркетах, а і у окремих невеликих торгівельних точках, в тому числі і на організованих ринках.

Така динаміка та структурні зміни на ринку електронних платіжних пристроїв в значній мірі пов'язані із значними перевагами, які мають платіжні пристрої порівняно із використанням готівки, зокрема зниженням вартості проведення розрахунків, забезпечення високого рівня безпеки їх використання, збільшенням їх продуктивності та зручності використання.

Список використаних джерел:

1. Ринок платіжних карток в Україні. Офіційний сайт Національного банку України. URL: https://old.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=79219
2. Коць О. О., Гоменюк В. В. Сучасний стан і перспективи розвитку ринку платіжних карток в Україні. Економіка і суспільство. 2018. № 15. С. 671 – 678.
3. Закон України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» від 05.04.2001 № 2346-III URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2346-14>

Водянка Л.Д.

к. е. н., доцент кафедри бізнесу та управління персоналу
Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича

Юрій Т.П.

к. е. н., доцент кафедри бізнесу та управління персоналу
Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича

Сибирка Л.А.

к. е. н., доцент кафедри бізнесу та управління персоналу
Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича

ЦИФРОВІЗАЦІЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Цифровізація визначається новим трендом світової економіки. Умовно можна виділити чотири етапи становлення цифрової економіки.

1. Епоха логістики. Головним способом отримання доходу була доставка товару до покупця.

2. Епоха рітейлу. Ця епоха почалася з розвитком механізованого транспорту.

3. Епоха інформації. Поява Інтернету наблизила покупця ще більше до бізнесу. Змінилися як купівельна поведінка, так і методи його вивчення.

4. Епоха знань (цифровізації).

Отже, звідси, цифрову економіку можна розглядати як еволюційний розвиток економіки, в якій «обмін даними між учасниками процесів в режимі онлайн прийшов на зміну аналоговому взаємодії і зачіпає всі галузі економіки, а також сприяє економічному зростанню, надання якісних послуг та необмеженої масштабізації бізнес-моделі на основі застосування нових технологій» [10].

Аграрний сектор видозмінюється під впливом біотехнології, завдяки якій відбувається виведення нових сортів; застосуванню трекінг техніки та контролю за використанням палива; електронним картам і журналам обліку; супутниковому моніторингу полів та застосуванню інших методів аерофотозйомки; технологіям управління поливом; системам паралельного водіння; автопілотування та диференційованого внесення для сільгосптехніки [1; 2].

Прикладні аспекти впливу сучасних інформаційно-комунікаційних технологій на функціонування сільськогосподарських підприємств в умовах цифровізації досліджували: О. Бородіна, Ю. Лопатинський, І. Прокопа [7]; Д. Крисанов [6]; М. Руденко [8]; О. Шубравська, Л. Молдаван, Б. Пасхавер [5] та ряд інших. Однак, ряд питань зумовлюють необхідність у поглиблення досліджень в окресленому напрямі.

Для вирішення цієї проблеми авторами пропонується модель цифрової платформи, яка дозволить об'єднувати й обробляти отримані дані, виявляти закономірності, отримувати інформацію нового, більш високого рівня якості, а також мінімізувати ризики та підвищити ефективність сільського господарства.

Дослідження, проведені в галузі реалізації цифрової трансформації сільського господарства, виділили ряд економічних проблем, у тому числі в Чернівецькій області [2; 9]: недоступність сучасних технологій і технік для малих сільськогосподарських підприємств через високу вартість; низький рівень засобів механізації в сільських господарствах, особливо в середніх і малих; присутність у структурі споживання дешевих та низьких за якістю товарів; низька інтеграція з усіма бізнес-процесами підприємства; відсутність готового комплексного рішення, яке могло забезпечити автоматизацію та цифровізацію.

Для вирішення цих проблем необхідно розробити таку систему, яка дозволяє підвищити рівень цифровізації підприємств. Під системою передбачається створення цифрової платформи, зміст якої полягає у впровадженні системи цифрових технологій в аграрний сектор для підвищення ефективності діяльності підприємств. Схематично така цифрова платформа зображена на рис. 1.

Для функціонування платформи необхідні постачальники інформації, якими слугують державні органи влади. Вони можуть надавати дані з дистанційного зондування земель (DZZ): супутників та дронів, інформацію про методи стимулювання, а також, на початковому етапі, найбільші агрохолдинги, які володіють даними з безпілотників, датчиків та сенсорів, систем відеонагляду та інших пристроїв.

Малі й середні підприємства не можуть дозволити собі придбати ряд сучасних технологій та технік через високу вартість. У рамках реалізації запропонованої моделі пропонується безоплатне підключення до загальної мережі для отримання даних про клімат, ґрунти, урожайність, насіння і т. п.

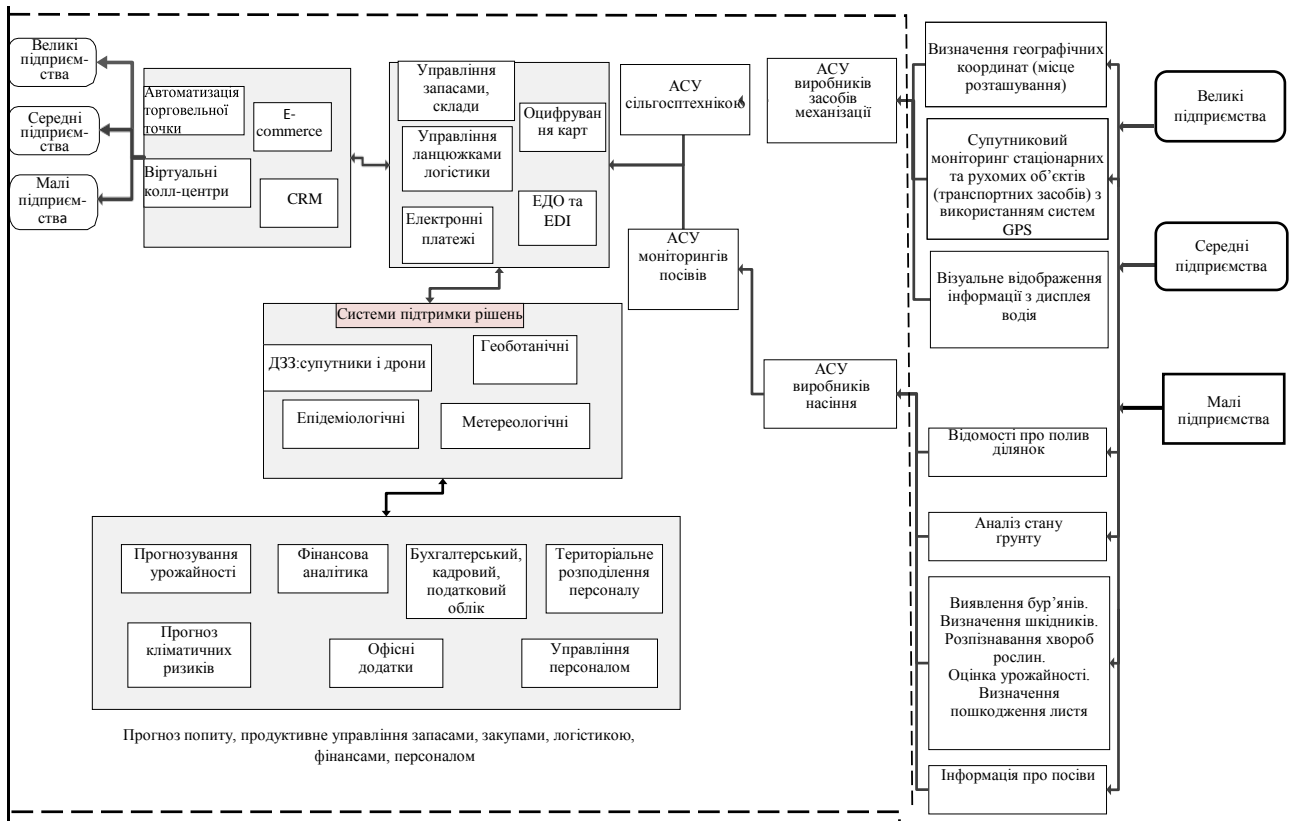


Рис. 1. Цифрова платформа для підприємств аграрного сектору

Джерело: Власна розробка на основі аналізу джерел [3; 4; 7; 8; 9; 10].

У результаті реалізації зазначеної моделі у сільському господарстві будуть отримані наступні переваги: підвищиться врожайність сільськогосподарських культур; поліпшиться система планування польових робіт; знизяться витрати на виробництво продукції на основі ефективного використання ресурсів та науково обґрунтованих підходів, що в кінцевому підсумку призведе до зміцнення позицій малих і середніх сільськогосподарських виробників на внутрішньому та міжнародному ринках.

Список використаних джерел:

1. Аграрные диалоги... Как инновации переворачивают образование вверх ногами. URL: <http://agroportal.ua/publishing/agrarnye-dialogi/agrarnye-dialogi-kak-perevernut-obrazovanie-vverkh-nogami/#> (дата звернення: 01.03.2021).
2. Водянка Л., Кутаренко Н., Сеньовська Я. Суть та необхідність використання сучасних інноваційних технологій в сільському господарстві Чернівецької області. *Агросвіт*. 2018. № 5. С. 53-61.
3. Демчишак Н. Б., Радух О. О., Гриб В. М. Цифровізація аграрного сектору в умовах відкриття ринку землі в Україні. *Агросвіт*. 2020. № 12. С. 10-18.
4. Забуранна Л. В., Ярмоленко Ю. О. Потенціал провадження платформи агроцифрової кооперації для конвергенції регіонів у процесі сталого розвитку. *Економіка АПК*. 2019. № 3. С. 87-96.
5. Інноваційні трансформації аграрного сектора економіки : монографія / [Шубравська О. В., Молдаван Л. В., Пасхавер Б. Й. та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук О. В. Шубравської. Київ : Ін-т екон. та прогноз. НАН України, 2012. 496 с.

6.Крисанов Д. Ф., Варченко О. М. Агропродовольчі ланцюги: ключові проблеми створення та розбудови. *Економіка і прогнозування*. 2017. № 1. С. 72-91.

7.Підтримка аграрного сектора в системі державного регулювання економіки : навч. посіб. / [О. М. Бородіна, Ю. М. Лопатинський, І. В. Прокопа та ін.] ; за ред.: О. М. Бородіна, Ю. М. Лопатинський ; Нац. акад. наук України, Ін-т економіки та прогнозування, Чернів. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича. Чернівці : ЧНУ, 2009. 280 с.

8.Руденко М. В. Технології цифрової трансформації сільськогосподарських підприємств. *Агросвіт*. 2019. № 23. С. 8–18. <https://doi.org/10.32702/2306-6792.2019.23.8>

9.Стратегія сталого розвитку України до 2030 року. URL : <http://www.sd4ua.org/wp-content/uploads/2015/02/Strategiya-stalogo-rozvytku-Ukrayiny-do-2030-roku.pdf> (дата звернення: 01.03.2021).

10. Цифровізація економіки України: трансформаційний потенціал : монографія / В. П. Вишневський, О. М. Гаркушенко, С. І. Князев, Д. В. Липницький, В. Д. Чекіна ; НАН України, Інститут економіки промисловості. Київ : Академперіодика, 2020. 188 с.

Волкова О.Г.

к. е. н., доцент кафедри фінансів,
Одеський національний економічний університет

ІНСТРУМЕНТИ УНИКНЕННЯ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

Економічне середовище України, як і будь-якої іншої країни світу, характеризується високою активністю вільного руху товарно-матеріальних цінностей капіталу та робочої сили між державами, зменшенням бар'єрів для міжнародної торгівлі. Зазначені фактори відкривають шлях до використання бізнес-структурами низки інструментів з метою уникнення оподаткування господарських операцій (рис.1).

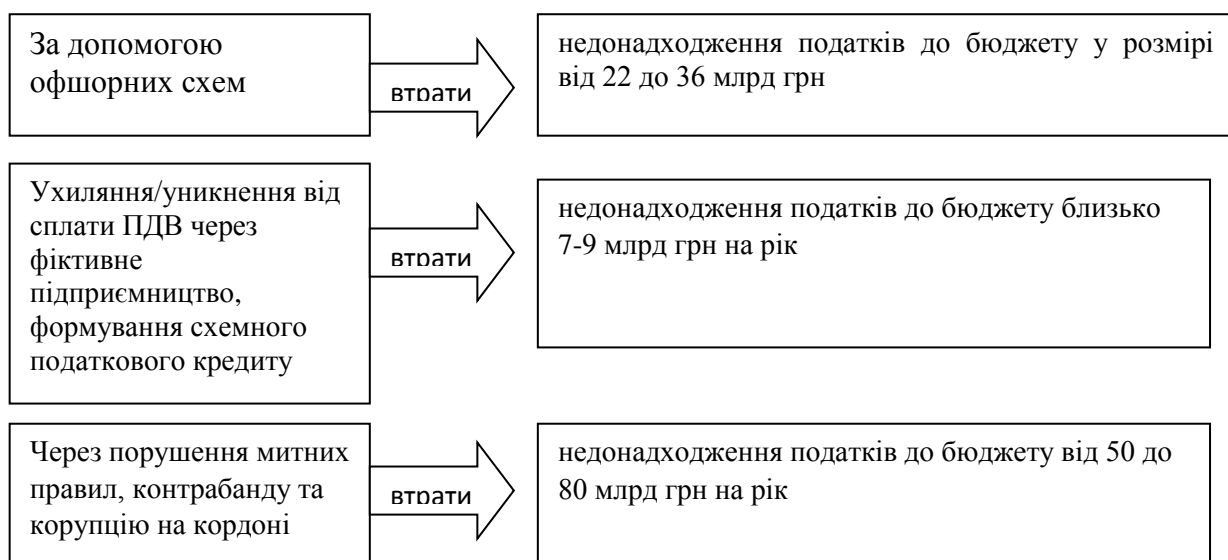


Рис. 1. Інструменти уникнення від оподаткування
Джерело. Складено за даними [1]

1. Уникнення від оподаткування за допомогою офшорних схем є популярним серед крупного бізнесу та заможних громадян, з огляду на його високу вартість. Цей інструмент використовується як легальна мінімізація податкових зобов'язань, зокрема агресивне податкове планування та оптимізація, використання розбіжностей та прогалів між різними правилами оподаткування, а також пільгового оподаткування в різних країнах. В результаті здійснюється переведення прибутку українського походження без оподаткування до країн з нижчими або нульовими податковими ставками.

За даними дослідження, проведеного за запитом Європарламенту у період 2015-2017 рр. до «податкових гаваней» реалізовували такі найбільші експортні товари як залізна руда, сталь та продукти сільського господарства: зернові культури, жири й олії [38].

2. Ухилення/уникнення від сплати ПДВ через:

- фіктивне підприємництво (missing trader), зокрема карусельні схеми: товари багаторазово перепродаються і експортуються, внаслідок чого експортер відшкодовує ПДВ, а постачальники, не сплативши податок, зникають.

- схемний податковий кредит: Товар офіційно імпортується до України, зі сплатою до бюджету ПДВ на імпорт та формуванням податкового кредиту. У подальшому такий товар офіційно знаходиться на обліку підприємства, а фактично без документального оформлення реалізується за готівку. Таким чином, підприємство має можливість оформлювати податкові накладні на всю суму імпортного ПДВ, на суму яких протиправно формують податковий кредит одержувачі таких податкових накладних, а отримані на рахунки кошти повергають клієнту готівкою за вирахуванням процентів за таку послугу.

3. Порушення митних правил, контрабанду та корупцію на кордоні:

1. Недостовірне митне декларування шляхом заниження митної вартості, характеристик товару, неправильного кодування:

1.1. схема підміни товарів різних товарних груп або підміни найменувань товарів в межах однієї товарної групи (так званий «пересорт»);

1.2. викривлення опису, кількості товару, що дозволяє зменшити розмір митних платежів;

2. Чорна контрабанда - незаконне переміщення товарів через митний кордон поза митним контролем (лісами, полями) або без митного огляду за певну плату.

3. Зловживання пільгами наданими міжнародними договорами та законодавством України - ввезення промислових партій товарів

поштовими та кур'єрськими відправленнями або під виглядом провозу особистих речей.

4. Перерваний транзит: товар ввозиться на територію України (або вивозиться з неї) за митними режимами що не передбачають сплату митних платежів (транзит; тимчасове ввезення або вивезення; митний склад; переробка на митній території або за межами митної території) та зникає або підлягає фіктивному вивезенню.

Державний аудит Рахункової палати України ефективності діяльності державних фіскальних органів України свідчить про не забезпечення останніми ефективного податкового адміністрування, що призвело до ненадходжень до Державного бюджету протягом 2019-2020рр.[2] За таких умов, питання боротьби з існуючими схемами ухилення від сплати податків залишається першочерговим завданням фіскальних органів України. Дефіцитний стан державного бюджету вимагає підвищення фіскальної ефективності податкової системи держави. Разом з тим, збільшення податкових надходжень до бюджетної системи держави має відбуватися не за рахунок підвищення податкового навантаження, а за рахунок підвищення ефективності адміністрування існуючих податкових платежів, що ґрунтується на протидії та ліквідації різноманітних схем ухилення від сплати податків або агресивної податкової оптимізації.

Список використаних джерел

1. Порівняльний аналіз фіскального ефекту від застосування інструментів ухилення/уникнення оподаткування в Україні: нові виклики/ Інститут соціально-економічної трансформації Центр соціально-економічних досліджень CASE-Ukraine. URL: <http://www.visnuk.com.ua/uploads/assets/files/2019/Pdf/Analiz-shem-2019-FINAL.pdf> (дата звернення 19.03.2021)

2. Звіт про результати аудиту ефективності діяльності Державної фіскальної служби України, Державної податкової служби України та Державної митної служби України. *Рахункова палата України*. URL: https://rp.gov.ua/upload-files/Activity/Collegium/2020/34-3_2020/Zvit_34-3_2020.pdf (дата звернення 19.03.2021)

Грешко Р.І.

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

ОПТИМІЗАЦІЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВ

Негативні тенденції в економіці України, зумовлені карантинними заходами здійснюють вкрай негативний вплив на фінансово-

господарського становище будь-якого підприємства. В таких умовах слід очікувати на зменшення ділової активності в країні, а значить і на скорочення додатного грошового потоку від продажу товарів та послуг. Тому необхідно розробляти заходи адаптації до підвищеного рівня ризикованості господарської діяльності, в тому числі зменшувати від'ємні грошові потоки, що пов'язані із закупівлею матеріалів та послуг. Крім цього, важливо переглянути фінансові та інвестиційні проекти компанії для забезпечення платоспроможності і стійкості її фінансової системи.

Система управління грошовими потоками підприємства необхідна для того, щоб забезпечити прогнозоване виконання зобов'язань, стабільність та ритмічність руху грошових коштів між підприємством та партнерами в межах фінансово-господарських відносин [1; 2]. А важливим етапом в управлінні грошовими потоками виступає їх оптимізація. Загалом такий процес полягає у тому, щоб забезпечити, з однієї сторони, максимально високу платоспроможність підприємств через накопичення суттєвого обсягу грошових коштів на поточному рахунку для виконання своїх зобов'язань. Проте це лише один із критеріїв оптимізації грошових потоків. З іншої сторони, грошові кошти є монетарним активом, а це означає, що на них постійно діє інфляція. Тому вкрай важливо мінімізувати суму залишків на поточному рахунку, в протилежному випадку підприємство стикнеться із знеціненням своїх активів, що не відповідає цілям підвищення рівня благополуччя власників компанії.

Тобто критерії оптимізації грошового потоку є суперечливими, а тому важливо знаходити баланс між необхідністю забезпечити високий рівень платоспроможності та захистом грошових коштів від інфляції чи втраченої вигоди.

Вирішити таку складну задачу можна за допомогою методів планування грошових потоків, наприклад, складаючи платіжний календар. Запланувавши притік та відтік грошових коштів, можна побачити, у яких місцях існує велика ймовірність втрати платоспроможності. На ці дати доцільно залучити додаткове фінансування, наприклад, отримати кредит від банку. Таким чином, управлінці можуть наперед адаптуватися до можливих ризиків, а не реагувати на них тактично, безпосередньо у момент виникнення загрози.

Найбільш важливим джерелом поповнення грошового потоку є чистий прибуток. Якщо поточна бізнес-модель здатна генерувати залишок грошових коштів, що отриманий після здійснення усіх необхідних витрат та після отримання платежів від клієнтів, то буде

створюватись додатковий резерв грошових залишків, які можна направити на виконання своїх зобов'язань або досягнення інших цілей. Окрім чистого прибутку на підприємство також повертаються амортизаційні кошти, які можуть бути направлені на оновлення обладнання чи купівлю нових екземплярів основних засобів (рис. 1).



Рис. 1. Схема оптимізації грошових потоків при здійсненні управління грошовими потоками підприємств [2, с. 31]

Для забезпечення контролю грошових потоків важливо вибудовувати ефективні відносини із дебіторами. Вони відволікають суттєву частину капіталу підприємства, а тому фактично поглинають

частину грошових коштів, які належать підприємству. Звичайно, надання товарних кредитів може бути ефективним інструментом стимулювання збуту, а тому не слід відмовлятися від дебіторської заборгованості за товарами, роботами, послугами. Якщо виникнення такої заборгованості генерує високу рентабельність, що перевищує вартість залучення фінансових ресурсів для покриття потреби в грошових коштах, то доцільно і надалі формувати такий від'ємний грошовий потік. Головне контролювати його якість та обсяг.

Звичайно, підприємство також може використовувати товарне кредитування від постачальників, тобто право розплатитися за отриманими товарами та послугами у майбутньому. У цьому випадку грошові кошти відволікаються від постачальників на користь підприємства.

Це призводить до збільшення такого грошового потоку, проте зловживання таким інструментом призведе до погіршення відносин, а значить до підвищення собівартості товарів та послуг. Як результат, можна очікувати на зниження конкурентоспроможності продукції, а також збільшення від'ємного грошового потоку в межах операційної діяльності у середньостроковій перспективі.

Загалом в якості інструментів оптимізації грошових потоків слід виділити товарне кредитування, банківське кредитування, емісію акцій та облігацій, купівлю таких цінних паперів на фондовому ринку, розміщення коштів на депозитному рахунку, використання авансових платежів, застосування інших інструментів та прийомів, які дозволяють змістити дату погашення зобов'язань чи отримання притоку грошових ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Брігхем Є. Основи фінансового менеджменту / Є. Брігхем; пер. з англ. – К. : Молодь, 1997. – 1000 с.
2. Шеремет А.Д. Методика фінансового аналізу – М.: ИНФРА - М, 2001 – 208 с.
3. Chatterjee R. Practical Methods of Financial Engineering and Risk Management: Tools for Modern Financial Professionals - Springer, Apress, 2014. – 388 p.

Гринюк Н.А.

к. е. н., доцент кафедри світової економіки,
Київський національний торговельно-економічний університет

ФІНАНСОВА РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ЯК СКЛАДОВА ТРАНСФОРМАЦІЇ СУБ'ЄКТІВ БІЗНЕСУ

Неоднозначність і складність проведення комплексу заходів, пов'язаних і реформуванням функціонування суб'єктів бізнесу, обумовлюють доцільність виділення основних видів реструктуризації підприємства, серед яких особливе місце займає фінансова реструктуризація. Фінансова реструктуризація полягає у вирішенні таких важливих питань фінансової діяльності підприємства як підвищення фінансової автономії, ефективності управління заборгованістю підприємства, інвестиційної привабливістю [1]. В зв'язку з цим особливого значення набуває проблема формування фінансових ресурсів при реструктуризації підприємства: визначення загальної потреби в них, формування оптимальної структури тощо [2, с.173].

В найбільш узагальненому вигляді підходи до оптимізації цього показника сконцентровані по двох напрямках – вплив структури фінансових коштів на ринкову вартість підприємства і на результативні показники його діяльності. Взаємозв'язок цих двох сторін функціонування підприємства очевидний, однак напрям впливу на різноманітні складові механізму їх досягнення при управлінні структурою фінансових ресурсів обумовлює наявність сукупності варіантів вирішення проблеми. В такій ситуації виникає необхідність вибору чіткого критерію управління структурою фінансових ресурсів підприємства, який би забезпечив досягнення максимального ефекту по всіх напрямках впливу. Для виконання вказаної функції критерій повинен бути інтегральним показником, який відображає всі найбільш значущі результати впливу прийнятого рішення на діяльність підприємства, що набуває особливого значення при проведенні реструктуризації.

В межах загального напрямку функціонування підприємства однією з головних задач та як свідчить закордонна практика, першочерговою довгостроковою метою є необхідність збереження інвестиційної привабливості підприємства з точки зору власників його майна. Досягнення цієї мети передбачає забезпечення високого рівня доходів на вкладений капітал і, насамперед, на власні кошти. Проведені економічні дослідження дозволяють виявити тісний взаємозв'язок

показника фінансової рентабельності від ціни і обсягів залучених позикових коштів, які формують структуру фінансових ресурсів підприємства.

В результаті дослідження встановлена аналітична залежність фінансової рентабельності від величини співвідношення позикових і власних фінансових ресурсів підприємства, інших внутрішніх параметрів системи та факторів зовнішнього середовища. За допомогою математичного апарату було знайдено оптимальне значення співвідношення позикових і власних фінансових ресурсів підприємства, яке максимізує фінансову рентабельність [3, с.62]. Розроблений підхід дозволяє провести глибокі дослідження усіх параметрів, що входять до моделі для вибору оптимального варіанту фінансування, сприяє підвищенню можливості функціонування підприємства в режимі оптимального використання механізму фінансового левериджу і прискорює досягнення мети фінансової реструктуризації підприємства.

Проведений постоптимізаційний аналіз чутливості моделі оптимізації співвідношення позикових і власних коштів дозволив виявити тісну, але не рівнозначну залежність зміни оптимального значення структури фінансових ресурсів при зміні різних параметрів, що впливають на її величину. Схема проведення аналізу уявляє собою двох етапне дослідження: по-перше, впливу окремих факторів на оптимальне значення структури фінансових ресурсів підприємства і його фінансову рентабельність (шляхом послідовної зміни кожного фактору на певні значення, відповідно песимістичний, реалістичний, оптимістичний прогноз); і, по-друге, варіацій фінансової рентабельності при відхиленні від оптимального рішення.

В результаті дослідження були виявлені наступні закономірності:

1. Зростання економічної рентабельності позитивно відображається на можливих рішеннях підприємства стосовно залучення позикових коштів. Причому, в такій ситуації оптимальне значення структури фінансових ресурсів збільшується на величину, яка значно перевищує розмір зміни показника економічної рентабельності. Особливо це актуально при реструктуризації підприємства, оскільки її головною метою є насамперед забезпечення підвищення ефективності господарської діяльності. Таким чином, підвищення економічної рентабельності створює передумови для збільшення обсягів залучених коштів, що дозволить не тільки більш повно і масштабно виконувати підприємству свої завдання, але й досягти максимальної віддачі власних коштів.

2. Дослідження впливу об'єктивних (незалежних від підприємства) умов залучення позикових ресурсів, які визначаються

зовнішнім середовищем його функціонування (безризикової ставки кредитного ринку і темпу інфляції) свідчить про тісну залежність результативного показника моделі оптимізації від їх зміни. Тобто, при погіршенні умов кредитування оптимальне значення структури фінансових ресурсів підприємства зменшується в розмірах більш значних, чим зміни факторів, що аналізуються. В той же час слід відмітити, що в такій ситуації своєрідним буфером виступає одна з складових процентної ставки, а саме - премія за ризик неплатоспроможності клієнта, яка зменшується при зростанні фінансової автономії підприємства. В зв'язку з цим значні коливання співвідношення позикових і власних коштів обумовлюють значно менші зміни фінансової рентабельності підприємства.

3. Зміна ставлення банку до ризику неплатоспроможності клієнта обумовлює практично рівнозначну за розміром, але протилежну за напрямом зміну оптимального для підприємства співвідношення позикових і власних коштів і тому майже не впливає на значення показника його фінансової рентабельності.

4. Коливання ставки оподаткування прибутку, безумовно, не може чинити вплив на величину співвідношення позикових і власних фінансових ресурсів підприємства, але внаслідок існуючого механізму обов'язкових платежів господарюючих суб'єктів обумовлює протилежні коливання показника фінансової рентабельності, які втім, дещо послаблені дією інших складових моделі.

5. Отримані внаслідок коливань внутрішніх параметрів системи значення співвідношення позикових і власних коштів ілюструють оптимальність знайденого рішення. Як свідчить проведений аналіз, відхилення величини структури фінансових ресурсів підприємства від розрахованого оптимального значення у всіх випадках супроводжуються зниженням показника фінансової рентабельності.

Таким чином, проведений постоптимізаційний аналіз чутливості дозволяє говорити про запропоновану модель оптимізації співвідношення позикових і власних коштів підприємства як про ефективний інструментарій управління процесом залучення позикових ресурсів, що сприяє не тільки виконанню підприємством своїх економічних і соціальних завдань, але й значно підвищує ефективність його діяльності в цілому, тобто забезпечує досягнення головної мети реструктуризації. Це гарантує не тільки високий рівень доходів підприємства власникам майна, але й крім того, буде сприяти збільшенню ринкової вартості суб'єктів бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Базилінська О.Я. Управління фінансами підприємств: фінансова реструктуризація і конкурентоспроможність підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://lukyanenko.at.ua/_ld/1/182.pdf. – 04.06.2011.
2. Лепьохіна І.О. Сутність та зміст фінансової реструктуризації підприємства. *Економіка та підприємництво*. 2011. № 3. С. 171–175.
3. Гринюк Н.А. До проблем проведення фінансової реструктуризації підприємств. *Научные труды ДонНТУ. Серия экономическая*. 2007. № 69. С. 61–64.

Дмитровська В.С.

к. е. н, доцент кафедри фінансів,
Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника

ВПЛИВ ПАНДЕМІЇ COVID-19 НА МАЛИЙ І СЕРЕДНІЙ БІЗНЕС В УКРАЇНІ

Будь-який український бізнес із хоча б невеликою історією має імунітет від кризових явищ. Проте, пандемія коронавірусу COVID-19, що охопила світ, створила цілий ряд різнопланових загроз для розвитку української економіки та стала справжнім викликом для малого і середнього бізнесу. Адекватна оцінка цих загроз є дуже складною та, до того ж, часто має ймовірний характер через їх неординарність та новизну.

Найбільшу загрозу карантинні обмеження спричинені пандемією представляють для малого і середнього бізнесу. Варто зазначити, що більшість підприємств малого і середнього бізнесу в Україні просто не були готові до такої кризи, зважаючи на роботу на межі рентабельності, не маючи навіть мінімального запасу стійкості. Український бізнес поніс чималі додаткові втрати, яких можливо було уникнути при правильній організації бізнес-процесів та правильного визначення пріоритетів.

Значна частина малих і середніх підприємств не мала можливості виплачувати заробітну плату своїм працівникам і була змушена припинити свою діяльність. Третя частина власників бізнесу, зазначають падіння доходів на 90-100% від початку карантину. Ці ж підприємці вже звільнили до 50% штату співробітників. Власники малих та середніх підприємств повідомляють про зменшення доходів на 25-50% порівняно з періодом до пандемії і звільнення від 10 до 25% працівників. В порівнянні, втрати великих підприємств становлять 10-25% прибутку, і прогнозується скорочення працівників на 25% [4].

Вплив пандемії COVID-19 відчули підприємства, які певною мірою залежать від іноземних поставок й іноземних інвестицій. Поставки товарно-матеріальних цінностей фактично припинилися, що призвело до затримки виробництва і, як наслідок, підприємства зазнали значних фінансових втрат. Значна частина інвестиційних програм перебувають на паузі. Жоден інвестор в умовах невизначеності не хоче нести додаткові ризики і вичікує, стабілізації ситуації у найближчій перспективі.

Загалом через карантин може закритися кожен п'ятий малий бізнес в Україні, прогнозує Європейська бізнес асоціація (ЄБА) за результатами опитування серед представників малого та мікробізнесу. Зокрема, 78% суб'єктів господарювання скаржаться на втрату до 75% доходів, понад 30% планують урізати зарплати працівникам чи скорочувати штат [2]. Найбільш негативні наслідки спричинені пандемією відчули такі сфери бізнесу: транспорт (в першу чергу, авіаційний), туризм (зовнішній і внутрішній), інші послуги (зокрема, організація харчування, спорт, розваги, мистецтво та відпочинок). За рішенням уряду, всі заклади громадського харчування зобов'язали припинити роботу і працювати лише на виніс. Проблема також і в тому, що після закінчення карантину кількість відвідувачів знизиться приблизно на 30-35 %, так як людям буде точно не до відвідування ресторанів чи кафе, а кількість безробітних зросла на 1 млн. осіб, а наразі становить майже 3 млн і ця кількість постійно зростає [1].

В країні не працює 97% готелів, поте їм цю кризу пережити навіть легше. Більшість готелів, особливо сезонних, швидко консервують і так само швидко запускають в роботу. Крім того, їхня рентабельність досить висока — 40-60%. Що не скажеш про інші туристичні сфери, зокрема туристичні компанії, які мають рентабельність всього 10-20%. Згідно прогнозів, після карантину 25% малого бізнесу не відкриється зовсім, а решта буде в боргах.

Пом'якшення карантинних обмежень у травні-липні в Україні і у світі загалом, сприяли уповільненню темпів падіння промислового виробництва у січні-жовтні 2020 року до 6,8% (порівняно з 8,3% у січні-червні 2020 року), у тому числі у добувній промисловості — до 4,4% («мінус» 6,3% відповідно), у постачанні електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря — до 4,5% («мінус» 6,5% відповідно) та у переробній промисловості — до 8,3% («мінус» 9,6% відповідно). Проте, переробні галузі зберігли високі темпи росту, що так само продиктоване пандемією. Зокрема, зростання виробництва спостерігалось у хімічному виробництві («плюс» 6,7% у січні-жовтні 2020 року) та фармацевтичному виробництві («плюс» 1,0% відповідно)

на тлі відновлення роботи окремих хімпідприємств, високого попиту на дезінфікуючі засоби та лікувальні препарати. Водночас у поточному році спостерігається низхідна динаміка у сільському господарстві (падіння на 14,2% у січні–жовтні 2020 року), зокрема рослинництві, зумовлена переважно несприятливими погодними умовами [3].

Для українських виробників, чия продукція частково або повністю йде на експорт, значно зросли витрати на перевезення товарів за кордон, зокрема через збільшення мита деякими країнами. Інші негативні наслідки пандемії для вітчизняних експортерів включають в себе відмову замовників від контрактів, зниження контрактних цін та зростання дебіторської заборгованості. В умовах карантинних заходів показники прибутковості українських компаній-експортерів знизилися — і в натуральних показниках, і в обсягах надходжень на тонну продукції [3].

Малий і середній бізнес опинилися в складних умовах функціонування під час карантинних обмежень спричинених пандемією коронавірусу COVID-19. Програма Уряду допомоги підприємцям, є незначною і не розповсюджується на всі сфери бізнесу, а також пільгові умови діють тільки під час нокдауну і не актуальні для посткризового періоду. Малому та середньому бізнесу буде важко виходити з умов короно вірусної кризи. Їм знадобиться багато часу і коштів, щоб повернутися до стійкого фінансового стану. Для запобігання кризового стану на підприємстві варто: адаптуватися до «нового ринку» в умовах світової пандемії COVID-19; впроваджувати створення антикризового фонду; перевести певні процеси бізнесу в режим онлайн; переоцінити фінансування; на даний час переорієнтувати бізнес; розробити нову стратегію розвитку, враховуючи поточну ситуацію; зосередитися на тій галузі, яка є найприбутковіша для вашого бізнесу на сьогоднішній день.

Список використаних джерел:

1. Голодні та злі: як страждає і виживає український бізнес через карантин. URL: <https://www.bbc.com/ukrainian/features-52203713> (дата звернення 13.05.2020 р).
2. Коронавірус vs бізнес: як коронакриза змінила український бізнес. URL: <https://mind.ua/openmind/20210451-koronavirus-vs-biznes-yak-koronakriza-zminila-ukrayinskij-biznes> (дата звернення 10.05.2020 р).
3. Наслідки епідемії COVID-19 та карантинних заходів для провідних секторів економіки України. Дослідження за результатами глибинних інтерв'ю з власниками та топ-менеджерами українських компаній. — Київ– Харків: Видавець О. А. Мірошніченко, 2020. — 188 с.
4. Україна на карантині: моніторинг суспільних настроїв. URL: <http://ratinggroup.ua/research/ukraine/7ffba32fbbac0ba2a21713d0a9f2c5d5.html%20> (дата звернення 09.05.2020 р).

Марусяк Н.Л.

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

ВПЛИВ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ НА ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ДЕРЖАВНИХ ЛІСОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Фінансова діяльність суб'єктів ринкових відносин характеризує фінансовий результат, який є підсумком будь-яких господарських операцій. Саме у фінансових результатах (прибутках або збитках) відображається вартісна оцінка ефективності у кожній сфері діяльності, що забезпечує успіх чи невдачу підприємства. Внаслідок ефективного функціонування підприємств формується нагромаджений прибуток, за допомогою якого збільшують власний капітал, що є основним джерелом відтворення капіталу. Тому актуальним є дослідження фінансової результативності підприємств лісового господарства та її впливу на відтворення основних засобів.

Відповідно до усталеної думки науковців «фінансовий результат - це приріст (чи зменшення) вартості власного капіталу підприємства, що утворюється в процесі його підприємницької діяльності за звітний період. Основним фінансовим результатом діяльності підприємства є прибуток, збільшення якого означає примноження фінансових ресурсів та зростання фінансових результатів. Збиток підприємства означає втрату фінансових ресурсів підприємств, якщо збитки носять регулярний характер, то врешті-решт будуть витрачені всі фінансові ресурси і підприємство збанкрутує» [1, с.173].

Необхідна умова нормального функціонування в ринковому економічному середовищі підприємства будь-якої форми власності та організаційно-правової форми – забезпечення прибутковості. Прибуток є однією із найважливіших фінансових категорій, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства та характеризує її ефективність. Низький рівень прибутковості, тенденція зменшення прибутку свідчать про неефективність господарської діяльності. В таблиці 1 наведені фінансові результати лісогосподарських підприємств Карпатського регіону у 2015-2019 рр.

Показники фінансової результативності лісогосподарських підприємств Карпатського регіону у 2015-2019 рр., тис. грн.*

Показники	Роки	ДП «Путильський лісгосп»	ДП «Берегометське ЛМГ»	ДП «Брошнівський лісгосп»	ДП «Дрогобицьке лісове господарство»
Чистий дохід від реалізації продукції	2015	78072	115447	54119	53904
	2016	66393	117934	56653	55124
	2017	74693	134180	69465	62885
	2018	82044	152639	78432	71840
	2019	69589	134483	80363	82954
Собівартість реалізованої продукції	2015	58834	87481	35998	43197
	2016	53430	99001	44414	47995
	2017	63265	112339	52994	55662
	2018	69934	130383	60004	73488
	2019	58810	112177	61318	62087
Інші доходи	2015	1219	3774	1827	787
	2016	2367	1987	1111	262
	2017	2416	981	1028	2396
	2018	2087	1775	1379	2911
	2019	2072	494	296	5348
Інші витрати (адмін., на збут, інші операційні, фінансові та інші витрати)	2015	9463	19473	10977	10177
	2016	9450	14393	10204	6608
	2017	11506	15460	14318	8532
	2018	12848	20808	16172	11101
	2019	12313	19781	16998	14277
Чистий прибуток	2015	8915	9504	7356	858
	2016	4577	5352	2580	601
	2017	1561	6037	2608	571
	2018	500	2020	2981	415
	2019	88	2094	1081	52

*Складено автором за даними фінансової звітності підприємств.

Впродовж 2015-2018 рр. прослідковується тенденція зростання чистого доходу від реалізації продукції у всіх представлених лісогосподарських підприємств. У 2019 р. відбулося зменшення обсягу реалізації продукції у ДП «Путильський лісгосп» та ДП «Берегометське ЛМГ». Аналогічну тенденцію зменшення мала собівартість реалізованої продукції. Також щорічно збільшувалися адміністративні витрати, витрати на збут та інші витрати лісогосподарських підприємств. Тенденція зростання витрат швидше ніж зростання обсягів реалізації позначилася на кінцевому фінансовому результаті – на формуванні чистого прибутку, розмір якого переважно зменшується впродовж п'яти років.

Представлені лісогосподарські підприємства отримують прибуток, хоча його обсяг достатньо низький. Підприємства є державними, тому значна частина прибутку розподіляється

вищестоящій організації і близько 10-25% залишається в розпорядженні лісових господарств.

Внаслідок незначного обсягу прибутку лісогосподарських підприємств, що направляється на поповнення власного капіталу, змін у його розмірі впродовж п'яти років майже не спостерігається, таблиця 2. Як наслідок підприємства протягом тривалого часу відчувають нестачу власних фінансових ресурсів для забезпечення господарської діяльності у необхідному розмірі та відтворення капіталу.

Таблиця 2

Динаміка змін та питома вага власного капіталу лісогосподарських підприємств Карпатського регіону за 2015-2019 рр.*

Показники	Роки	ДП «Путильський лісгосп»	ДП «Берегометське ЛМГ»	ДП «Брошнівський лісгосп»	ДП «Дрогобицьке лісове господарство»
Власний капітал, тис. грн.	2015	24442	21706	11599	3717
	2016	23563	23016	12245	3867
	2017	23878	24489	12897	4010
	2018	23857	24800	13234	4092
	2019	23670	24990	13342	3920
Темп росту до попереднього року, %	2016	96,40	106,04	105,57	104,04
	2017	101,34	106,40	105,32	103,70
	2018	99,91	101,76	102,61	102,04
	2019	99,22	100,28	100,82	95,80
Питома вага власного капіталу, %	2015	60,30	48,22	69,43	28,40
	2016	51,79	50,70	66,94	30,12
	2017	55,01	52,99	58,09	20,41
	2018	63,93	50,61	44,28	15,80
	2019	63,75	47,01	41,13	13,88

*Розраховано автором за даними фінансової звітності підприємств.

Упродовж досліджуваного періоду обсяг власного капіталу лісогосподарських підприємств був сталим, але його питома вага у загальному розмірі фінансових ресурсів зменшилася, за винятком ДП «Путильський лісгосп», у якого зменшувався обсяг фінансування господарської діяльності в цілому.

У представлених лісогосподарських підприємств незначний обсяг чистого прибутку після розподілу залишається для поповнення власного капіталу та відтворення основних засобів. Це позначається на їх зношеності, що є більшою 50%, таблиця 3. Впродовж п'яти років спостерігається збільшення коефіцієнта зносу основних засобів у деяких підприємств до 60 % і більше.

Динаміка зношеності основних засобів лісогосподарських підприємств Карпатського регіону за 2015-2019 рр., % *

Показники	Роки	ДП «Путильський лісгосп»	ДП «Берегометське ЛМГ»	ДП «Брошнівський лісгосп»	ДП «Дрогобицьке лісове господарство»
Коефіцієнт зносу основних засобів	2015	42,43	52,25	46,94	51,70
	2016	43,89	57,51	50,46	58,66
	2017	47,79	60,64	49,24	55,34
	2018	49,11	63,69	49,65	57,39
	2019	54,30	66,63	52,27	59,38

*Розраховано автором за даними фінансової звітності підприємств.

Оновлення основних засобів відбувається повільніше, ніж знос, придатність їх зменшується, що зумовлює високий рівень собівартості продукції, та, як наслідок, низьку фінансову результативність лісогосподарських підприємств.

Для збалансованого та стійкого розвитку лісогосподарських підприємств необхідне розширене відтворення, фінансування якого повинно здійснюватися переважно за рахунок отриманого підприємством позитивного фінансового результату. Тому, отримання прибутку та збільшення його обсягу є життєво необхідним для відтворення основних засобів, активізації інвестиційної діяльності та забезпечення стійкого розвитку підприємств.

Список використаних джерел:

1. Лондар С. Л., Тимошенко О. В. Фінанси: навчальний посібник. Вінниця: Нова Книга, 2009, 384 с.

Никифорак І.І.

к. е. н., доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту,
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича

ВДОСКОНАЛЕННЯ АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ

В ринкових умовах Сталий розвиток бізнесу залежить, насамперед, від здатності отримувати прибуток в умовах невизначеності. Прибуток – це якісний показник, в якому концентрується комплексна ефективність. Він відображає фінансовий

стан та забезпечує виконання зобов'язань суб'єкта господарювання. Важлива роль прибутку у забезпеченні інтересів власників визначає необхідність грамотного управління ним. В свою чергу, формування якісного аналітичного забезпечення дозволить приймати виважені управлінські рішення щодо формування та використання прибутку підприємства, що сприятиме успішній діяльності у мінливому ринковому середовищі.

Проблеми вдосконалення аналітичного забезпечення в системі управління прибутком завжди знаходяться в полі зору науковців, зокрема І. Бланка, Л. Діканя, Б. Коласса, Ф. Найта, О.Єфімової, М. Якименко та інших. Проте актуальність указаного питання зберігається дотепер.

Так, І. Бланк стверджує, що «управління прибутком – це процес вироблення та прийняття управлінських рішень за усіма основними аспектами його формування, розподілу та використання на підприємстві» [1, с. 22].

Загальновідомо, що ключовими завданнями управління процесами формування та використання прибутку є забезпечення максимізації величини прибутку з урахуванням ресурсного потенціалу та ринкової кон'юнктури, ринкової вартості підприємства та його конкурентоспроможності.

Ефективне управління прибутком передбачає побудову функціональної системи об'єктів, яка відображена на рисунку 1.

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ					
<i>Управління формування прибутку</i>			<i>Управління розподілу прибутку</i>		
Зростання доходів	Зменшення витрат	Оцінка ризиків	Оптимізація податкового навантаження	Ефективність використання капіталізованого прибутку	Оптимальність споживання розподіленого прибутку

Рис. 1. Функціональна система об'єктів управління прибутком

Погоджуємось із М. Якименко в тому, що аналітичне забезпечення прибутку повинно бути спрямоване на реалізацію функцій ризик-орієнтованого управління, до яких слід віднести:

- інформаційне забезпечення ризик-орієнтованого управління прибутком (збір, обробка та упорядкування необхідної інформації);
- перманентний аналіз динаміки, складу і структури фінансових результатів з визначенням факторів, що них впливають;
- прогнозування прибутковості діяльності підприємства за умови

різних варіантів розвитку підприємства [3, с. 312] .

Виходячи із наведених функцій управління, розроблена організаційно-методична модель формування аналітичного забезпечення управління прибутком. Кінцевий результат реалізації такої моделі полягає у прийнятті обґрунтованих управлінських рішень щодо формування та використання прибутку підприємства. Запропонована модель представлена на рисунку 2.

На першому підготовчому етапі здійснюються попередні роботи, що пов'язані зі збором, перевіркою достовірності, обробкою та систематизацією інформації, яка буде залучатися для подальших розрахунків. До основних джерел інформації для проведення аналітичних досліджень належать:

- 1) установчі документи та протоколи щорічних зборів власників;
- 2) фінансова звітність та Податкова декларація з податку на прибуток;
- 3) облікова політика, реєстри синтетичного та аналітичного обліку (Головна книга, журнал 7 «Облік власного капіталу та забезпечення зобов'язань», журнал 6 «Облік доходів та результатів діяльності») та розрахунки-довідки бухгалтерії.

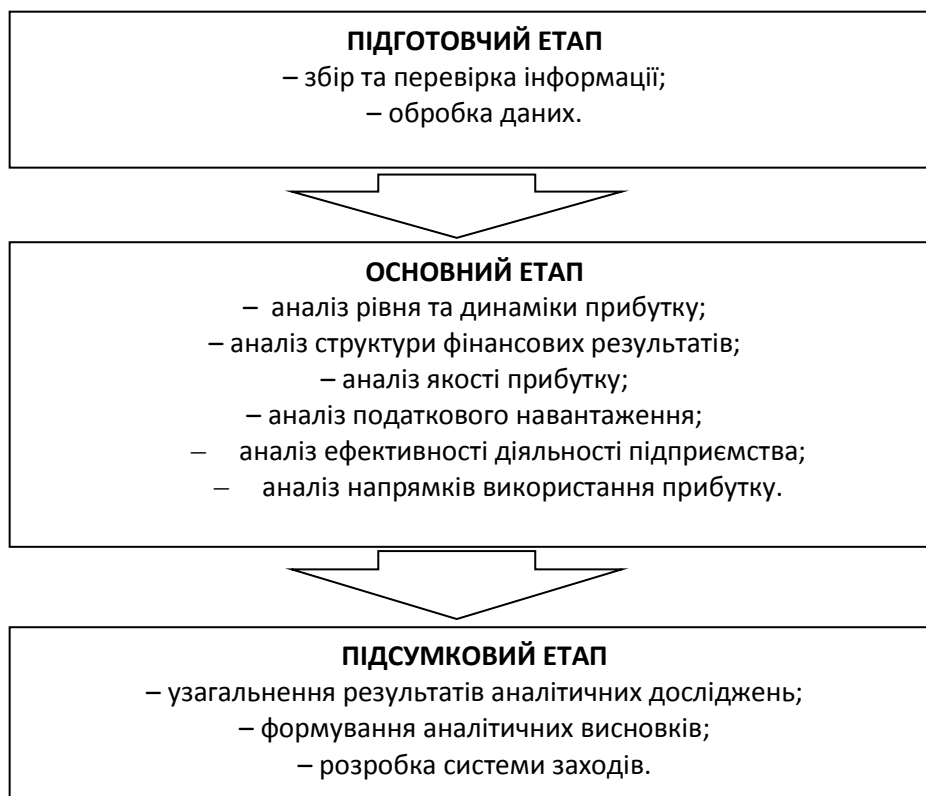


Рис. 2. Організаційно-методична модель формування аналітичного забезпечення управління прибутком підприємства

Наступний етап передбачає проведення аналітичних розрахунків. Перш за все, необхідно вивчити динаміку показників чистого прибутку за допомогою визначення абсолютних та відносних темпів приросту ланцюговим способом. З метою оцінки структури фінансових результатів необхідно проаналізувати структуру утворюючих факторів, тобто доходів та витрат.

Проте в умовах ринкової економіки важливим питанням є оцінка якості прибутку, що визначається за такими критеріями:

- 1) достовірність показників фінансової звітності, що підтверджені незалежним аудиторським звітом;
- 2) ділова репутація підприємства;
- 3) досягнення визначеної стратегії підприємства.

Співвідношення частин використаного прибутку на споживання та накопичення здійснює вирішальний вплив на фінансовий стан підприємства. Як стверджує Л. Дікань, у разі недостатності накопичених коштів у складі власного капіталу зростає потреба у залученому капіталі, що автоматично знижує потенціал розвитку підприємства [2, с. 74]. Тому науковці вказують на необхідності здійснення аналізу фінансово-виробничого левериджу та аналізу рентабельності діяльності підприємства.

На підсумковому етапі здійснюється узагальнення та обговорення результатів аналітичних досліджень, на підставі яких розробляється система заходів та формуються висновки для прийняття управлінських рішень.

Таким чином, формування якісного аналітичного забезпечення сприятиме створенню ефективного механізму управління прибутком підприємства та дозволить реалізувати стратегію сталого розвитку.

Список використаних джерел:

1. Бланк, И. А. (1998). Управление прибылью. Киев: Ника-Центр. 544 с.
2. Дікань, Л. В., Вороніна, О. О. (2008). Фінансовий результат підприємств: теоретичні узагальнення та прикладний аналіз: *Монографія*. Харків: СПД ФО Лібуркіна Л. М. 92 с.
3. Якименко, М.В. (2015). Особливості проведення економічного аналізу прибутку в умовах реалізації ризик-орієнтованого управління. *Фінансовий простір*, 1 (17), 311-317.

Островська О.А.

к. е. н., доцент, доцент кафедри
корпоративних фінансів і контролінгу,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

Мініна А.О.

здобувачка першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

М&А УГОДИ: СУТНІСТЬ, ПЕРЕВАГИ Й НЕДОЛІКИ, ПЕРСПЕКТИВИ

М&А «Mergers and Acquisitions» (англ. злиття й поглинання) у широкому розумінні є сукупністю процесів об'єднання бізнесу (капіталу), в результаті яких на ринку з'являються укрупнені компанії замість декількох меншого розміру. У процесі цих угод відбувається передача корпоративного контролю, включаючи купівлю та обмін активів. Злиття - це інтеграція двох або більше господарюючих суб'єктів в одну економічну одиницю. Згідно вітчизняного законодавства злиттям акціонерних товариств визнається виникнення нового акціонерного товариства- правонаступника з передачею йому згідно з передавальними актами всього майна, всіх прав та обов'язків двох або більше акціонерних товариств одночасно з їх припиненням [1]. Поглинанням вважається встановлення контролю над суб'єктом господарювання шляхом придбання більше 30% його статутного капіталу при збереженні юридичної самостійності [2].

В економічних джерелах поширеною є думка стосовно того, що злиття має більш «добровільний» характер на противагу поглинанню. На думку авторів, таке визначення є хибним: рейдерство не є характерним для операцій «Mergers and Acquisitions», адже в першу чергу, М&А є саме угодою.

Більшість компаній, що розвиваються в результаті проведеного М&А, набувають ряд конкурентних переваг, починаючи від перехоплення конкурентних позицій до миттєвого проникнення на ринок. У деяких випадках конкурентів можна повністю усунути шляхом об'єднання потужностей і ресурсів.

У залежності від потреб бізнесу, угоди злиття та поглинання мають стійкі переваги для його розвитку. Авторами виокремлено такі переваги:

1. Швидке зростання: злиття можна вважати однією з найбільш ефективних стратегій зростання: надається можливість швидкого придбання ресурсів за ціною, нижчою за вартість їх заміщення, а також

важливих компетенцій, яких компанія наразі не має; з'являються можливості миттєвого виходу на нові продуктові лінії та ринки разом з визнаним брендом, позитивною репутацією та вже існуючою клієнтською базою. Ризики та витрати, пов'язані з розробкою нового продукту, знижуються.

2. Збільшення частки на ринку через придбання швидко створює «присутність» компанії на ринку, зменшуючи вплив конкуренції. Як наслідок, така угода негативно впливає на потенціал конкурентного гравця.

3. Залучення необхідних ресурсів та компетенцій, передання (придбання) технологічних й управлінських знань, ліцензій, патентів, ноу-хау, ін.

4. Спрощення входу на нові ринки: купівля компанії за кордоном дає змогу мінімізувати витрати на дослідження ринку, розробку нового продукту та час, необхідний для створення клієнтської бази.

5. Диверсифікація бізнесу, активів та діяльності з метою зменшення ризиків і підвищення потенціалу прибутковості: через те, що ринок постійно змінюється в результаті зміни переваг та попиту споживачів, диверсифікація бізнесу може забезпечити компанії стабільні позиції на ринку, а також мінімізувати її втрати у разі високої залежності основної бізнес-діяльності від зовнішніх, наприклад, природних, факторів.

6. Зниження вартості залучення капіталу: новостворені злиттям великі компанії залучають позики під менші проценти, ніж реорганізовані окремо - гарантійний ресурс новоствореної структури є вищим, ніж окремих підприємств.

Однак, проведення M&A має ряд недоліків, серед яких виділимо такі:

1. Ресурсовитратність: завдання проведення M&A не може бути делеговане одному працівнику, на практиці цим займається весь ТОП-менеджмент компанії, а також залучається рада директорів. Крім того, слід зважати на платність послуг консультантів й радників. З метою збільшення їхньої мотивації компанія виплачує їм комісію у розмірі відсотку від суми угоди.

2. Тривалість процесу: у рідких випадках угоди закриваються за півроку. Через складність перемовин, тимчасовий спад в індустрії та інші причини, процес триває більше, ніж рік [3]. У такому випадку компанія перебуває протягом певного проміжку часу в стані невизначеності.

3. Відсутність гарантії успіху: угода може зірватися в будь-який момент, як через суб'єктивні (не досягнуто консенсусу щодо ціни придбання), так і об'єктивні (під час Due Diligence виявлено неочікувані обставини, які змінюють ставлення щодо об'єкту аквізиції) причини.

Однак, ринок M&A активно розвивається і всі наявні причини цього можна об'єднати в одну категорію - «синергія». Синергія є рушійною силою злиття або поглинання і стосується потенційної фінансової вигоди, яка є результатом об'єднання двох суб'єктів господарювання. Злиття або поглинання варто здійснювати лише тоді, коли прогнозована вартість та ефективність об'єднаних організацій перевищують суму окремих його частин [4].

Угоди злиття та поглинання є невід'ємною частиною бізнес-процесів у сучасному світі. Починаючи з 2000 року, у світі було оголошено понад 900 000 транзакцій загальною вартістю понад 57 трлн. дол. У 2020 році кількість угод досягла значення 45 тис., тоді як їхня сукупна вартість становила 2,8 трлн. дол. [5]. Історичні показники демонструють, що з 2000 року найактивнішим та найуспішнішим роком для ринку угод M&A став 2007 рік, коли їх загальна вартість досягла 4,92 трлн. дол. при 47,5 тис. угод. Утім, світова криза, спричинена крахом іпотечного ринку в США у 2008 році, негативно вплинула на впевненість підприємців у стабільності економіки, що зменшило кількість «мегаугод».

До основних галузей, що найактивніше використовують M&A угоди для розвитку бізнесу, належать: добувна промисловість; фінансова та страхова діяльність; переробна промисловість; програмне забезпечення; будівництво та інженерія; транспорт.

За кількістю угод переважає галузь металургії та добувної промисловості, що обумовлено специфікою технологій та обмеженістю природних ресурсів, проте за вартістю угод M&A лідерами є сектори банківської справи та добувна промисловість, що за сукупною оцінкою продукують найдорожчі угоди [5].

Отже, M&A є одним із найпоширеніших способів неорганічного розвитку підприємництва. Процеси структурування та проведення угод M&A завжди цікавили як вчених й економістів з точки зору створення нових інструментів ведення бізнесу, так і самих підприємців, які зацікавлені у максимізації вартості компанії. Отже, питання оцінки доцільності й порядку проведення операцій M&A, а також розвитку компаній після їх здійснення, і надалі залишаються в центрі уваги науковців і практиків, а тема економіко-правового врегулювання угод актуалізується в сучасних конкурентних умовах ринкового середовища.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про акціонерні товариства», від 17.09.2008 , № 514-VI // <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/514-17#Text>
2. Pro Capital Investment Group. M&A (ZLYTTIA I POHLYNANNIA). Retrieved from <https://pro-capital.ua/ua/services/invest-banking/m-and-a/> [in Ukrainian].
3. Gallant, C. How long does it take for a merger to go through? *Investopedia*. Retrieved from <https://www.investopedia.com/ask/answers/08/merger-completion-time.asp>
4. Weller, J. The Ultimate Guide to the M&A Process for Buyers and Sellers. *Smartsheet*. Retrieved from <https://www.smartsheet.com/content/merger-and-acquisition-process>
5. IMAA Institute. Merges and Acquisitions statistics. Retrieved from <https://imaa-institute.org/mergers-and-acquisitions-statistics/>

Сайнчук Н.В.

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

Харук Б.Л.

магістр фінансів, банківської справи та страхування

СПЕЦИФІКА БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ КРИЗОВИХ ПРОЦЕСІВ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Розвиток ринкової економіки в поєднанні з внутрішніми проблемами та зовнішніми викликами сформував певні умови банківського кредитування, які характеризуються нестабільністю та уповільненими темпами. Це в свою чергу негативно відобразилося на економіці загалом та на підприємницькому секторі зокрема. В процесі урегулювання зазначеного питання, як з боку банківського сегменту так і з боку підприємств, виникають проблеми системного характеру, які носять паралельний зв'язок – дисбаланси банківського сегменту негативно корелюються з підприємствами у розрізі кредитування.

Як показують дослідження, кількість банків за досліджуваний період зменшувалася. Однак це є свідченням того, що на фінансовому ринку залишилися банки із значним показником платоспроможності. Разом з тим, вони примножують свої активи. Так з 2015 р. активи зросли на 177608 млн. грн. Така ситуація є свідченням, що банківський сектор розвивається, відповідаючи при цьому законодавству, яке хоча і є мінливим та «жорстким» за своєю природою. Це в свою чергу відображає факт, що банківському сектору доцільно здійснювати кредитування господарюючих суб'єктів. Дослідження показують, що за 2015 – 2019 рр. кредитування резидентів мало тенденцію до зростання,

однак тільки до 2018 р. Період по 2019 р. описується стрімким спадом наданих кредитів суб'єктам господарювання [1].

В контексті нашого дослідження та виявлення явища зменшення кредитування господарюючих суб'єктів, доцільно було би виокремити фактори, які мають значний вплив на отримання підприємствами кредитів. Серед них ми виокремили інфляцію, облікову ставку НБУ та «ціну» нових кредитів. Зауважимо, що НБУ зосереджував свої інтереси на інфляції. Основна ставка була на приведення її до мінімального рівня (що стосується кредитування то воно було перенесено на другий план). Як наслідок, ресурс банків, який міг бути зосереджений на кредитах переходив у сферу інвестування (оскільки формувалися сприятливі умови для інвестування).

Проводячи оцінку банківського кредитування, приходимо до висновку, що за досліджуваний період в основному банки кредитують на короткостроковий період (термін до 1 року). Частка таких кредитів становить близько половини від усіх наданих. Це в свою чергу є проблемою, оскільки відсутність довгострокового кредитування, негативно відображається на кредитування господарюючих суб'єктів. Адже підприємствам, інколи потрібний певний термін (3–5 років) для того щоб налаштувати господарський процес та вийти на певний рівень прибутковості, при цьому використовуючи залучені кошти. У нашому випадку такий сценарій неможливий, адже частка середньострокових та довгострокових кредитів є незначно. Хоча зауважимо, суб'єкти господарювання можуть бути також не зацікавлені в отриманні дорогих кредитів (оскільки відсоткові ставки на сьогодні є досить високими). Як наслідок – труднощі, що виникають в процесі діяльності, підприємства намагаються розв'язувати за допомогою власних коштів, інколи вдаючись до короткострокових кредитів.

Кредитний портфель, що існує теж є не оптимальним, оскільки близько 40 % становлять кредити в іноземній валюті. Враховуючи дисбаланси валютної політики в країні та коливання курсів, така ситуація може негативно вплинути на уже явні кредити (в плані повернення) та сформуванню негативне підґрунтя для майбутнього кредитування (воно може ще зменшитися) [1].

Ведучи мову про стан банківського кредитування господарюючих суб'єктів на сьогоднішній день, ми визначаємо, що такий процес носить незадовільний характер. Це можна пояснити падінням індексу промислового виробництва, негативним сальдо експортно-імпортних операцій. Також негативну тенденцію мають певні галузі національної економіки, які є пріоритетними. За аналізований період вони мають тенденцію до спаду. Окрім факторів які мають вплив на перелічені

показники, доцільно наголосити, що найбільший вплив на стан кредитування банками підприємств має нестабільність економіки. Цей фактор негативно впливає на банківське кредитування, що в свою чергу корелюється із економічною стабільністю підприємств. Тому виходить, що банки і не надають кредити, оскільки підприємства мають негативну кредитну історію, а з'являється вона у них – тому що банківський сектор видає дорогі кредити (інколи в іноземній валюті та на короткостроковий період), і як результат – неповернення кредитів.

Умови формування ринкової економіки та нестабільності (як економічної так і політичної) поглибили диспропорції у процесі кредитування підприємств. Як напрямки вирішення описаних проблем пропонуємо:

1) формувати нові види кредитних продуктів, які можуть бути адаптовані під різні сектори економіки. Це дасть змогу підприємствам легше опановувати запозичені кошти та повернути їх без прострочення платежів;

2) банківському сектору орієнтуватися на надання короткострокових та довгострокових кредитів. Це забезпечить можливість та час розвинути господарюючим суб'єктам;

3) запроваджувати нові скориговані моделі визначення платоспроможності позичальника. За допомогою них банки зможуть визначити, з якою ймовірністю буде вчасно повернутий кредит та аналізувати кредитоспроможність підприємства, для подальшого уникнення заборгованості по кредитах або переведення їх у форму «безнадійних»;

4) формування податкових пільг, з боку держави, за надані кредити пріоритетним галузям економіки. За таких умов банківські установи будуть мати бажання кредитувати підприємства, які визначені як важливі для країни;

5) поступове здешевлення кредитів. Можливо за умови зменшення облікових ставок НБУ. Як результат підприємства зможуть користуватися «дешевшими» кредитами;

6) доцільно розробляти більше державних програм стимулювання виробничого потенціалу. За таких умов банки будуть кредитувати підприємства, які захищені державою. Це зменшувало б ризики неповернення кредитних ресурсів;

7) покращення механізму залучення джерел ресурсів банківськими установами. Це забезпечить банківський сектор довгостроковими коштами, що в свою чергу дасть змогу уникнути явища надання довгострокових кредитів за рахунок короткострокових джерел.

Запропоновані заходи, щодо покращення кредитування господарюючих суб'єктів у найближчий час, принесуть на нашу думку максимально можливий ефект. Втілення механізму по забезпеченню господарюючих суб'єктів кредитними ресурсами дасть змогу створити умови для розширеного відтворення економіки, зростанню діяльності підприємств. У майбутньому сукупність зазначених процесів, на нашу думку, сформує умови для налагодженого існування ринкової економіки. За умов непередбачуваної економічної та політичної ситуації, формування механізму кредитування банками господарюючих суб'єктів, дасть можливість поживати економічне зростання та у найближчому майбутньому орієнтуватися на перехід до інноваційної моделі розвитку економіки.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/>
2. Пасінович І.І., Дмитрук В.О. Кредитування реального сектору економіки регіону: стан, проблеми, перспективи. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2019 Випуск 3 (137). С. 42-29.
3. Сегеда Л.М. Відновлення банківського кредитування реального сектору засобами грошово-кредитної політики як ключовий фактор розвитку національної економіки. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2017. Вип. 3. С. 135-141. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evzdia_2017_3_30
4. Унінець М. Роль банківського кредитування підприємницької діяльності в процесі взаємодії фінансового та реального секторів економіки. *Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України*. 2013. № 1. С. 230-245. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpnudps_2013_1_2358.

Скрипник Н.Є.

к. е. н., доцент кафедри економіки та управління
національним господарством,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара
Гуржій О.Ю.
здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ СТРУКТУРИ СВІТОВОГО ФІНАНСОВОГО РИНКУ

Оснoву світової фінансової системи складає світовий фінансовий ринок, який є формою руху світових фінансів у відповідних параметрах світових фінансових відносин та світової фінансової системи.

Світовий фінансовий ринок – це сукупність міжнародних та національних фінансових ринків, які забезпечують напрям, акумулювання та перерозподіл грошового капіталу між суб'єктами

ринку, використовуючи фінансові установи з метою досягнення оптимального співвідношення між пропозицією та попитом на капітал.

Міжнародний фінансовий ринок – це складова частина світового фінансового ринку, яка забезпечує перерозподіл капіталів між країнами через різні форми фінансових ресурсів.

На сьогоднішній день світова економіка характеризується не тільки вільною торгівлею товарами і послугами, а також вільним рухом капіталу. Обмінні курси валют, процентні ставки, курси акцій в різних країнах тісно пов'язані між собою, таким чином, світовий фінансовий ринок починає робити істотний вплив на економічні умови.

Міжнародний фінансовий ринок - це система, в якій реалізуються фінансові активи і відносини між учасниками за допомогою угод з цими активами на міжнародному рівні. Фінансові активи - це грошові кошти, а також інвестиційні цінності, які в свою чергу є інструментом утворення цих коштів [1]. Завдяки цьому виникають умови для спекулятивних операцій і для гри на ринку.

Сучасний світовий фінансовий ринок складається з валютного ринку, ринку цінних паперів і ринку похідних фінансових інструментів.

З основних тенденцій, які спостерігаються на світовому фінансовому ринку можна виділити:

- збільшення ролі фінансових ринків в інвестиційному процесі;
- безперервне збільшення сектора корпоративних цінних паперів (акцій, облігацій);
- збільшення зв'язків між фінансовим сектором економіки і реальним;
- концентрація і централізація капіталів;
- зростання масштабів комп'ютеризації та глобального розвитку технологій;
- сек'юритизація;
- збільшення значущості індивідуальних інвесторів;
- глобалізація та інтернаціоналізація;
- збільшення масштабів оборотів на світовому фінансовому ринку [2].

Якщо говорити про специфіку функціонування міжнародного фінансового ринку на сучасному етапі, то слід розглянути зміни його інфраструктури, що відбуваються під впливом глобалізації. Зараз необхідний такий біржовий механізм, який міг би дозволити торгувати в єдиній системі різними фінансовими інструментами з мінімальними витратами, швидко і ефективно, а також на максимально великій

території. Нові умови, що склалися в результаті глобалізації сприяють динамічній взаємодії між біржами, а також збільшенню різнобічних зв'язків між ними.

На сучасному етапі головною особливістю розвитку міжнародного фінансового ринку є поглиблення глобалізації та інтернаціоналізації фінансових ринків. Процес глобалізації означає поширення сфери діяльності національних фінансових інститутів в інші країни і створенням своїх філій за кордоном.

Глобалізацію неодмінно супроводжують такі фактори, як:

- скасування бар'єрів в сфері валютно-кредитних операцій;
- дерегулювання в сфері валютно-кредитних операцій;
- розвиток комунікаційних і електронних технологій;
- збільшення конкуренції між банками за ринки збуту позичкових капіталів і надання інших фінансових послуг [3].

Можна зробити висновок, що глобалізація фінансових ринків в результаті інтеграції веде до розвитку світової економіки, так як вона сприяє найбільш оптимальному розподілу фінансових ресурсів у світовому масштабі. Разом з тим глобалізація призводить до більшої залежності економік різних країн одна від одної і обмежує уряд в регулюванні діяльності суб'єктів внутрішніх фінансових ринків. Звичайно, глобалізація не призведе до повного зникнення національних ринків окремих країн, так як фінансова інтеграція все ще не завершена, оскільки більшість країн все ще мають власну незалежну валютну систему і власну валюту.

Список використаних джерел:

1. Д'яконова І.І. Міжнародні фінанси : навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2013. С. 548.
2. Простебі Л. І. Особливості сучасного розвитку глобального фінансового ринку як середовища поширення економічних коливань. Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки, 2010, № 26. С. 153 –159.
3. Кравчук П. Я. Сутність та наслідки глобалізації світової економіки. URL: www.nbu.gov.ua/portal/natural/Nvnu/ekonomika/2008_7/6/Kravchuk.pdf.

Ткач Є.В.

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

Ткач С.В.

к. е. н.,
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича

ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Розвиток підприємництва у країні залежить від багатьох факторів, серед яких: існуюча політична ситуація, соціальні умови, демографічна ситуація, культура, освіта, наука, ментальність, історична пам'ять, релігія, звичаї, НТП, екологічна ситуація (стан навколишнього середовища), макроекономічне середовище, кон'юнктура на світових зовнішніх ринках, регуляторна політика, система оподаткування, адміністративно-дозвільна система, рівень монополізму в економіці, сформованість та розвиненість інститутів правової системи, рівень корупції, розвиненість системи транспортних, інформаційних й інших соціальних комунікацій, інфраструктура підприємництва (консалтингові та інформаційні центри, виставкові й ярмаркові комплекси, біржі, торгові дома, логістичні центри, бізнес-інкубатори, коворкінги, бізнес-акселератори, підприємницькі хаби, кластери, технопарки, центри підтримки підприємництва, центри трансферу технологій тощо), ефективність фінансово-кредитного сектору і банківської системи, наявність програм інституціональної та фінансової підтримки підприємницького сектору й ін.

З огляду на те, що основою економічного розвитку будь-якої країни є мікро-, малий і середній бізнес, для нашої держави особливої актуальності набуває проблема активізації його фінансової підтримки. Необхідно сприяти розробці та впровадженню ефективної програми фінансової підтримки сектору малого бізнесу, в тому числі, мікрокредитування бізнес-стартерів та стартапів, і розвивати систему альтернативних джерел фінансування.

Реалізація будь-якого бізнес-проекту передбачає наявність джерел для його фінансування. Їх умовно можна поділити на основні чотири групи:

– традиційні джерела фінансування бізнесу: власний капітал, банківські кредити, кошти залучені від емісії цінних паперів, позики небанківських фінансово-кредитних установ й ін.;

– залучення ресурсів шляхом використання різних форм фінансової кооперації підприємств: венчурне фінансування, лізинг, субпідряд, франчайзинг й ін.;

– альтернативні (сучасні) джерела фінансування бізнесу: фандрейзинг, краудфандинг, краудлендинг, краудінвестинг, краудсорсинг, гранти (у т. ч. за рахунок міжнародних організацій) й ін.;

– залучення ресурсів шляхом використання різних форм державної фінансової підтримки малого бізнесу: програми мікрокредитування, створення фондів підтримки стартапів, організація інвестиційних форумів стартапів і ярмарків кредитів, дотації та субсидії бізнесу, державне замовлення, застосування механізму часткового відшкодування процентних ставок за кредитом й ін.

За даними статистики, власний капітал у структурі джерел фінансування бізнесу становить близько 30% [7]. Враховуючи зростаючу роль інновацій і малого підприємництва у ринкових відносинах та структурі економіки держави надзвичайно важливе значення має створення сприятливих, у т. ч. пільгових умов для залучення бізнесом фінансових ресурсів. При цьому вагому роль відіграють такі фактори: низький рівень процентних ставок, розвиненість системи сучасних альтернативних джерел фінансування малого бізнесу, вдосконалення спектра фінансових продуктів і технологій. Від запровадження нових якісних фінансових послуг та покращення сервісу отримують вигоду як фінансово-кредитні установи за рахунок розширення бази перспективних клієнтів, так і сектор інноваційно активного та соціально відповідального малого бізнесу.

Без виконання ефективної програми фінансової підтримки сектору малого бізнесу, бізнес-стартерів та інноваційних стартапів, а також без впровадження на фаховому рівні у всіх освітніх закладах (у школах, університетах й ін.) за участю фахівців-практиків і науковців курсу «Організація власного бізнесу», реалізації дієвих інкубаційних та акселераційних програм і створення відповідної інфраструктури підприємництва неможливо забезпечити сталий соціально-економічний розвиток нашої держави.

Список використаних джерел:

1. Бойчук Р. М., Гречаник Б. В. Формування інфраструктури інноваційного забезпечення розвитку малого бізнесу. URL: <http://www.google.com.ua/url?url=http://www.pu.if.ua/depart/Finance/resource/file> (дата звернення: 09.02.2021).

2. Васьківська К., Петрик І., Яромольський С. Фінансово-економічний механізм розвитку малого підприємництва. Вісник ДАУ, 2013. №20. С. 135–140. URL: <http://www.google.com.ua/url?url=http://www.pu.if.ua/depart/Finances/resource/file> (дата звернення: 15.02.2021).

3. Дикань О.В. Розвиток малого бізнесу в Україні: проблеми та шляхи забезпечення. Вісник економіки транспорту і промисловості. Збір наук. праць. Харків, УкрДУЗТ, 2017. № 57. С. 58-66.

4. Калініченко Л., Кобзистий С. Актуальні проблеми фінансування підприємств малого та середнього бізнесу в сучасних умовах. Економічний форум. 2013. № 2. С. 1–8.

5. Касьян О.Ю. Фінансування малого бізнесу в Україні: проблеми та можливості розширення. Управління розвитком. 2013. № 5. С. 85–87.

6. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 17.03.2021).

7. Офіційний сайт Eurostat. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/home> (дата звернення: 17.03.2021).

Чубарь О.Г.

к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів
і банківської справи

ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

КОРПОРАТИВНІ ОБЛІГАЦІЯ ЯК ВАЖЛИВИЙ ІНСТРУМЕНТ ЗАЛУЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ БІЗНЕСОМ

Серед боргових цінних паперів підприємств облігація посідає чи не найголовніше місце. Наділена специфічними властивостями, вона забезпечує для емітентів ряд переваг, серед яких: гнучкість термінів і умов погашення, вільний вибір моменту розміщення, встановлення конкретних строків виплати відсотків, можливість дострокового викупу, залучення коштів на довші терміни й під нижчий відсоток (порівняно з банківським кредитом), відсутність можливості впливу на інтереси емітента і забезпечення недоторканості його власного капіталу.

Обсяги випуску в Україні двох головних видів корпоративних цінних паперів відображають високий рівень волатильності показника емісії акцій: найбільшим він був у 2017 р. та різко скоротився у 2018р. Масштаби випуску облігацій у 2015-2017 рр. були в десятки разів меншими за обсяги емісії акцій, проте за результатами січня-листопада 2020 р. випуск облігацій виявився навіть дещо більшим за випуск акцій (рис.1).

Попри мізерні обсяги операцій з емісії облігацій підприємств в Україні значимість даного цінного паперу в інвестиційній діяльності

суб'єктів господарювання та в розвитку фондового ринку можна підтвердити тим фактом, що за масштабами торгів ринок цих цінних паперів посідає друге місце після ринку акцій: в 2019 р. частка торгів облігаціями підприємств склала 5,6%, а частка торгів акціями – 6,0% [2]. Для порівняння варто зазначити, що частка торгів ОВДП становила 81% [2], що є відображенням суттєвих перекосів та деформацій інвестиційного середовища в Україні.

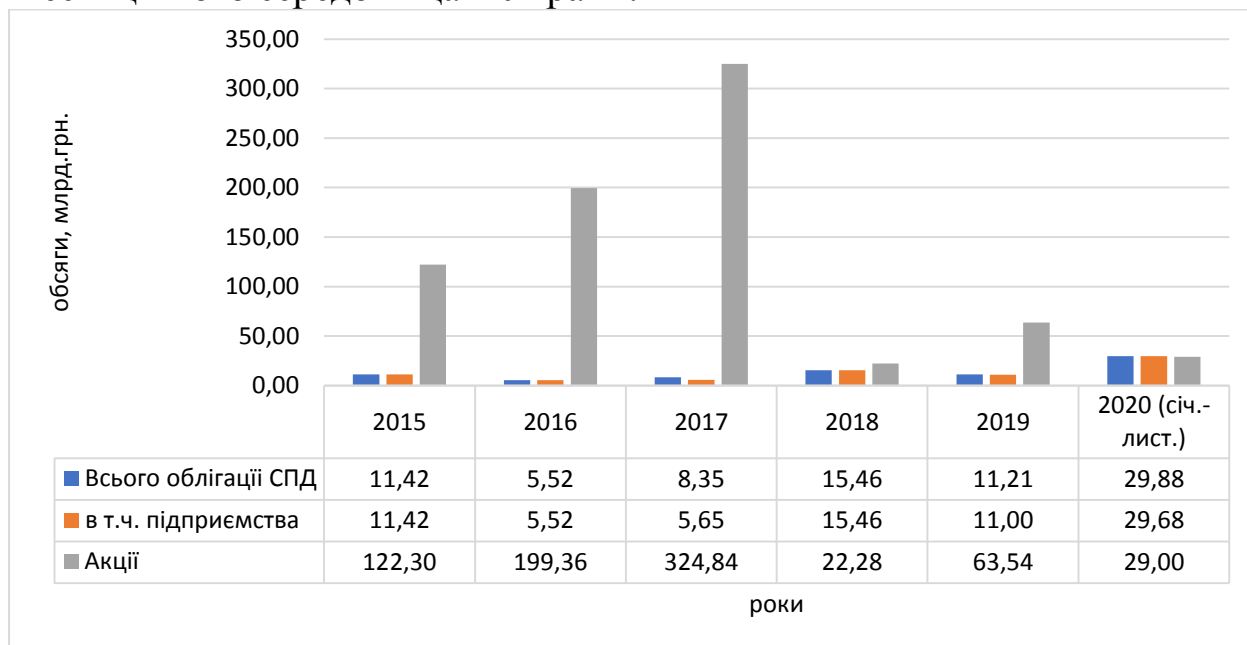


Рис. 1. Обсяг зареєстрованих НКЦПФР випусків корпоративних облігацій та акцій в Україні у 2015 – 2020 роках, млрд грн*

*Складено за даними НКЦПФР [1; 2].

Класифікація корпоративних облігацій за емітентами відображає процеси інвестиційних пріоритетів та змін в інвестиційних цілях підприємств, які здійснюють випуск цих цінних паперів. Аналіз структури емітентів облігацій за суб'єктами господарювання впродовж 2015-2020 рр. дає підстави зробити висновок, що в цей період головними емітентами облігацій були підприємства, на які в окремі роки (2015-2016, 2018) припадало 100% емісії. Разом з тим частка банків коливалась від 0 до 32%. Наприклад, найбільші обсяги облігацій підприємств у 2019 р. були випущені ТОВ СІЛЬПО-ФУД - 3500,00 млн. грн, або 31,23% загального випуску, а також Державною іпотечною установою (1200 млн. грн., або 10,71%), АТ ДТЕК ДНІПРОВСЬКІ ЕЛЕКТРОМЕРЕЖІ (615 млн. грн, або 5,49%). Крім того, в ТОП-10 емітентів облігацій підприємств увійшли ТОВ ШАТО-ІНВЕСТ (провела чотири емісії впродовж року), ТДВ Житлобуд-2, ПрАТ АБС-УКР [2].

Комплекс проблем національного фондового ринку, ускладнений суспільно-економічною ситуацією в Україні, робить попит інвесторів на корпоративні облигації (ОП) дуже нестабільним. За даними рис. 2, в 2017 р. порівняно з 2015-2016 рр. суттєво скоротився обсяг торгів облигаціями підприємств як на біржовому (БР), так і на позабіржовому сегменті. У 2017-2018 рр. проявилась позитивна динаміка зростання обсягів і частки біржового ринку, проте 2019 р. вона не продовжилась.

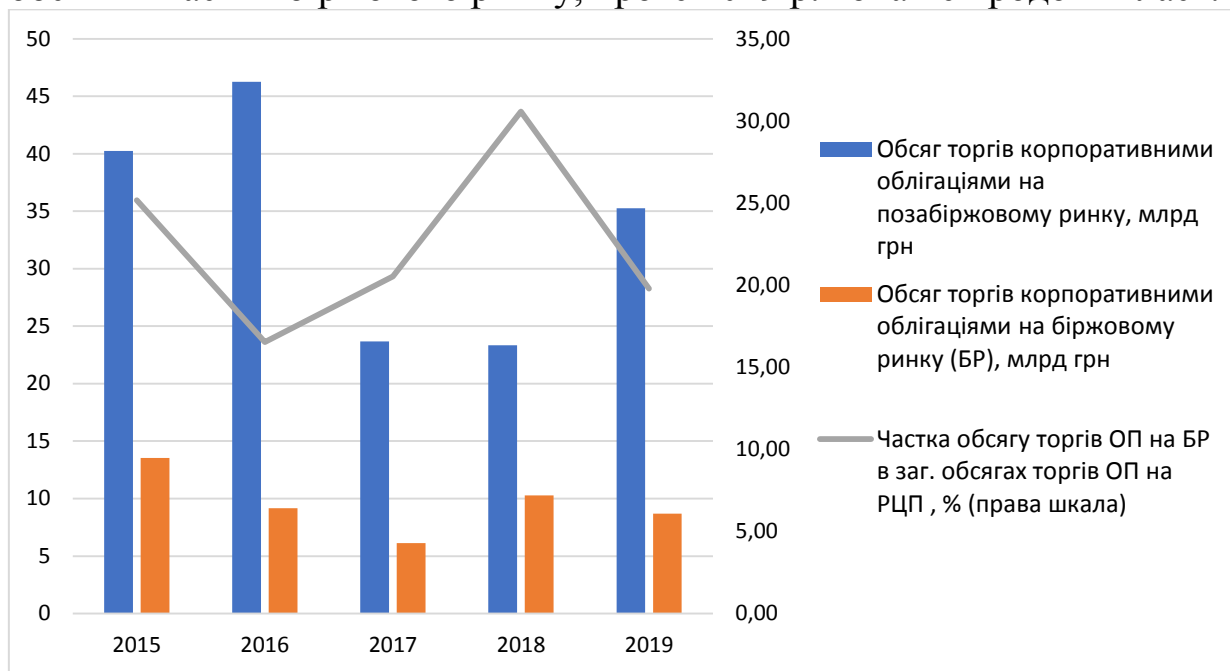


Рис. 2. Обсяги торгів корпоративними облигаціями на ринку цінних паперів (біржовий та позабіржовий сегменти) України у 2015-2019 рр., млрд грн. [2]

Причиною низької активності на ринку облигацій підприємств, скорочення його обсягів та домінування позабіржового сегменту є недовіра інвесторів, які побоюються купувати низьколіквідні цінні папери. Кризовий фінансовий стан багатьох підприємств призводить до дефолтів за корпоративними облигаціями, тому інвестори (здебільшого це банківські установи) більш ретельно та зважено вибирають напрями вкладення капіталу. Практично безризикові державні облигації виглядають для них більш надійно та захищено за досить високої доходності. Також перешкодою стає те, що ресурсна база банківських установ формується переважно короткостроковими коштами фізичних осіб, а отже є обмеженою за строками вкладення, тоді як корпоративні облигації мають середній строк обігу 2–3 роки [4].

Неорганізований ринок корпоративних облигацій непрозорий, неліквідний, не виконує функцію встановлення справедливих цін.

«Правила гри» на ньому не структуровані. Ціни позабіржового ринку часто перевищують номінал в сотні разів і зазвичай використовуються для виведення активів підприємств або відмивання коштів. Також для цього сектору ринку притаманна індивідуалізація всіх умов операції купівлі-продажу цих цінних паперів: розмір пакета, ціни, умови розрахунків і поставок цінних паперів, штрафних санкцій [3; 4].

Отже, в цілому емісійна та торгівельна діяльність на ринку корпоративних облігацій за аналізований період зберігає характерні негативні риси попередніх років – обсяги емісії та торгів на біржовому і непрозорому позабіржовому сегментах (з домінуванням останнього) залишаються незначними, інвестори надають перевагу борговим зобов'язанням держави, що не сприяє докорінному переспрямуванню інвестиційних ресурсів для структурних економічних перетворень.

Список використаних джерел:

1. Національна комісія з цінних паперів і фондового ринку. (2020). Аналітичні дані щодо розвитку фондового ринку. *Інформаційна довідка щодо розвитку фондового ринку України протягом січня-листопада 2020 року*. Відновлено з <https://www.nssmc.gov.ua/news/insights/>
2. Національна комісія з цінних паперів і фондового ринку. (2020). Річний звіт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2019 рік. *Фондовий ринок у сучасних макроекономічних процесах на фоні макроекономічних показників в Україні*. Відновлено з <https://www.nssmc.gov.ua/document/?id=10666647>
3. Руденко, В. (2017). Визначальні характеристики корпоративних облігацій як об'єкта інвестування. *Економіка і суспільство*. Мукачівський державний університет, 9, 1036-1041.
4. Руденко, В. (2017). Перспективи використання корпоративних облігацій як джерела залучення фінансових ресурсів в Україні. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*, 7. Відновлено з http://easterneurope-ebm.in.ua/journal/7_2017/25.pdf.

Мазур А.В.

аспірантка кафедри менеджменту,
Львівський національний університет
імені Івана Франка

ЗАЛУЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ У СТАРТАПИ

В сучасних умовах глобалізаційних перетворень діяльність стартапів пов'язана з високою конкуренцією та роботою в середовищі, що має динамічний характер. Велика кількість стартап-ідей мають

інноваційний характер, однак, на кожному етапі життєвого розвитку стикаються з такою проблемою як відсутність необхідних фінансових ресурсів, що набуває різних форми та інтенсивності.

Пошук фінансування відбувається на другому етапі життєвого циклу стартапів, після того, коли відбувалася генерація ідеї та виникає потреба виведення продукту, послуги або бізнес-моделі на ринок. Джерела фінансування стартапів поділяються на внутрішні та зовнішні.

Гейдор А.П., Бізбіз Т.М., зазначили, що на початку реалізації власної ідеї у стартапах використовується правила "трьох F": у нього вірять і підтримують фінансово лише сім'я (Family), друзі (Friends) та диваки (Fools). Основною перевагою такого фінансового джерела є відсутність боргів та отримання стартапером всього прибутку. Але обсяг власних та сімейних коштів, які інвестуються в стартапи, здебільшого, є незначним [2, с. 75]. Також, зазначимо, що залучення власних коштів є ефективнішим для досвідчених стартаперів, оскільки, вони вже мали досвід роботи з використанням фінансів та можуть їх ефективніше розподілити. В той час, як для нових засновників використання фінансування із зовнішніх джерел створює більшу відповідальність та налагодження комунікації з діловими партнерами, які частково можуть бути в ролі менторів.

Згідно звіту «2020 Global Startup Outlook» - стартапи залучають 16 % фінансування від друзів та сім'ї, 5 % від сімейного офісу (приватні фонди заможної особи або родини), 7 % належать бізнес-ангелам та 12 % з інших джерел. Найбільшу частину фінансування складає венчурний капітал (42 %). При цьому у відсотковому співвідношенні залучення капіталу тільки 12% опитаних відзначають полегшення пошуку інвесторів, а 41 % мають протилежну думку. Інвестиційні фонди більш прискіпливо обирають стартапи для фінансування [6].

В Україні проведене дослідження Українською асоціацією фінтех та інноваційних компаній показало, що найбільшу частину для фінансування становлять власні кошти (60 %), залучення коштів від сім'ї та друзів становить 3%. При плануванні щодо залучення подальшого фінансування найбільшу частину складають венчурні фонди (24,57 %) та приватні інвестори (21,14 %), планування залучення власних коштів складає 14,29%, кошти від сім'ї та друзів залишаються на низькому рівні (1,71 %) [4].

Зовнішні джерела фінансування поділяються на державні програми та інститути, що покликані сприяти розвитку та фінансуванню стартапів (табл.1)

Зовнішні джерела фінансування стартапів в Україні*

Джерело	Типи	Приклад	Вид допомоги	Стадія розвитку стартапу
Національні програми	Інвестиційна програма	Український фонд стартапів	Грант (від \$25 000 до \$75 000)	Pre-seed, seed
	Державна установа	Український культурний фонд	Грант	Pre-seed, seed
	Благодійна організація	Український жіночий фонд	Грант	Pre-seed, seed
Інститути, що покликані сприяти розвитку та фінансуванню стартапів	Венчурний фонд	Український соціальний венчурний фонд	Інвестиція	Всі стадії
	Бізнес-ангели	UAngel	Власний капітал	Всі стадії
	Бізнес-інкубатори	iHUB	Створення коворкінгу	Pre-seed, seed
	Бізнес-акселератори	Центр підприємництва УКУ	Доступ до менторів, інвесторів	Pre-seed, seed

*Розроблено автором

Український фонд стартапів провів 20 Pitch Days, за 2020 рік фонд отримав 2553 заявки на різних стадіях заповнення, 73 стартапи було відібрано для грантового фінансування, загальне фінансування переможців становило 3 млн. доларів [5].

До окремих напрямків державної підтримки стартапів також слід віднести участь у міжнародних програмах. До таких програм в Україні належать:

- «Horizon2020» – рамкова програма ЄС з досліджень та інновацій, зосереджене фінансування на трьох напрямках: передова наука, лідерство у промисловості та суспільні виклики; за 2014 р. – липень 2020 українськими учасниками було отримано 182 гранти на суму 31 830 000 євро, кількість участей українських організацій була 256 [3].

- Програма «Конкурентоспроможна економіка України» USAID – розвиток відкритої української економіки шляхом підтримки новостворюваних підприємств (стартапів) та малих і середніх підприємств у підвищенні їхньої конкурентоспроможності на внутрішніх і зовнішніх ринках, у 2020

році було відкрито 10 грантів для стартапів на стадії розширення [7].

Участь України в міжнародних програмах допомагає розширювати залучення фінансових ресурсів з-за кордону та збільшувати кількість стартапів, що орієнтовані не тільки на внутрішній, а й на зовнішній ринок та мають інноваційні рішення щодо покращення суспільного життя.

С.Бланк, Б.Дорф зазначають, що для стартапів з фізичними продуктами додатковими джерелами фінансування виступають лізинг обладнання (лізингова лінія оплачує повну вартість бізнес-обладнання або комерційних транспортних засобів), факторинг (продаж дебіторської заборгованості третім сторонам зі знижкою) та кредитування закупок (домовленість про позику між стартапом та постачальником великих обсягів свого товару) [1, с.168].

Отже, в сучасних умовах відбувається формування фінансового сектору щодо залучення коштів у стартапи. Засновникам стартапів на першому етапі життєвого циклу (генерації ідей) необхідно аналізувати досвід залучення фінансів попередніх стартапів, що пов'язані з їхнім сегментом, це дозволить визначити помилки та надалі їх уникнути. Побудова відносин співробітництва щодо залучення фінансових ресурсів є одним з основних елементів виходу на ринок інноваційної ідеї, стартапи можуть залучати як внутрішні, так і зовнішні джерела фінансування. Внутрішні джерела мають перевагу тим, що стартап залишається у власності засновника, але ці джерела мають обмежений характер. Зовнішні джерела мають широкий набір фінансових інструментів, однак, частина прибутку або частка в стартапах належить інвестору. Вибір джерела фінансування залежить від багатьох факторів, серед них плановане масштабування, споживачі, інноваційність та можливість отримання прибутку в короткостроковій або середньостроковій перспективі.

Список використаної літератури

1. Бланк С. Дорф Б. Священна книга стартапера. Як збудувати успішну компанію. Київ: Наш формат. 2019. 512 с.
2. Гейдор А. П., Бізбіз Т.М. Джерела фінансування стартапів в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2020. № 1. С. 73–78
3. Горизонт 2020. URL: <https://mon.gov.ua/ua/tag/gorizont-2020>
4. Каталог фінтех-компаній України 2020. <https://fintechua.org/market-map>

5. Стратегічна візія 2020-2025. Український фонд стартапів. URL: <https://usf.com.ua/#usf-sc-5>
6. 2020 Global Startup Outlook. URL: <https://www.svb.com/startup-outlook-report-2020>
7. USAID. Економічний розвиток. URL: <https://www.usaid.gov/uk/ukraine/economic-growth>

Березовська В.В.

здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти,
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ СТРАХОВИКІВ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

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 страхових послуг. Крім того, страхування є важливим джерелом акумулювання коштів для подальшого інвестування в реструктуризацію економіки [3, с. 378].

Проблемам управління фінансовою стійкістю страхових організацій присвятили свої праці А. Гаманкова [1], Н. Добош [2], В. Плиса [3-5], Н. Ткаченко [7] та ін. Незважаючи на значну кількість праць, присвячених проблемам оцінки та управління фінансовою стійкістю страхових компаній, практично відсутні розробки щодо формування цілісного механізму забезпечення фінансової стійкості страхових компаній у довгостроковій перспективі в сучасних умовах, що визначає актуалізацію дослідження в цьому напрямі.

Страхові організації працюють в економічних умовах, «в яких запорукою виживання і стабільного становища служить їх стійкість. Головним компонентом загальної стійкості страховика є фінансова стійкість – дзеркало стану фінансових ресурсів страхової організації» [4, с 137]. Згідно зі Законом України «Про страхування» фінансова стійкість страхових компаній визначається з огляду на умови забезпечення їх платоспроможності [6, с. 146]. Превенція ризиків дозволить знизити ймовірність настання страхових випадків і величину збитків від реалізації страхових ризиків, і, як наслідок, скоротити витрати страховика на виплати. Таким чином, можуть бути гармонізовані основні цілі учасників страхових економічних відносин. У свою чергу зниження розміру страхових виплат тягне за собою зміцнення фінансової стійкості страхової організації. Зниження виплат

також дозволить страховику знижувати розмір страхових тарифів, що буде сприяти підвищенню платоспроможного попиту на страхові послуги і підвищення ефективності функціонування страхового ринку в цілому. Отже, управління фінансовою стійкістю страхових організацій нерозривно пов'язане з управлінням ризиками страховика.

Проблема забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності страхових організацій має особливе значення для ефективного функціонування сучасної економіки, оскільки від її вирішення залежить можливість реалізації страхового захисту суспільства, покликаної забезпечити економічну безпеку, безперервність і стабільність суспільного відтворення в умовах динамізму господарського середовища.

В силу того, що страхова діяльність забезпечує захист майнових інтересів членів суспільства, вимоги до фінансової стійкості та платоспроможності страхових організацій значно вищі за аналогічні вимоги до фінансової стійкості та платоспроможності споживачів страхових послуг. Якщо для самих страхових організацій забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності є умовою їхнього існування на страховому ринку, то для споживачів страхових послуг фінансова стійкість і платоспроможність страхових організацій виступає гарантією стабільності їх господарської діяльності. Причому сприяти стабілізації господарської системи страхові компанії можуть, лише володіючи фінансовою стійкістю і платоспроможністю в умовах мінливого ринкового середовища.

Одним із ефективних способів підтримки фінансової стійкості страховика є таргетування його цілей. Діяльність страхових компаній направлена на ефективне використання власних коштів (капіталу) в залежності від величини і характеру прийнятих ризиків, збільшення обсягу зібраних страхових премій за рахунок підвищення довіри населення до страхових компаній; зміцнення фінансового становища.

Забезпечення та підтримку належного рівня фінансової стійкості страховика потрібно розглядати в контексті сукупності цілей організації залежно від періоду їхнього досягнення. Таких періодів можна виділити два: довгострокові та середньострокові. В межах довгострокових цілей можуть бути розглянуті наступні ефективні кроки: формування альтернатив забезпечення фінансової стійкості; збільшення частки ринку страхових послуг; інвестування фінансових ресурсів з метою отримання додаткового прибутку; забезпечення зберігання грошових коштів у ліквідних активах; вчасне покриття збитків страхування та перестраховування; підвищення якості страхових послуг. Оскільки для реалізації середньострокових цілей необхідно

значно менше часу, аніж для довгострокових, до них можна віднести: формування стратегічного бюджету страхової організації; бюджетування відокремлених структурних підрозділів; контроль, аналіз та оцінювання страхової діяльності.

Сьогодні важливо адаптувати у практику страхового підприємництва таку модель управління фінансовою стійкістю страховими організаціями, яка б дозволила: «чітко сформульовану стратегію управління фінансовою стійкістю перевести у площину конкретних стратегічних завдань; встановити відповідність між стратегічними цілями та показниками їх досягнення; планувати, визначати цілі та стратегічні ініціативи; узгоджувати стратегічні завдання з довгостроковими цілями» [5, с. 151].

Забезпечення фінансової стійкості страхової компанії є можливим лише за умови постійного й детального контролю діяльності страховика та своєчасного реагування керівництва компанії на зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі. Використання системного підходу у фінансовій теорії, а також методів стратегічного менеджменту (сценарний підхід, управління за відхиленнями, виділення ключових чинників) дозволяє сформулювати принципи управління фінансовою стійкістю страхової організації (гнучкість, ієрархічність, збалансованість, безперервність) і обґрунтувати системний підхід, що передбачає встановлення з урахуванням аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища цілей і підцілей, що мають кількісну визначеність, ідентифікацію системи значущих чинників, що визначають досягнення цих цілей, і релевантних фінансових показників зі заданими значеннями.

Список використаних джерел:

1. Гаманкова О. Фінансова стійкість та платоспроможність страхової організації. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 2007. № 94-95. С. 18-23.
2. Добош Н.М. Державне регулювання фінансової стійкості страховиків в Україні. *Науковий вісник Національного Лісотехнічного університету України : зб. науково-технічних праць*. Львів :Національний Лісотехнічний університет України, 2010. Вип. 20.2. С.160–165.
3. Плиса В.Й. Страховий менеджмент : навч. посібник. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2014. 378 с.
4. Плиса В.Й. Управління фінансовою стійкістю страховика. *Фінанси України*. 2001. № 9. С. 136-142.
5. Плиса В.Й. Цільова орієнтація управління фінансовою стійкістю страховика. *Вісник соціально-економічних досліджень: Збірник наукових праць*. Вип. 29 / Одеський державний економічний університет. Одеса: ОДЕУ, 2007. С. 146-151.
6. Приказюк Н.В. Теоретичне упорядкування методів та інструментів фінансового ризик-менеджменту страхових компаній. *Економічний аналіз: Збірник наукових праць*. 2017. Том 27. № 1. С.139-149.

7. Ткаченко Н. В. Фінансова стійкість страхових компаній: теоретичні підходи. *Фінанси України*. 2009. № 6. С. 104–121.

Науковий керівник: Плиса В. Й., к. е. н., професор кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту Львівського національного університету імені Івана Франка

Данилишин І.В.

здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти,
Львівський національний університет імені Івана Франка

ДЕКОНСТРУКЦІЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

Ефективність господарювання підприємства багато в чому залежить від ефективної організації бухгалтерського обліку, економічного аналізу й системи оподаткування фінансових результатів його діяльності.

Модель деконструкції фінансових результатів діяльності підприємства містить блоки таких аналітичних задач: горизонтальний аналіз фінансових результатів за звітний період – дослідження змін кожного показника за аналізований період; вертикальний аналіз – дослідження структури відповідних показників і їх змін; трендовий аналіз – дослідження у загальному вигляді динаміки зміни показників фінансових результатів за кілька звітних періодів; аналіз показників рентабельності.

Зазвичай, у бухгалтерському обліку (“процесі виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, зберігання та передачі інформації про діяльність”[1]) поняття фінансових результатів ототожнюють з прибутком і збитками. При цьому фінансовий результат вважають універсальною ознакою, що враховує основні чинники головної мети будь-якого підприємства – доходи та витрати. У сучасній міжнародній практиці бухгалтерського обліку виокремлюють три ключових підходи до трактування змісту фінансових результатів діяльності підприємства: як різниця між вартістю чистих активів підприємства протягом звітного періоду. При цьому чисті активи підприємства дорівнюють різниці між загальною вартістю майна підприємства і загальною сумою його заборгованості та додаткових внесків власників; як різниця між величиною доходів і витрат діяльності протягом звітного періоду; як порівняння величини власного капіталу на початок і на кінець звітного періоду.

Найпоширенішим у міжнародній практиці є інший підхід, відповідно до якого фінансовий результат трактують як різницю між доходами та витратами діяльності підприємства, з урахуванням коригувань на суму зміни залишків запасів та незавершеного виробництва за звітний період. Цю тенденцію спостерігаємо й у вітчизняній системі бухгалтерського обліку.

Відповідно до бухгалтерського підходу фінансовий результат можна тлумачити як узагальнене визначення, котре характеризує двоєдиний одночасовий процес, згідно якого один різновид фінансового результату послідовно трансформується в інший [2, с. 9]. Одні вчені наголошують на тому, що у зарубіжних системах обліку вихідним моментом і метою є визначення фінансового результату, який відображає ефективність використання вкладеного власником капіталу. На думку інших під фінансовими результатами діяльності підприємства слід розуміти суму отриманого прибутку та рівень рентабельності. В зарубіжній теорії бухгалтерського обліку виокремлюють три підходи до тлумачення показника прибутку: синтаксичний підхід (концепція визначення бухгалтерського прибутку включає склад і структуру витрат та доходів, критерії їх визначення). Сфера його застосування - методика розрахунку прибутку від звичайної і надзвичайної діяльності. Семантичний (прибуток трактують як показник ефективності функціонування підприємства у звітному періоді) застосовують у методиці фінансового аналізу; прагматичний (прибуток звітного періоду трактують як базу оцінки ефективності у майбутньому періоді) – використовують для прогнозного моделювання фінансового стану.

Деконструкцію фінансових результатів підприємства, як і будь-який інший напрям аудиту, “повинен відповідати встановленим стандартам й ґрунтуватися на загальноприйнятих засадах” [3, с. 506]. Такими загальноприйнятими засадами є: науковість, адже повинен спиратися на ключові положення діалектичної теорії пізнання, брати до уваги економічні закони розвитку виробництва й досягнення науково-технічного прогресу та передового досвіду, не нехтувати досягненнями новітніх методик досліджень економічних явищ, подій тощо; оцінюючи результати господарювання та інші економічні явища застосовувати державницький підхід; комплексність аналізу, тобто охопити усі ланки і всесторонньо вивчити причинно-наслідкові залежності в економічній системі підприємства; проводячи аудиторський внутрішньогосподарський контроль, кожний об’єкт мають розглядати як складну динамічну систему, яка формується з низки елементів, що певним чином пов’язані між собою та зовнішнім середовищем, тобто

спиратися на системний підхід; аудиторське дослідження має бути точним, конкретним та максимально об'єктивним, тобто воно має використовувати виключно достовірний інформаційний потік, елементи якого реально відображають об'єктивну дійсність, а висновки цих досліджень мають бути обґрунтованими низкою аналітичних розрахунків; результати аналітичної роботи слід використовувати оперативно в управлінні підприємством, таким чином своєчасно й аргументовано здійснювати впливи на усі процеси господарської діяльності і її результативність; систематично проводити аналітичні дослідження, налагодивши цей процес на плановій основі, обов'язково розподіливши зобов'язання між виконавцями аналітичних процедур з одночасним формуванням системи контролю за її проведенням; оперативно проводити аналітичні дослідження та приймати оперативні управлінські рішення на їхній основі; забезпечити демократичний характер внутрішнього аудиту, шляхом активного й широкого залучення до проведення контрольних маніпуляцій висококваліфікованих фахівців підприємства; створити таку систему внутрішнього аудиту в якій витрати на їхнє проведення мали б забезпечити багатократний ефект.

З огляду на місце та значення фінансових результатів в оцінці ефективності роботи підприємства як оперативного індикатора діяльності так і стратегічного цільового показника, ключовими завданнями внутрішнього аудиту фінансових результатів діяльності підприємства є: дослідження фінансових результатів діяльності підприємства за ознаками їх обсягів, структури і динаміки поведінки; ідентифікація, оцінка динаміки та сили впливу зовнішніх та внутрішніх чинників на формування прибутку; розрахунок показника відхилення фактичного прибутку від прогнозованого, з'ясування за кілька звітних періодів посліпль динаміки зміни прибутку; з'ясування ключових напрямів і виявлення тенденцій розподілу прибутку; виявлення резервів збільшення прибутку; розробка комплексу ефективних заходів, що спрямовані на використання виявлених резервів.

Підсистему інформаційного забезпечення внутрішнього аудиту фінансових результатів діяльності підприємства зазвичай формують використовуючи елементи інформаційного потоку, що генерується з бізнес-плану, фінансового плану, балансу (звіту про фінансовий стан) (форма 1), звіту про фінансові результати (звіт про сукупний дохід) (форма 2), звіту про рух грошових коштів (форма 3), звіту про власний капітал (форма 4), даних бухгалтерського обліку – рахунків класу 7. Рахунок 79 «Фінансові результати» та його субрахунків (791 «Результат основної діяльності»; 792 «Результат фінансових операцій»; 793

«Результат іншої звичайної діяльності»;794 «Результат надзвичайних подій»)[4, с.89].

Результати внутрішнього аудиту фінансових результатів діяльності підприємства є структурними складовими підсистеми обліково-аналітичного забезпечення управління фінансовим результатом діяльності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>
2. Плиса В. Й., Плиса З. П. Бухгалтерський облік : навчальний посібник. 3-тє вид., випр. і доп. Київ: Каравела, 2019. 560 с.
3. Плиса В. Й., Плиса З. П. Облік і аудит : навчальний посібник, 3-тє вид., випр. і доп. Львів: Видавництво ННБК „АТБ”, 2020. 688 с.
4. Плиса В. Й., Ріль З. П. Бухгалтерський облік: Довідник. Львів: Видавництво ННБК „АТБ”, 2009. 200 с.

Науковий керівник: Плиса З. П., к. е. н., доцент кафедри обліку і аудиту Львівського національного університету імені Івана Франка

Кульчицька Є.В.

здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

ДОСВІД ВИКОРИСТАННЯ «ЗЕЛЕНИХ» ОБЛІГАЦІЙ

На фоні постійних екологічних змін все більше зростає роль екологічних проектів. Однією з ключових їх особливостей є те, що вони потребують значних капітальних вкладень, і водночас мають більший термін окупності, ніж інші проекти. Тому, питання фінансування екологічної сфери вже тривалий час досліджується як науковцями, так і підприємцями.

Німецький професор Йозеф Губер заснував теорію екологічної модернізації, в основі якої лежить розвиток суспільства з урахуванням екологічних проблем та викликів шляхом заміни стимулювання використання у промисловості ресурсозберігаючих технологій, що чинять меншої шкоди навколишньому середовищу [1].

Загалом можна виділити такі державні та ринкові інструменти фінансування екологічної сфери. До екологічних відносять: екологічні пільги та податки, субсидії, гранти, державні програми. А до ринкових належать: «зелені» облігації, торгівля квотами на викиди CO₂, торгівля ліцензіями, екологічні фонди та «зелені» банки. Серед даного переліку

все більшого поширення набувають «зелені» облигації. «Зелена» облигація (green bond) – борговий фінансовий інструмент, що випускається спеціально для фінансування або рефінансування проектів, що спрямовані на вирішення проблем клімату [2]. Якщо конкретизувати сферу їх застосування то з допомогою зелених облигацій фінансують проекти, спрямовані на енергоефективність, запобігання забрудненню, стійке сільське господарство, рибальство та лісове господарство, захист водних та наземних екосистем, чистий транспорт, чисту воду та стале управління водними ресурсами. Вони є інструментом залучення ресурсів для фінансування вирощування екологічно чистих технологій та пом'якшення змін клімату [2]. Ці облигації, як правило, забезпечені активами суб'єкта господарювання-емітента, тому вони, мають той самий кредитний рейтинг, що й інші боргові зобов'язання їх емітентів. Зелені облигації, мають податкові пільги, щоб підвищити їх привабливість для інвесторів. Щоб отримати статус зелених облигацій, вони часто підлягають перевірці третьою стороною, наприклад, Радою з питань кліматичних облигацій. Вона засвідчує, що ця облигація фінансуватиме проекти, що включають переваги для навколишнього середовища. У деяких випадках частина виручки спрямовується на райони, які вважаються екологічними, але не обов'язково пов'язаними зі зміною клімату. Наприклад, доходи від зелених роздрібних облигацій RaboBank в Нідерландах можуть надходити на позики для органічних ферм, а також на пов'язані зі зміною клімату ділянки, такі як стійкі будівлі. Світовий банк випустив першу офіційну зелену облигацію в 2009 році. Переломним моментом став випуск облигації шведською компанією Vasakronan. До великих корпоративних емітентів належать SNCF, Berlin Hyp, Apple, Engie, ICBC та Credit Agricole [3].

За даними The Climate Bonds Initiative станов на III квартал 2020 р. було випущено зелених облигацій на суму 891,8 млрд. дол. США. У кварталі 2020 р. прослідковується незначне зменшення обсягу емісії облигацій порівняно з 2019 р, а саме на 5%. Таким чином у третьому кварталі загальна сума емісії «зелених» облигацій становить 69,4 млрд. дол. США. Аналізуючи обсяг емісії за країнами, то найбільшими емітентами є США (190,3 млрд. дол. США), Китай (117,1 млрд. дол. США.), Франція (104,8 млрд. дол. США), Німеччина (58 млрд. дол. США). Наднаціональні організації в свою чергу випустили облигацій на суму 85,5 млрд. дол. США. Разом з тим найбільшим емітентом зелених облигацій є все-таки Європа, частка емісії якої становить 55% від загального обсягу випущених облигацій всіма країнами світу. У звіті Global State of the Market за 2019 рік наголошено на зростаючій частці

трьох основних напрямків: енергетика, будівлі та транспорт. Це посилилось у першому півріччі 2020 року, коли частка трійки лідерів зросла до рекордних 87%. Важливо звернути увагу ще на валюту емісії облігацій. Найбільше емісія даних облігацій здійснюється у євро. Це може відображати перевагу "безпечніших" валют у часи ринкової невизначеності [4]. Але, наприклад Китай створив «Довідник з облігацій зелених панд». У 2005 р. у Китаю був створений ринок облігацій «панда» з метою надання доступу іноземним інвесторам торгувати у Китаї юанем. Щоб підтримати та полегшити вихід міжнародних емітентів на китайський ринок зелених облігацій, The Climate Bonds Initiative у партнерстві з Міжамериканським банком розвитку (IDB) опублікувала «Довідник з облігацій зелених панд». У ньому можна знайти огляд процесу випуску зелених облігацій, деномінованих у юанях, та сприяти участі іноземних емітентів у внутрішньому китайському ринку зелених облігацій. Він надає покрокове керівництво для майбутніх емітентів та огляд китайських регуляторів та суб'єктів. Китайські політики зацікавлені у сприянні інвестиціям у зелені активи, а випуск Довідника підтримується Народним банком Китаю в Шанхаї [5].

Як приклад результативності в емісії даних облігацій та їх впливу на екологію можна назвати досвід Німеччини. У 2019 р. було емітовано «зелених» облігацій на суму 22,8 млрд. євро. 96% даної суми було профінансовано сектор транспорту, а решта 4% - альтернативні джерела енергії. Дане боргове фінансування створило потенціал до зменшення викидів вуглекислого газу на 30% від рівня 2006 р. Щодо інвестицій в альтернативну енергію, то це сприяє виникненню нових продуктів та розширенню пропозиції на ринку.

Одним із лідерів на ринку зелених облігацій є Китай. Країна визначила загальний курс та глобальну ціль, що вона плану досягнути, а саме досягнути позначки 0% у щодо викидів вуглекислого газу до 2050 р. Також було розроблено ряд принципів та норм, яким мають відповідати екологічні проекти. Загалом, у 2019 р. було емітовано зелених облігацій на суму 31,4 млрд. дол. США. У структурі боргового фінансування 40% залучених коштів направлено на фінансування сектору транспорту. На альтернативні джерела енергії спрямовано 15% загального обсягу емісії. Прикладом такого проекту є вітрові електростанції потужністю 100 МВт у місті Ланьчжоу та провінції Гуандун. Наразі встановлено 40 вітрогенераторів потужністю 2,5 МВт. Також, нещодавно було побудовано фотоелектричну систему потужністю 50 МВт для виробництва електроенергії. Проект в

основному складається з трьох частин: зона управління, зона виробництва та лінія електропередачі 110 кВ..

Підсумовуючи можемо сказати, що «зелені» облигації є ефективним та результативним інструментом фінансування екологічної сфери. Бачимо, що даний інструмент набуває все більшої популярності у провідних країнах світу, що тільки підсилює його привабливість. В Україні також здійснюються певні кроки до більш активного використання «зелених» облигацій. І першим з них є регламентація даного фінансового інструмента у правовому полі, що було здійснено у Законі України «Про ринки капіталу та організовані товарні ринки». «Зелені» облигації тепер офіційно регламентовано та включено до загальної їх класифікації.

Список використаних джерел:

1. Шуба О. А. Європейський досвід використання «зелених» облигацій у фінансуванні екологічної модернізації. Бізнесінформ. 2018. № 11. С. 60–65.
2. Troy Segal. What Is a Green Bond?. (2020). [Official site of Investopedia]. Retrieved from <https://www.investopedia.com/terms/g/green-bond.asp>.
3. Explaining green bonds. [Official site of The Climate Bonds Initiative] Retrieved from <https://www.climatebonds.net/market/explaining-green-bonds>.
4. Green bonds market summary. (2020). [Official site of The Climate Bonds Initiative]. Retrieved from <https://www.climatebonds.net/resources/reports/green-bonds-market-summary-q3-2020>
5. Green Panda Bond Handbook (2018). [Official site of The Climate Bonds Initiative]. Retrieved from <https://www.climatebonds.net/resources/reports/green-panda-bond-handbook>.
6. Germany: Green Finance State of the Market - 2019 update | Deutschland: Grüner Finanzmarkt – Lagebericht 2019. (2019). [Official site of The Climate Bonds Initiative]. Retrieved from <https://www.climatebonds.net/resources/reports/germany-green-finance-state-market-2019>.
7. China's Green Bond Issuance and Investment Opportunity. (2020). [Official site of The Climate Bonds Initiative]. Retrieved from <https://www.climatebonds.net/resources/reports/china%E2%80%99s-green-bond-issuance-and-investment-opportunity>.

Науковий керівник: Юркевич О. М., к. е. н., доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Мартинюк А.Ю.
здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти,
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича

ВИКОРИСТАННЯ КРАУДФАНДИНГУ ЯК ІННОВАЦІЙНОГО ІНСТРУМЕНТУ ФІНАНСУВАННЯ ПРОЄКТІВ

Протягом останніх років активно розвиваються інформаційні технології, відбуваються процеси комп'ютеризації та автоматизації всіх процесів в економіці. Такі процеси позитивно впливають на ситуацію у всіх сферах економіки, особливо на розвиток малого та середнього бізнесу. Відповідно, така тенденція формує платформу для розвитку нових можливостей. Процеси інформатизації (діджиталізації) економіки є передумовою для трансформації та покращення шляхів фінансування проєктів, стартапів та вже існуючих підприємств малого та середнього бізнесу. При активному використанні та впровадженні інформаційних технологій почав поширюватися та активно використовуватися такий інноваційний інструмент фінансування, як краудфандинг. Краудфандинг являє собою інструмент (метод), який є альтернативною формою фінансування та має переваги над традиційними формами. Сутність цього інструменту полягає у тому, що підприємці мають змогу залучити кошти для реалізації своїх ідей.

Краудфандинг (англ. crowdfunding, від crowd – «натовп» і funding – «фінансування»), один із способів залучення капіталу у невеликих розмірах при використанні ресурсів великої кількості людей. Проєкт повинен мати новизну і бути представленим на спеціальній краудфандинговій платформі [1]. Однією з головних переваг цього інструменту фінансування для інвестора, є простота і зручність під час внесення коштів. Для обох сторін перевагою є прозорість процесу залучення та використання фінансових ресурсів. Варто також зазначити, що при організації фінансування за допомогою краудфандингової платформи відсутня велика кількість додаткових витрат. Даний метод є актуальний ще й тому, що існують ідеї та проєкти при пошуку фінансування яких, залучити кошти з інших джерел просто неможливо.

Краудфандинг реалізується завдяки спеціальним краудфандинговим платформам. Вони відіграють роль посередників між суб'єктами які зацікавлені у залученні коштів та потенційними інвесторами. Краудфандингова платформа являє собою інтернет-ресурс, що має на меті створити умови для обміну інформацією,

вирішенні організаційних питань та правового спілкування. Ще один спосіб застосування цієї платформи це поширення інформації та просування відповідних проєктів в мережі Інтернет. Також краудфандинг створює передумови для створення прозорого та ефективного механізму для народного фінансування проєктів.

Світовий обсяг фінансування з використанням краудфандинга в 2020 році склав 13,93 млрд дол [2]. Світовими лідерами з краудфандингу є такі платформи Gofundme, Kickstarter, Indiegogo. Протягом останніх років з'явилося кілька українських краудфандингових платформ: «Спільнокошт», NaStarte, GoFundEd. Проте ці платформи ще не достатньо розвинулися. Вектор їх розвитку направлений на реалізацію соціальних, культурних і благодійних проєктів. Використання краудфандингу в умовах українських реалій на разі ще не призвело до реалізації бізнес-стартапів та інноваційних проєктів у великій кількості [3].

До основних причин які стримують розвиток краудфандингу в Україні можна віднести наступні: недосконалість державного регулювання; відсутність умов для розвитку краудфандингової інфраструктури; низький рівень доходів населення і, як наслідок, обмежений платоспроможний попит на фінансування проєктів; низький рівень зацікавленості серед потенційних вкладників, з оляду на низьку фінансову грамотність населення. Попри те, краудфандинг має значний потенціал розвитку в Україні внаслідок переваг які отримує ініціатор реалізації проєкту, а саме: можливість реалізації проєктів в умовах відсутності коштів на фінансування; допомога в просуванні проєкту через засоби масової інформації; здатність централізувати й оптимізувати зусилля зі збору коштів; зростання довіри інвесторів, лояльності споживачів та іміджу підприємства; можливість здійснення оплати за користування фінансовими ресурсами після надходження грошових потоків від реалізації проєкту та ін.

Отже, за умови нестачі фінансових ресурсів, попри ризик банкрутства ініціаторів проєктів, краудфандинг є перспективним для пошуку і залучення фінансових ресурсів підприємствами як малого, так і середнього бізнесу. З врахуванням того, що в Україні взято курс на проведення реформи децентралізації, краудфандинг має шанси стати перспективною моделлю (інструментом) для органів місцевої влади, коли мова йде про фінансування проєктів для громадськості. Через відсутність загальнодержавного нормативного регулювання краудфандингу в Україні, актуальним і необхідним є прийняття спеціального закону «Про краудфандинг» або внесення змін до Закону

України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг».

Список використаних джерел:

1. Whatcrowdfunding? URL: <https://www.fundable.com/learn/resources/guides/crowdfunding-guide/what-is-crowdfunding>.

2. Massolution Crowdfunding Industry 2016 Report. URL: <http://crowdexpert.com/crowdfunding-industry-statistics/>

3. Ковтуненко К. В., Використання краудфандингу як інструменту фінансування інноваційних проєктів, Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 15. С. 14-20. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2017_15_5

Науковий керівник: Ткач Є. В., к. е. н., доцент кафедри фінансів і кредиту Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Осин'як О.М.

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

РЕЗЕРВИ ЗБІЛЬШЕННЯ ТА ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ ДОХОДУ ПІДПРИЄМСТВА ВІД ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

«Доходи від основної (операційної) діяльності економічних суб'єктів – це виручка від реалізації товарів, робіт чи послуг, яка розраховується на основі обсягу реалізованої продукції, виходячи з діючих цін (без податків та знижок)» [1]. Такі непрямі податки як ПДВ, акциз, мито та інші - включаючись до ціни, перераховуються до бюджету, а тому не належать підприємству.

Доходи отримані від операційної діяльності діляться на доходи, що отримані від основної діяльності підприємства, а також інші операційні доходи.

Насамперед розглянемо джерела формування доходів від операційної діяльності (рис. 1.)

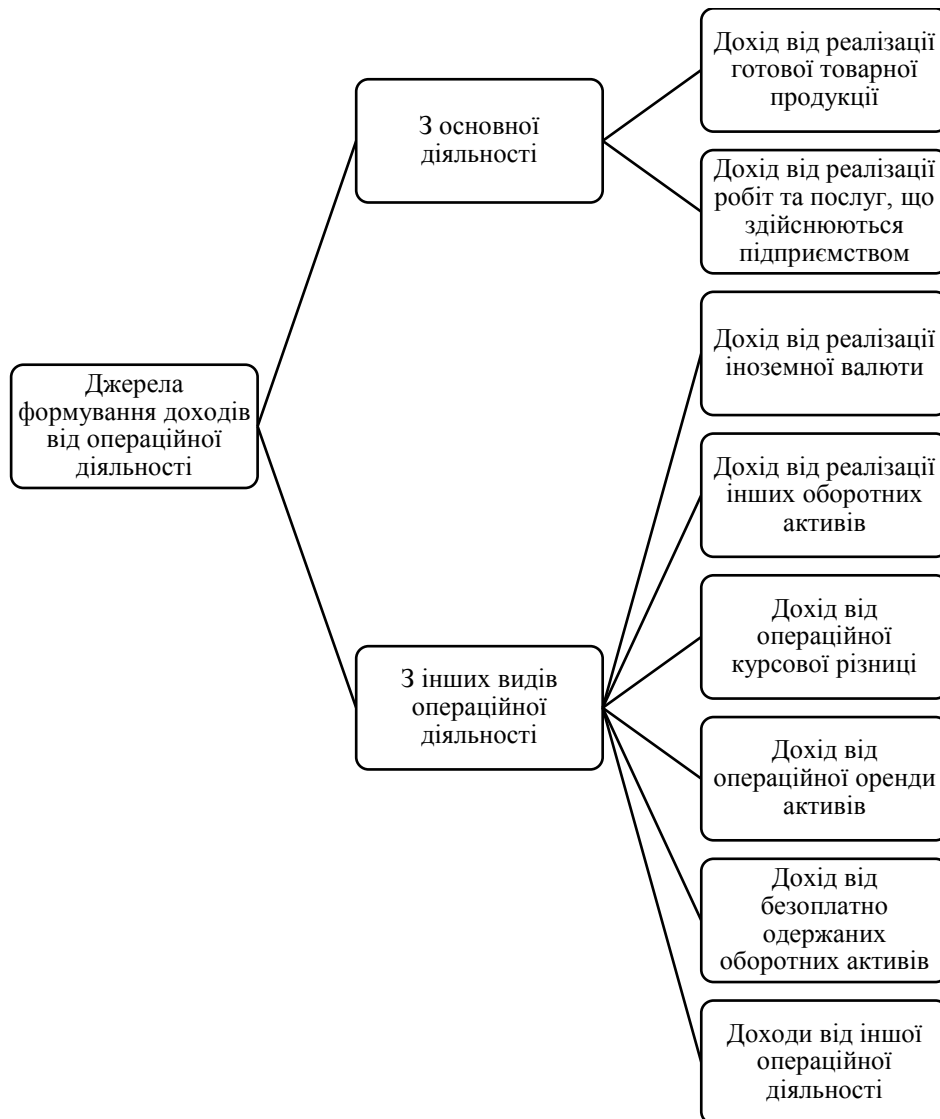


Рис. 1. Систематизація джерел формування доходів від операційної діяльності підприємств

Для підвищення рівня доходності від операційної діяльності, фірми мають проводити заходи, що максимально наближені такому порядку [2]:

- технічні (оновлення та переозброєння технічної та технологічної бази, а також виробництва, удосконалення виробів, які виготовляються);

- організаційні (вдосконалення самої структури виробничого процесу, а також організаційної управлінської структури, реструктуризація та диверсифікація самого виробництва тощо);

- економічні (корекція тарифної системи, пришвидшення обігу оборотних коштів, оптимізація форми й системи оплати праці персоналу).

Якщо підприємство проводитиме зміни не у вище описаному порядку, то насамперед позитивні зміни у ефективності роботи будуть недостатніми, або взагалі відсутніми.

Якщо ж розглянути чинники, від яких залежить економічна ефективність на підприємстві, то можна класифікувати їх за декількома ознаками:

а) джерелами підвищення (посилення продуктивності праці, зменшення матеріаломісткості та фондомісткості продукції, покращення використання наявних матеріальних ресурсів);

б) напрямками вдосконалення та автоматизації виробництва (науковий та технічний прогрес, запровадження новітньої технології, модернізація морально та фізично застарілого обладнання, механізація й автоматизація виробництва шляхом встановлення програмного забезпечення, впровадження актуальних та прогресивних методів і форм організації виробництва і праці);

в) місцем реалізації (внутрішні – впровадження новітніх технологій, оновлення обладнання, та зовнішні).

Резервами збільшення доходу підприємства від операційної діяльності є [3]:

1. Постійне покращення та вдосконалення засобів виробництва: оновлення техніки, удосконалення виробничих технологій, запровадження актуально-новітніх матеріалів тощо. Такі заходи дозволять значною мірою підвищити операційний дохід підприємства та знизити собівартості продукції.

2. Одним з найважливіших чинників зростання операційного доходу є зниження собівартості продукції, результатом чого можуть стати такі чинники як: економія матеріальних, трудових, а також фінансових ресурсів, що знаходяться в розпорядженні підприємства.

3. Автоматизоване виробництво потребує значно меншу кількість робочого ресурсу підприємства, що може значно зменшити витрати на заробітну плату працівникам. За рахунок використання на підприємстві новітнього обладнання можна значно наростити випуск готової продукції, що з врахуванням ефекту масштабу призведе до скорочення витрат на одиницю готової продукції. Однак після здійснення автоматизації виробництва підприємству доведеться знаходити нові ринки збуту товару в Україні й за кордоном. Тому варто виділяти достатні суми коштів на діючу маркетингову політику підприємства, що може дати відповідний результат та значно збільшить дохід підприємства.

4. Зі збільшенням кількості випущеної продукції операційний дохід підприємства зростає за рахунок досягнення ефекту масштабу.

Збільшення операційного доходу може відбуватися теж при зростанні продуктивності праці, зменшуючи витрати на оплату праці на одиницю готової продукції та її собівартість. З цією метою підприємство має мотивувати своїх працівників різними засобами: максимально поширити відрядну форму оплати праці, для працівників які мають погодинну заробітну плату збільшити суму оплати праці за роботу в позаробочий час, забезпечити транспортування працівників до і з роботи, давати працівник матеріальну допомогу з нагоди ювілеїв чи інших значних свят або виплачувати 13-ту зарплату, тощо. Враховуючи специфіку кожної роботи, варто теж здійснювати профілактичне оздоровлення працівників та їх медичне обстеження за кошти підприємства.

«Важливою складовою в боротьбі за зниження собівартості продукції та підвищення доходу підприємства є дотримання режиму економії на всіх ділянках виробничої та господарської діяльності підприємства. Послідовне здійснення на підприємствах режиму економії проявляється. Необхідно регулярно проводити інвентаризацію всіх запасів і обладнання на підприємстві з метою виявлення надлишків. Ці надлишки необхідно продавати за ринковими цінами» [4, с.253].

«Також одним з резервів збільшення доходу підприємств є більш повне використання вторинних ресурсів та супутніх продуктів. Доля вторинної сировини, що використовуються у господарстві країни, значно зростає» [5, с.12].

Вагомим резервом зростання доходу для підприємств є уникнення невиробничих виплат по заробітній платі працівників, стосовно оплати простоїв, оптимізація невиробничих витрат тощо.

«Важливу роль в підвищенні операційного доходу підприємства відіграє маркетинг. На практиці світової торгівлі можна зробити висновок, що значна частка нових видів продукції не знаходять свого покупця на ринку без відповідної реклами та в загальному без компетентної організації маркетингу. Тому слід більше уваги приділяти насамперед маркетинговій діяльності на підприємстві» [6].

З метою зростання обсягу операційного доходу підприємствам варто використовувати правильну тактику під час визначення цін, в яких мають бути відображені суспільно необхідні затрати на виробництво та продаж продукції, а також її основні споживчі властивості, якість та безперечно, платоспроможний попит. Саме від правильності розрахунку ціни переважно залежить отримуваний дохід, ліквідність і платоспроможність підприємства.

Отже, основним джерелом грошових находжень від операційної діяльності для підприємств є грошові кошти, які отримуються від покупців реалізованої продукції (робіт, послуг). Задля зростання доходу від операційної діяльності фірмам варто опиратися на комплексний техніко-економічний аналіз своєї роботи із використанням сучасних інноваційних технологій та ефективних маркетингових заходів.

Список використаних джерел:

1. Тарасенко, І.О. Любенко, Н. М. (2015). *Фінанси підприємств*. Київ: КНУТД.
2. Швиданенко, Г.О., Васильков, В.Г., Гончарова, Н.П., (2012). *Економіка підприємства*. Київ: КНЕУ.
3. Білошанка, В.А. (2013). Резерви зростання результативності бізнесу в умовах економічного спаду. *Актуальні проблеми економіки*, 1(155), 114–120.
4. Шлійко, А.В. (2015). *Економіка підприємництва на ринку товарів і послуг*. Київ: ЦНЛ.
5. Семенов, А.Г., Шарко А.І. (2014). Аналіз та вдосконалення оплати праці. *Держава та регіони*, 6, 229–240.
6. Коробов, М. Я. (2012). *Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств*. Київ: Знання.

Науковий керівник: Гладчук О. М., к. е. н., доцент кафедри фінансів і кредиту Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Павлусів Х.П.

здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти,
Львівський національний університет імені Івана Франка

ЦІЛЬОВІ ОРІЄНТИРИ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПРЯМИМИ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Сьогодні дедалі більше підприємств приділяють особливу увагу внутрішньому аудиту, оскільки він є найважливішим елементом налагодженого механізму управління. Серед різних видів аудиту особливе місце займає внутрішній аудит, який сьогодні глибоко проникає у функції менеджменту, організаційну діяльність підприємства, забезпечує інформацією про якість управлінської діяльності, представляє керівництву дані аналізу, оцінки, рекомендації, поради, а також фінансові прогнози щодо об'єктів, які перевіряються.

Вважаємо, що цілями організації внутрішнього аудиту прямих витрат на підприємстві можуть бути такі: інформаційне забезпечення системи управління прямими витратами для одержання можливості прийняття ефективних рішень; забезпечення ефективного функціонування підприємства, його стійкості й прибутковості в умовах

багатопланової конкуренції; забезпечення дотримання політики керівництва кожним працівником підприємства; «гарантувати повноту відображення усієї важливої фінансової інформації в публічній звітності» [1, с.8]; забезпечення збереження майна підприємства й ефективне використання його ресурсів і потенціалу; своєчасна адаптація підприємства до змін у внутрішньому і зовнішньому середовищі.

Для підвищення ефективності процесу управління прямими витратами на підприємстві необхідне впровадження контрольних процедур на кожній його стадії. Так наприклад, на стадії планування треба реалізувати такі контрольні функції: оцінка раціональності можливих варіантів запланованих рішень; відповідність запланованих рішень загальній стратегії підприємства. На стадіях організації й регулювання реалізації управлінських рішень вважаємо за необхідне впровадити аудит правильності процесу реалізації прийнятих запланованих рішень для досягнення необхідних результатів. На стадії обліку повинен бути забезпечений аудиторський контроль: за доцільністю прямих витрат; раціональним використанням виробничих ресурсів відповідно до затверджених норм та нормативів; доцільності законності господарських операцій підприємства тощо. На стадії аналітичних оцінок треба провести оцінку інформації про результати виконання управлінських рішень на основі її групування на різні складові.

Внутрішній аудит прямих витрат включає в себе певний набір елементів, які визначаються характером управління і об'єднані з механізмом функціонування підприємства в єдине ціле. Зазвичай виділяють у структурі внутрішнього аудиту прямих витрат три складові елементи: контрольне середовище; систему бухгалтерського обліку підприємства; процедури аудиту. Вважаємо, що можна додати ще два елементи: інформаційне забезпечення й техніку аудиту. Основними елементами внутрішнього аудиту прямих витрат є: середовище аудиту (сукупність принципів і стандартів діяльності економічного суб'єкта, які визначають загальне розуміння внутрішнього аудиту й вимоги до внутрішнього аудиту на рівні економічного суб'єкта загалом); оцінка ризиків (процес виявлення й аналізу поєднання ймовірності та наслідків недосягнення економічним суб'єктом цілей діяльності); процедури внутрішнього аудиту прямих витрати (дії, спрямовані на мінімізацію ризиків, що впливають на досягнення цілей економічного суб'єкта); інформація, що забезпечує функціонування внутрішнього аудиту прямих витрат й можливість досягнення ним поставлених цілей; комунікація (поширення інформації, необхідної для прийняття

управлінських рішень і здійснення внутрішнього аудиту прямих витрат); оцінка внутрішнього аудиту прямих витрат, щодо елементів внутрішнього аудиту, з метою визначення їх ефективності й результативності, а також необхідності зміни.

Ефективність діяльності підприємства прямо залежить від організації внутрішнього аудиту прямих витрат (як фінансового, так і технічного), здійснюваного на усіх рівнях управління. У світовій господарській практиці існує аксіома: «Внутрішній аудит прямих витрат витратами повинен існувати на всіх рівнях підприємства, тому що неможливо делегувати вниз відповідальність за аудит». Система внутрішнього аудиту прямих витрат організовується керівництвом підприємства – це основна відмінність внутрішнього аудиту від інших видів аудиту. Адже «для формування аудиторських доказів можна використовувати будь-яку інформацію, яка допомагає аргументувати аудитору свою думку про прямі витрати на підприємстві» [2, с.562].

Слід зауважити, що в наш час проблема створення ефективно функціонуючої системи внутрішнього аудиту прямих витрат на більшості підприємств далека від вирішення, незважаючи на всю її актуальність. Підприємства, що мають недоліки в організації системи внутрішнього аудиту прямих витрат несуть серйозні фінансові втрати, а підприємства, які приділяють серйозну увагу внутрішньому аудиту прямих витрат, мають кращий результат і у виробничо-господарській, і у фінансовій діяльності. Багато керівників підприємств починають розуміти необхідність добре налагодженої системи внутрішнього аудиту прямих витрат.

Внутрішній аудит прямих витрат – це складна діяльність, яка вимагає певної координації. Різноманіття об'єктів і предметів аудиту, їх функціональні розходження визначають необхідність пошуку універсальної структури й організації аудиторської діяльності. В економічній літературі сьогодні немає загальноприйнятого визначення поняття форми внутрішнього аудиту й загальновизнаної класифікації його форм, у порівнянні, наприклад, з формами бухгалтерського обліку. Вважають, що внутрішній аудит прямих витрат може здійснюватися у двох організаційних формах: аудит прямих витрат, здійснюваний безпосередньо на кожному робочому місці. Прикладом такої форми організації внутрішнього аудиту можуть бути: аудит при виконанні операцій бухгалтерського обліку, здійснюваний паралельно з обліковою діяльністю й органічно з нею пов'язаний; самоаудит або сумісний аудит на виробничих ділянках; аудит у функціональних відділах; аудит реалізації управлінських рішень; аудит прямих витрат, здійснюваний спеціально створеним підрозділом внутрішніх аудиторів.

Зазвичай виділяють такі форми внутрішнього аудиту прямих витрат: внутрішній аудит і структурно-функціональний внутрішній аудит. Вибір форми внутрішнього аудиту залежить від складності управлінської структури, організаційно-правової форми, видів і масштабів діяльності, доцільності охоплення аудиторським контролем різних сторін діяльності, ставлення керівництва підприємства до аудиту.

На нашу думку, створити ефективну систему внутрішнього аудиту прямих витрат, тобто витрат, «що можуть бути віднесені безпосередньо до конкретного об'єкта витрат економічно доцільним шляхом» [3, с.34], вкрай складно. Це пов'язано, по-перше, з організаційними труднощами; по-друге, з високими професійними вимогами, що пред'являються до працівників підрозділів внутрішнього аудиту, які повинні мати кваліфікацію принаймні не нижче кваліфікації осіб, діяльність яких перевіряється.

Найоптимальнішим способом уникнути «звичності» і сформувати ефективно діючу систему внутрішнього аудиту є косорсинг, який припускає розподіл функцій між відповідальними особами підприємства й зовнішньою спеціалізованою організацією, що залучається на стадії постановки системи внутрішнього аудиту, а також для вирішення окремих завдань у процесі її функціонування. Косорсинг дозволяє забезпечити якісне вирішення завдання при раціональних витратах.

Таким чином підсумовуючи усе зазначене вище, можемо стверджувати те, що на кожному підприємстві повинна бути створена й функціонувати система внутрішнього аудиту прямих витрат, спроможна виявляти та попереджати недоліки у стані безпеки, надійності й ефективності роботи підприємства, підвищувати якість діяльності на всіх етапах виробничого циклу економічного суб'єкта, ефективно забезпечувати процес виробництва продукції (товарів, робіт, послуг).

Список використаних джерел:

1. Плиса В. Й., Плиса З. П. Бухгалтерський облік : підручник 2-ге вид., випр. і доп. Львів: Видавництво ННВК „АТБ”, 2020. 420 с.
2. Плиса В. Й., Плиса З. П. Облік і аудит : навчальний посібник, 3-тє вид., випр. і доп. Львів: Видавництво ННВК „АТБ”, 2020. 688 с.
3. Плиса В. Й., Ріль З. П. Бухгалтерський облік: Довідник. Львів: Видавництво ННВК „АТБ”, 2009. 200 с.

Науковий керівник: Плиса З. П., к. е. н., доцент кафедри обліку і аудиту Львівського національного університету імені Івана Франка

Тематичний напрям 4
МІЖНАРОДНІ ФІНАНСОВІ ВІДНОСИНИ В КОНТЕКСТІ
РЕАЛІЗАЦІЇ «ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ 2030»

Яровенко Т.С.

д. е. н., професор кафедри економіки та
управління національним господарством,
Дніпровський національний університет
імені Олеся Гончара

РОЛЬ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН У
ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ: УКРАЇНСЬКИЙ
КОНТЕКСТ

Підґрунтям забезпечення сталого розвитку будь-якої країни світу в умовах глобалізації є забезпечення стабільності й подальшого розвитку світової економіки шляхом зміцнення й удосконалення міжнародних фінансових відносин. Цей тип відносин через високий ступінь відкритості економіки та залежність від кон'юнктури міжнародних фінансових ринків набуває особливої актуальності для України в умовах фінансової й спричиненої пандемією COVID-19 криз.

Фінансове забезпечення має вирішальне значення у досягненні цілей сталого розвитку, зокрема, для подолання бідності й голоду, зміцнення здоров'я, надання якісної освіти, боротьби зі зміною клімату та захисту екосистем, енергоефективності й енергозбереження тощо. У межах реалізації глобального процесу забезпечення сталого розвитку здійснюється розширення й стабілізація інвестиційних й фінансових ринків, укладення відповідних міжнародних угод, вдосконалення фінансових систем, отримання допомоги від міжнародних фінансових організацій. Україна, як член ООН, здійснює кроки на шляху забезпечення сталого розвитку задля майбутніх поколінь.

Процес гармонізації вітчизняних документів стратегічного характеру з цілями сталого розвитку, затвердженими на Саміті ООН (United Nations Population Fund, 2015) тривав з врахуванням особливостей національного розвитку. У результаті адаптації створена національна система, яка забезпечує дотримання Цілей сталого розвитку України на період до 2030 року (Presidential decree, 2019).

Національна доповідь «Цілі сталого розвитку: Україна» (Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine, 2017) містить завдання й заходи з реалізації, орієнтири й індикатори системного моніторингу

стану їх виконання на рівні країни.

Необхідність забезпечення сталого розвитку й досягнення його цілей вимагає від фінансової системи мобілізації капіталу на відповідні заходи, підтримки соціальних, економічних та інших напрямів, а також спеціального спрямування міжнародного співробітництва.

Серед національних цілей сталого розвитку, які повинні бути реалізовані в Україні, у межах міжнародних фінансових відносин слід відмітити наступні напрями:

1. Мобілізація фінансових ресурсів на основі заохочення іноземних інвестицій й підвищення легкості ведення бізнесу шляхом підвищення інвестиційної привабливості й поліпшення інвестиційного клімату в країні.

2. Зниження боргового навантаження на державний бюджет, зокрема, обсягу зовнішнього державного боргу та відсотків за ним шляхом ефективного управління борговими зобов'язаннями.

3. Подолання організаційно-фінансових засад міжнародної злочинної діяльності (зокрема, відмивання доходів, одержаних злочинним шляхом; фінансування тероризму; зберігання викрадених активів, корупції) шляхом посилення контролю й підвищення ефективності управління відповідними процесами.

4. Створення фінансової системи (інноваційної інфраструктури) задля розвитку досліджень та науково-технічних розробок шляхом сприяння міжнародному науковому співробітництву.

5. Мобілізація й збільшення обсягів фінансових ресурсів з метою збереження екосистем, зокрема, з міжнародних фінансових джерел.

6. Зміцнення глобального бізнес-партнерства й транскордонного співробітництва у фінансовій сфері.

7. Сприяння розвитку інфраструктури міжнародних ринків капіталу й інвестицій, глобальних фінансових ринків і міжнародних установ.

8. «Екологізація» міжнародної фінансової системи, зокрема, поява таких фінансових інструментів як «зелене» фінансування, «зелені» інвестиції, «зелене» кредитування, «зелене» страхування, «зелені» облігації тощо, а також інноваційних фінансових технологій (наприклад, цифрових фінансів) з метою фінансування напрямів сталого розвитку.

9. Створення спеціальних міжнародних фінансових інститутів із екологічною відповідальністю (зокрема, «зелені» інвестиційні банки, фонди).

10. Імплементация принципів сталого розвитку у чинні міжнародні

стандарти, методи, послуги й інструменти фінансової системи (наприклад стандарти ефективності й екологічності).

11. Встановлення єдиних міжнародних вимог щодо забезпечення прозорості та повноти фінансової інформації про екологічні ризики діяльності суб'єктів господарювання, країн, територіальних громад.

12. Надання організаційно-технічної допомоги країнам у сфері сталого розвитку, зокрема, шляхом обміну досвідом через міжнародні інформаційні платформи.

13. Розробка та впровадження єдиних міжнародних «дорожніх карт» фінансування сталого розвитку, зокрема, «інтегрованих національних рамок фінансування, «кліматичних інвестиційних планів», «зелених стратегій фінансування» тощо.

Особливу увагу заслуговує екологізація фінансової системи. Так, у межах «зелених» фінансів розглядається сукупність фінансових послуг, інструментів й механізмів, які не тільки виконують функцію фінансового забезпечення, а й відповідають цілям сталого розвитку, зокрема, захисту довкілля, зменшенню забруднюючих викидів, підвищенню енергоефективності, впровадженню альтернативних джерел енергії, збереженню біорізноманіття.

«Зелене» фінансування в умовах глобалізації є ваговим чинником конкурентоспроможності міжнародних й приватних фінансових інститутів та фінансових систем країн, іноземних інвесторів. Воно закріплюється шляхом розробки міжнародних стандартів у цій сфері, а також впровадженням відповідної політики на рівні країн світу.

Крім того, «озеленення» національних та глобальної фінансової системи вимагає відповідної законодавчої й організаційної підтримки від регуляторів фінансового ринку (центрального банку, міжнародних фінансових установ, наглядових органів різних рівнів).

Таким чином, аналіз стратегічних документів свідчить, що Україна підтримує та повністю визнає Цілі сталого розвитку, але створення системи ухвалення відповідних рішень й розробка механізмів досягнення цілей наразі триває. При цьому особливу увагу необхідно приділити застосуванню системного підходу, врахуванню наявних досягнень й досвіду у цій сфері, а також вимог міжнародних угод. Обґрунтована фінансова політика на міжнародному рівні дозволить користуватися перевагами глобалізації й забезпечить вирішення проблем людства у кризових умовах.

Список використаних джерел:

1. Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development. United Nations Population Fund (2015). Retrieved from <https://www.unfpa.org/resources/transforming-our-world-2030-agenda-sustainable-development>

2. Pro Cili stalogo rozvy`tku Ukrayiny` na period do 2030 roku. Presidential decree (2019). Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/722/2019#Text>

3. Cili stalogo rozvy`tku: Ukrayina. Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine (2017). Retrieved from http://un.org.ua/images/SDGs_NationalReportUA_Web_1.pdf

Яровенко Т.С.

д. е. н., професор кафедри економіки та управління національним господарством
Дніпровський національний університет
імені Олеся Гончара

Літвін Я.І.

здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
Дніпровський національний університет
імені Олеся Гончара

КРИПТОВАЛЮТА – ІННОВАЦІЙНИЙ ІНСТРУМЕНТ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ РОЗРАХУНКІВ

В умовах інформаційної економіки форма валюти неминуче змінюється, трансформуючись у цифрову площину, а новітня технологія блокчейн представляє собою основу для подальших технологічних та економічних інновацій, зокрема, криптовалюти.

Незважаючи на певний спекулятивний характер, криптовалюта є феноменом й інноваційним інструментом міжнародних фінансових розрахунків, адже має безперечні переваги: доступність й зручність використання (зокрема, через смартфони), технологічну надійність, прозорість колективного мережевого обліку й розрахунків, підвищену захищеність операцій у порівнянні з іншими фінансовими інструментами, незмінність транзакцій, анонімність та високу швидкість операцій.

Криптовалюта є високоволатильною, не регулюється жодним органом, не має захисту інвесторів та найбільш приваблива для хакерів й шахраїв. Але попри це ринок криптовалюти представляє собою інноваційну форму децентралізованої організації, що немає аналогів, а поява криптовалюти є технічним проривом, який знайшов практичне застосування у світовій фінансовій сфері, та є суттєвим внеском у розвиток міжнародних фінансових відносин.

Існує два основних сценаріїв подальшого розвитку світового ринку криптовалюти:

– перший – зміцнення криптовалюти у якості засобу міжнародних фінансових розрахунків та об'єкту інвестування;

– другий – припинення використання криптовалюти та повна ліквідація її ринку, адже він представляє собою аферу засновану на спекуляції.

З одного боку вона може стати офіційним стандартом транзакцій міжнародних фінансових розрахунків, зокрема, єдиною світовою валютою, шляхом отримання нових можливостей використання. перетвориться. З іншого – криптовалюта може бути ліквідована через необґрунтованість вартості, анонімність та незалежність криптовалюти шляхом санкції урядів країн (у межах боротьби з тероризмом, шахрайством й «відмиванням» грошей).

Попри 12 років існування Bitcoin так і не став широко поширеним засобом платежу й інвестування, його курс неможливо спрогнозувати з достатньою достовірністю, крім того через олігополістичний тип цей ринок може бути обвалений скоординованими діями гравців («пампінг»). Під час кризи змінюються підходи щодо регуляторної політики країн світу, що неминуче позначиться на збільшенні або зменшенні привабливості криптовалют та зростанні спекуляцій на ринку.

В цілому, на наш погляд, розвиток ринку криптовалюти буде безпосередньо залежати від поведінки його провідних суб'єктів, а також надання або спростування легітимності криптовалюти урядами країн світу.

Нині центральні банки деяких країн (Канада, Еквадор) задля збереження контролю над фінансовою сферою та використання переваг цього інноваційного інструменту починають вдаватися до створення крипто-національних валют. Певні корпорації (зокрема, в інформаційній та промисловій галузях) також вдаються до створення власної криптовалюти або починають приймати її в оплату (Tesla).

В Україні криптовалюта не має законного статусу (Вишнівецька територіальна громада, 2019): вона не може використовуватись як засіб платежу на території країни; її купівля-продаж (за національну або іншу іноземну валюту) свідчить про здійснення сумнівних операцій\$ доходи від її продажу за кордоном не зараховуються національними банками; всі ризики пов'язані із її використанням у міжнародних розрахунках несе власне учасник. Але попри це, НБУ у перспективі планує запровадження електронної гривні на основі технології блокчейн (Ліга-Закон, 2018), що дозволить зменшити транзакційні витрати та пришвидшить операції.

З одного боку, легалізація крипто-компаній призведе до збільшення їх кількості, підвищення ділової активності, створення нових робочих місць. Впровадження оподаткування операцій з крипто

валютою дозволить отримати додаткові надходження до бюджету. Захист прав користувачів дозволить залучати іноземні інвестиції. З іншого, визнання криптовалюти законним засобом платежу та інвестування знизить попит на національну грошову одиницю, що обумовить прискорення інфляції. Це ускладнить управління грошовими потоками та обмежить вплив НБУ на фінансовий сектор. Підвищиться рівень тонізації національної економіки із негативними соціальними наслідками. Отже, легалізація криптовалют в Україні дуже важливий крок, прорахунки в якому будуть мати катастрофічні наслідки.

Сучасний криптовалютний ринок на стадії подальшого розвитку й насичення: його правила уніфікуються; з'являються нові суб'єкти, об'єкти та технології; збільшується кількість валют, їх обсяги й капіталізація; змінюється й сама поведінка учасників; можливості використання розширюються (створюються банкомати, сервіси). Наприклад, суттєвим проривом стала можливість: оплати криптовалютою товарів в он-лайн та звичайних магазинах (зокрема, eBay), ресторанах, сервісних центрах; надання пожертв (Червоний хрест); видачі заробітної плати (США); оплати ігор й комунальних витрат; поповнення кредитних карток; іпотечних виплат; здійснення міжнародних грошових переказів тощо.

Більше половини країн світу не визначилися зі легалізацією криптовалюти, але все більше з них вирішують питання у напрямку її підтримки. Країн, що повністю заборонили або визнали її законним засобом платежу без обмежень використання мало. Переважна більшість країн у стані очікування, адже наразі відсутній алгоритм доказу володіння.

Центральні банки провідних країн починають міркувати над створенням крипто-національних валют.

В Україні розташовані компанії, які пропонують послуги встановлення майнінгових ферм «під ключ» або оренди потужностей для майнінгу, адже вартість електроенергії порівняно менша та існують можливості її крадіжки.

Попри те, що в нашій країні криптовалютою зацікавлені більшість державних органів фінансової та інших сфери діяльності, нормативно-правові акти не врегульовують питання пов'язані із майнінгом, використанням та оподаткуванням криптовалют й операцій з ними; захистом прав та відповідальності користувачів.

Поширення криптовалюти здійснює вплив на різні галузі та сфери діяльності. В Україні легалізація криптовалюти має дуже багато ризиків, а більшість українців не бажають нею користуватися. На наш

погляд, ця сфера, вимагає вдосконалення законодавчого регулювання на міжнародному рівні, що надало б можливість використовувати її у якості світової валюти, необхідної в умовах глобалізації.

Список використаних джерел:

1. Правовий статус криптовалют в Україні. Юридична допомога Кременецький ЦБПД. Retrieved from: <http://vyshnivetska-gromada.gov.ua/%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D0%B9-%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%83%D1%81D0%BA%D1%80%D0%B8%D0%BF%D1%82%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BB%D1%8E%D1%82-%D0%B2-%D1%83%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD/>
2. Нацбанк роз'яснив інформацію про створення власної криптовалюти. Retrieved from https://biz.ligazakon.net/news/172473_natsbank-rozyasniv-nformatsyu-pro-stvorennya-vlasno-kriptovalyuti

Верстяк А.В.

к. е. н., доцент кафедри економіко-математичного моделювання
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича

НАЯВНІ РЕСУРСНІ РЕЖИМИ ЯК ІМПЕРАТИВ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Такі ключові концепції, як сталий розвиток, безпечний простір та переломний момент давно вже стали ключовими поруч з концепцією антизростання (дезростання), однією із стратегій якої обмеження зростання економіки шляхом імплементації екологічних нормативів та квот для ресурсів, а також засобами податкової відповідної політики. Зазначене вказує на модель розвитку, яка суттєво відрізняється від домінуючої в даний час парадигми. Відомо, що екологічна економіка здійснює обмежувальний вплив на економічне зростання, що, в свою чергу, впливає на необхідність справедливого розподілу ресурсів з метою збереження стійких суспільних відносин. Також відомо, що з часом головний акцент екологічної економіки змістився від видобутку ресурсів, до динаміки екосистем в цілому. Екологічна економіка постулює відповідний обсяг ресурсів, які можуть бути надані природною екосистемою. Однак наявні ресурсні режими теж, зі свого боку, здійснюють негативний вплив на навколишнє середовище.

В контексті вищесказаного постає актуальне питання можливості досягнення сталого розвитку за наявних умов. Фінансово-економічна криза 2008 року відкрила вікно можливостей для «озеленення»

економіки, зокрема Програма ООН з довкілля (ЮНЕП) сформувала концепцію „зеленого нового курсу” [1]. Ідея полягала у створенні взаємовигідного процесу створити нові робочі місця та забезпечити, щоб вони були "зеленими". Світовий банк та ОЕСР об'єднались під лозунгом „зеленого зростання” [2]. Такі наративи були зосереджені на переході енергетичної системи з видобутку корисних копалин до відновлюваних джерел енергії. Зазначена концепція значною мірою виконувала вимоги наявних режимів використання ресурсів, концентруючись на імперативі зростання та підкреслюючи важливу роль ринків. Це був свого роду компроміс між неолібералізмом та турботою про навколишнє середовище. Однак, постає проблема, яка полягає в тому, чи можливий такий компроміс: ми бачимо 3 проблеми.

По-перше, вищезазначений перехід (навіть якщо він суто технологічний) вимагає активної громадської участі, а також значних інвестицій. Для того, щоб це забезпечити держави повинні, або забезпечити прибутковість здійснення приватних інвестицій у відновлювані джерела енергії шляхом, наприклад, збільшення собівартості використання корисних копалин, або здійснювати прямі державні інвестиції в альтернативні джерела. Успішні приклади такої участі відсутні [3].

По-друге, основною ідеєю «зеленого нового курсу»/«зеленого зростання» є концепція «декаплінгу», тобто розмежування економічного зростання та зменшення використання ресурсів [4]. Сучасні тенденції демонструють відносно розмежування у разі використання мінеральних ресурсів, а от що стосується використання матеріальних ресурсів, то розмежування взагалі відсутнє [5]. Крім того, ми спостерігаємо, що екологізація вимагає більшого використання мінеральних та біологічних ресурсів, а в такому випадку збільшення видобутку корисних копалин призводить до збільшення кількості конфліктів з місцевими громадами [6].

По-третє, економічне зростання є необхідною умовою функціонування наявного ресурсного режиму. Так, у зростаючій економіці можливості для інвестування збільшуються, а ймовірність збитків зменшується. Більше того, завдяки технологічним змінам та меншому попиту на робочу силу, зростання надає передумови уникнення безробіття. Однак, навіть якщо можливе вищезазначене розмежування, зростання економіки призводить до того, що скорочення використання ресурсів є доволі затратним: очевидно, що "стандартний" темп зростання в 3% призведе до зростання економіки в 16 разів більше, приблизно за 100 років і тут доволі важко сказати, яким є "мінімальний" темп зростання, щоб сучасна економіка ефективно

функціонувала, однак, темп у 1,5% (що вважається дуже низьким показником) призведе до чотирикратного зростання ВВП за 100 років. Незважаючи на те, що можливе деяке розмежування, його забезпечення із темпом зростання у 2-3% представляється доволі ілюзорним. Така теза немає практичного підґрунтя, і нещодавні економіко-математичні дослідження чітко продемонстрували, що «зростання ВВП в кінцевому рахунку не може бути відокремлено від зростання використання матеріалів та енергії» [7]. Отже, в контексті так званого переломного моменту (англ. *tipping point*), наявні ресурсні режими та політика захисту навколишнього середовища викликають багато питань. Можливо, в глобальному вимірі доведеться розширювати інвестиції з метою переходу до стійких технологій та методів виробництва, однак, крім цього, повинно бути зроблене все можливе, щоб обмежити глобальні наслідки людської діяльності для захисту цілісності земної екосистемами. Це, доречі, свою чергу, включає стратегії подолання бідності, які є менш шкідливими для навколишнього середовища. Варто підкреслити даний аспект, скільки реалізуючи стратегію подолання бідності, можна мало що втратити, але багато виграти від створення економічної системи, яка «процвітає», не зростаючи. Є вагомі докази того, що поза певним рівнем споживання отримується низька додану вартість від більшого споживання, що детально розглянуто, наприклад, в праці [8]. Отже пояснення вказаної залежності від зростання, впливає із того що наявні режими використання ресурсів використовуються з метою уникнення бідності.

Список використаних джерел:

1. UNEP (United Nations Environmental Program) (2011). *Towards a Green Economy: Pathways to Sustainable Development and Poverty Eradication*. Available at: <http://www.unep.org/greeneconomy/GreenEconomyReport/tabid/29846/language/enUS/Default.aspx> . (Accessed 12 January 2021).
2. World Bank (2012). *Inclusive Green Growth: The Pathway to Sustainable Development*. The World Bank, Washington, DC.
3. Røpke, I. (2016). Complementary system perspectives in ecological macroeconomics. The example of transition investments during the crisis. *Ecol. Econ.* Vol. 121, pp. 237–251.
4. Kokovsky L. O. (2013). The concept of decoupling: the distinction between economic growth, resource consumption and environmental impact in Ukraine. *Efektivna ekonomika [Efficient economy]*. Vol. 11. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_11_48 (in Ukr.).
5. Hickel J., Kallis G. (2019). Is green growth possible. *New Polit. Econ.*
6. Martinez-Alier J. (2001). Mining conflicts, environmental justice, and valuation. *J. Hazard. Mater.* Vol. 86 (1–3), pp.153–170.
7. Ward J. D., Sutton P. C., Werner A. D., Costanza R., Mohr S.H., Simmons, C. T. (2016). Is decoupling GDP growth from environmental impacts possible. *PLoS One*.
8. Layard P. R. G. (2005). *Happiness: Lessons from a New Science*. Penguin Press, New York.

Кузьмук І.Я.

к. е. н., асистент кафедри економічної теорії,
менеджменту і адміністрування
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича

ФОРМИ ПРОЯВУ ТА ЕТАПИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Досягнення цілей сталого розвитку відбувається інколи завдяки, а інколи – всупереч глобалізаційним процесам. Розвиток економічних систем в умовах глобалізаційних викликів та вигод потребує глибинного аналізу з метою формування стратегії успішного управління постіндустріальними економіками [1]. Вищезгадане зумовлює необхідність дослідження глобальних проблем постформаційних та постцивілізаційних трансформацій, їх форм та етапів.

Глобальні зміни під впливом технологій призвели до зміни мультинаціональної «ринкової архітектури», де одну з ключових ролей стала відігравати фінансова глобалізація, привносячи суттєві поліпшення у господарський цивілізаційний розвиток. В той же час, великий масив інформації та динамізм процесу сприяв асиметричності та дестабілізації фінансового ринку, що знайшло своє відображення у «фінансових бульбашках», «фінансових пірамідах» та більшій глибині фінансових криз.

Аналізуючи тотальне проникнення фінансової глобалізації у більшість сфер економіки, слід зазначити, це виникає внаслідок появи та поширення нових і вже існуючих фінансових продуктів, які виходять за межі однієї країни, внаслідок високої мобільності капіталу.

Більш глибоке розуміння змісту і характеру фінансової глобалізації як фундаментального й об'єктивного процесу в розвитку суспільства, його протиріч і шляхів їх вирішення вимагає розгляду інституційно-якісних форм прояву, серед яких варто виділити наступне :

- 1) зміна вектора розвитку національних фінансових систем, набуття ними геофінансової спрямованості.;
- 2) посилення інтеграційних процесів між фінансовими інститутами, що функціонально належать до різних сегментів фінансового ринку;
- 3) віртуалізація вартості; зростаюча роль фінансових послуг у світовій торгівлі;

4) вихід фінансових інститутів за рамки фінансового посередництва та проникнення в системні процеси інших сегментів економіки;

5) трансформація ділової активності та фінансової поведінки економічних агентів;

6) домінуюча роль мережевих фінансових операторів, що формують філіальну мережу за принципом матричних структур; зростаюча транскордонність фінансових інститутів і глобалізація фінансового капіталу;

7) зміщення центру економічної влади у сферу обігу фінансового капіталу, особливо глобального;

8) дерегулювання і лібералізація фінансових ринків.

Проводячи ретроспективний аналіз розвитку глобальних процесів у фінансовій сфері, слід виділити наступні етапи:

– 1 етап (початок ХХ ст.): швидке збільшення обсягів міжнародної торгівлі, що дало поштовх і для розвитку міжнародних фінансів;

– 2 етап (1914-1940-ві рр.): зменшення темпів міжнародної взаємодії внаслідок I світової війни, Великої депресії в США та її «перетікання» в економіку країн Європи, II світової війни;

– 3 етап (1950-ті – 1970-ті рр.): період економічної дипломатії, що проявився у відновленні міжнародних потоків товарів, руху капіталу та робочої сили;

– 4 етап (1970-ті – 1990-ті роки): скасування в багатьох промислових країнах жорстких обмежень щодо міжнародного руху капіталу, дерегуляція та лібералізація внутрішніх фінансових ринків, зменшення трансакційних витрат та поява нових фінансових інструментів, наслідком чого стало істотне зростання транскордонних фінансових операцій.

– 5 етап (2000-ні роки – лютий 2020 р.): стрімкий розвиток глобалізаційних процесів, особливо у фінансовій сфері (створення глобальних, трансконтинентальних фондових бірж та торговельних майданчиків, тенденція до універсалізації біржової торгівлі, пом'якшення правил доступу іноземних емітентів на локальні ринки цінних паперів тощо) [2, С.84];

– 6 етап (лютий 2020 р. – по сьогодні): період асиметричної глобалізації, який проявляється в тому, що під впливом поширення пандемії covid-19 частина сфер (туризм, торгівля товарами другої необхідності) деглобалізувались через обмеження та переорієнтацію з запитів на внутрішній ринок з метою підтримки останнього. В той же час набули стрімкого розвитку ринки пов'язані із медициною, е-

commerce, новинами та аналітикою, онлайн-іграми та навчанням. Вказані трансформації напряду відобразились на об'ємах глобального фінансового ринку, сприяючи суттєво його зростанню в компонентах віртуальних фінансових інструментів, попри песимістичні прогнози, які були пов'язані із стрімким падінням обсягів заощаджень домогосподарств. Нові фінансові технології (фінтех), які є простішими, дешевшими та швидшими за традиційні аналоги на фінансовому ринку, дали можливість пом'якшити негативний вплив коронавірусу на економіку.

Дослідження форм прояву фінансової глобалізації та етапів її розвитку дає розуміння незворотності цього процесу, а також – можливість глибшого прогнозування потенційних вигод та загроз. Чиста вигода фінансової глобалізації для країн, що розвиваються, може бути великою, незважаючи на ризики [3, С.48]. Але глобалізація також висуває нові проблеми перед особами, які розробляють і реалізують політику. Основна проблема полягає в тому, як скеровувати прояви фінансової глобалізації так, щоб країни могли максимально скористатися можливостями, які вона надає, та мінімізувати ризики, які вона викликає. Це управління важливе, тому що фінансова глобалізація, ймовірно, поглибиться протягом довгого часу, на чолі з її потенційними вигодами. Інша проблема глобалізації полягає в тому, що в більш інтегрованому світі уряди мають в своєму розпорядженні менше інструментів політики. Отже, певний тип міжнародного фінансового співробітництва стає більш важливим.

Список використаних джерел:

1. Цілі сталого розвитку. *ПРООН в Україні*. URL: www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/sustainable-development-goals.html (дата звернення: 04.04.2021).
2. Задорожна Т. Глобалізація фінансових ринків: сутність та вплив на регулювання національних ринків цінних паперів. *Економічний аналіз*. 2020. Т. 30, № 3. С. 81–89. URL: <https://www.econa.org.ua/index.php/econa/article/view/1843> (дата звернення: 31.03.2021).
3. Житар М. О., Сосновська О. О. Вплив фінансової глобалізації на формування фінансової архітектури. *Економіка і організація управління*. 2019. 3 (35). С. 39–50. URL: <https://jeou.donnu.edu.ua/article/view/7740> (дата звернення: 29.03.2021).

Кучерівська С.С.

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

СУЧАСНІ ОРІЄНТИРИ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ЄС

Раптове і швидке розповсюдження вірусу Covid-19 спровокувало найтяжчу економічну кризу у цілому світі. Пандемія ще більше посилила горизонтальну (нерівність між групами людей з різними характеристиками або людьми, які проживають на різних територіях) і вертикальну нерівність (нерівність за доходами і статками, або доступом до ресурсів і влади).

Те, як за швидко і легко країни справляться з наслідками, багато в чому залежить від далекоглядності урядів та їх здатності провести потрібні реформи. На жаль, останні десять років характеризувалися спрямуванням урядів різних країн до економії у соціальній сфері. Результатом цього стало руйнування багатьох інститутів державного сектору, зокрема сфери охорони здоров'я.

Наприклад, Великобританія з 2015 року скоротила бюджети суспільної охорони здоров'я на 1 млрд. фунтів стерлінгів, зменшивши фінансування підготовки лікарів та довгострокові інвестиції на будівництво медичних закладів із сучасним устаткуванням. А в США, де і так ніколи не було належного державного фінансування системи охорони здоров'я адміністрація Трампа неодноразово зменшувала фінансування і потенціал Центрів контролю і профілактики захворювань [1]. Та й Україна лишень переходила до другого етапу реформування та децентралізації/скорочення фінансування сфери охорони здоров'я.

На необхідності адаптації збірки соціальних правил ЄС до нових екологічних, соціальних, цивілізаційних, цифрових умов наголосила у своєму виступі 20 січня 2021 р. Президент ЄС Урсула фон дер Ляєн. «Такі правила мають забезпечувати солідарність між поколіннями. Заохочувати бізнесменів піклуватися про своїх працівників. Робити наголос на створенні робочих місць і наданні можливостей. Ставити нарівні навички, інновації та соціальний захист» [2].

У 2017 р., в м. Гетебург (Швеція), Європейський парламент, Комісія з ефективною активної підтримки зайнятості, відповідно до глобальних Цілей сталого розвитку, проголосили «Європейський стовп соціальних прав» (надалі – ЄССП), де викладено 20 ключових

принципів побудови сильної соціальної Європи на умовах справедливості, інклюзії та широких можливостей.

7-8 травня 2021 р. передбачається проведення Соціального саміту в Порті (Португалія) як можливості інститутів ЄС, національної та місцевої влади, соціальних партнерів і громадського суспільства підтвердити свої зобов'язання щодо досягнення дієвих результатів за основними соціальними напрямками:

1. *Забезпечення рівних можливостей і доступності на ринку праці* шляхом гарантування якісної та інклюзивної освіти, професійної підготовки та підтримки необхідних навичок протягом всього життя; гендерної рівності на ринку праці та в оплаті праці; надання рівних можливостей для різних категорій меншин; активної підтримки у працевлаштуванні, отриманні соціального захисту. (1-4 принципи ЄССП).

2. *Справедливі умови праці* (5-10 принципи ЄССП). Передбачають заохочення підприємництва та самозайнятості. Надання роботодавцям гнучкості для швидкої адаптації до економічних змін. Сприяння переходу до безстрокової зайнятості. Заохочення інноваційних форм роботи, що забезпечують якісні умови праці, та запобігання виникненню неналежних умов. Передбачене право робітника на отримання письмового повідомлення про його права і обов'язки на роботі, випробувальний термін згідно трудового договору та письмове пояснення причин звільнення, належний захист, поновлення чи компенсацію у випадку необґрунтованого звільнення. Адекватна мінімальна заробітна плата повинна забезпечувати потреби робітника і його сім'ї у відповідних національних економічних та соціальних умовах та попередити виникнення бідності на робочому місці. Порядок розрахунку заробітної плати повинен бути прозорим і передбачуваним, таким, що враховує автономію соціальних партнерів і національні практики. Необхідним є забезпечення балансу між працею та відпочинком, у тому числі для осіб, які здійснюють догляд за дітьми, старшими родичами, хворими. У той же час робітник має право на високий рівень захисту свого здоров'я і безпеки на роботі, а також захист особистих даних в контексті зайнятості. Правила заохочують розширення можливостей усіх соціальних партнерів у розвитку соціального діалогу.

3. *Соціальний захист та інклюзія*. 11-20 принципи ЄССП, які проголошують соціальний захист для робітників і самозайнятих; гарантування адекватного мінімального доходу та стимулів до (ре)інтеграції на ринок праці; виплату адекватної допомоги при безробітті залежно від зроблених внесків та національної системи, з

метою швидкого повернення до роботи; забезпечення гідного життя кожного і при виході на пенсію, з урахуванням зроблених внесків. Гарантування кожному права на своєчасну недорогу якісну профілактичну та медичну допомогу; людям з обмеженими можливостями права на отримання фінансової допомоги, послуг та адаптованого робочого середовища, що сприяють залученню на ринку праці і в суспільстві. При потребі кожен має право на доступні, якісні послуги з довгострокового догляду, доступ до соціального житла і послуг у соціальній інтеграції, при цьому уразливі категорії мають захист від примусового виселення. Кожен має право на доступ до основних послуг хорошої якості, включаючи воду, енергію, транспорт, санітарію, фінансові послуги і цифровий зв'язок. Забезпечення для дітей доступної дошкільної освіти та якісний догляд, на захист від бідності, а дітям з неблагополучних сімей – ширших можливостей [2].

Багато-що з соціальних прав вже було реалізовано, зокрема шляхом впровадження та підтримки колективних переговорів, соціального діалогу, фіксації у колективних договорах порядку оплати праці, робочого часу, умов і безпеки праці, умов звільнення чи скорочення штату вдалося зменшити розрив в оплаті праці жінок і чоловіків, збільшити доходи робітників на підприємствах, де діють профспілки, тощо. Як свідчать дослідження Німецької Федерації Профспілок «колективні переговори стали важливим елементом соціальної моделі, яка скорочує нерівність доходів, підтримує купівельну спроможність, сприяє створенню робочих місць та інклюзивного суспільства» [3].

Розуміючи безповоротність цифровізації та порушення традиційного співвідношення між роботою і доходами, а за умов пандемії створення глобального ринку праці без необхідності міграції, керівництво ЄС приділяє велику увагу даній сфері: розроблено Білу книгу про штучний інтелект, програму Надійної та безпечної європейської E-ID, План дій із цифрової освіти на 2021-2027 рр., профспілки отримують методичну підтримку щодо дистанційної роботи, платформених робіт, тощо. У багатьох країнах Європи (Іспанія, Нідерланди, Великобританія) розглядається питання закріплення трудових прав осіб, які працюють на цифрових платформах.

Чіткі цілі та моніторинг результатів заходів за допомогою Таблиці соціальних показників («соціальне табло») забезпечують основу для реалізації плану дій. Практика проведення консультацій (січень-листопад 2020 р.) і обговорень з усіма країнами, соціальними партнерами, інститутами дає можливість оперативно реагувати на виникаючі

позитивні та негативні зміни. Загалом 88% європейців вважають соціальну Європу важливою для них та очікують більш активних дій від європейського та національного керівництв [2].

У той же час, поряд з винятковою увагою малозабезпеченим верствам населення, дослідження відзначають низький рівень уваги урядів погіршенню стану середнього класу, відсутності показників захищеності та доступності соціальних послуг для нього

Серйозним висновком, зробленим різними незалежними європейськими інститутами за останній період, стало необхідність перегляду значення партнерства держави і приватного сектора (public-private partnerships (PPPs)) у сфері охорони здоров'я, соціальних послуг, захисту навколишнього середовища та ін., його низьку ефективність та необхідність зменшення частки приватного сектору[4].

Україна також визначила національні цілі сталого розвитку, досягнення яких на сьогодні ускладнюється багатьма факторами. Але, тут головне правильна стратегія, далекоглядність уряду та оперативне реагування. Якщо очікується дощ, то ми беремо з собою парасольку і продовжуємо наш шлях.

Список використаних джерел:

1. Trump's staff cuts have undermined Covid-19 containment efforts, watchdog finds. URL : <https://www.theguardian.com/us-news/2020/mar/24/trump-cuts-undermine-coronavirus-containment-cdc-watchdog-report>
2. European Pillar of Social Rights. URL : <https://ec.europa.eu>
3. Minus 40 Milliarden: Warum Tarifflicht uns alle teuer zu stehen kommt. URL : <https://www.dgb.de/themen/++co++9959a5ee-df76-11e9-8cb2-52540088cada>
4. Why public-private partnerships (PPPs) are still not delivering. URL : <https://www.epsu.org/article/why-public-private-partnerships-ppps-are-still-not-delivering>

Марченко Т.В.

к. е. н., асистент кафедри міжнародної економіки
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича

ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙ В КРАЇНАХ ЄС ЯК УМОВА СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Наприкінці ХХ і на початку ХХІ ст. провідні держави світу сконцентрували зусилля на розбудові інноваційної економіки, що знаменувало собою не просто чергову зміну технологічних укладів, а прихід нової технологічної революції. Світовий досвід підтверджує, що

успішний розвиток економіки забезпечується тільки тоді, коли держава, з одного боку, бере на себе активну підтримку і стимулювання інноваційної діяльності (варто зазначити, що країни ЄС ставлять за мету збільшення обсягу фінансування науки до 3% ВВП), а з іншого – визначає її стратегію, спрямовану на зміцнення наукового потенціалу.

Головний фінансовий інструмент науково-технічної політики – це використання коштів державного бюджету. У розвинених країнах держава бере на себе від 1/5 до половини національних наукових витрат. Частка витрат на дослідження й розробки у загальній сумі державних витрат невелика, але в останні 20 років стабільна, складаючи у США 6-7%, у Франції, Німеччині, Великобританії, Італії – 4-5%, у Японії 3-3,5% [3-4].

Визначення пріоритетів науково-технічного розвитку й прийняття рішень щодо фінансування великих державних програм спостерігається у політичному, законодавчому і бюджетному процесах розвинених країн. Відповідні механізми узгодження різних інтересів припускають участь впливових політичних сил і активних учасників інноваційного процесу – представників міністерств і відомств, які фінансують дослідження й розробки, великих корпорацій-підрядників, малих наукоємних компаній, а також лідерів наукового співтовариства.

Одна з найважливіших функцій держави в розвинених країнах – створення сприятливих умов для інноваційної діяльності підприємницького сектору. З метою реалізації цієї функції використовуються такі заходи економічної бюджетної політики:

- включення витрат на інноваційні розробки частки сектору в собівартість продукції;
- списання значної частини наукового устаткування за нормами прискореної амортизації;
- застосування системи адресних податкових пільг, спрямованих на постійне нарощування обсягу наукових витрат у великих корпораціях і залучення малого і середнього бізнесу до інноваційної діяльності у сфері нових технологій;
- пільгове кредитування науково-технічних розробок і часткове фінансування великих проектів, створення інституціональних умов для розвитку венчурного фінансування;
- безоплатна передача або надання на пільгових умовах державного майна чи землі для створення інноваційних підприємств (в основному в сфері малого й середнього бізнесу), а також наукової інфраструктури в регіонах [1-2; 5].

Зазначені заходи проводяться в усіх без винятку розвинених і нових індустріальних країнах і доповнюються діями центральної і

місцевої влад у сферах антимонопольного регулювання, митної політики, охорони прав інтелектуальної власності в інтересах стимулювання інноваційної активності. Розходження між країнами полягають, в основному, в термінах застосування зазначених інструментів, масштабах наданих пільг, пріоритетності підтримки тих чи інших галузей.

Враховуючи євроінтеграційні прагнення України, для підвищення ефективності державної політики в інноваційній сфері доцільно аналізувати та використовувати європейський досвід. Огляд літературних джерел дає змогу виділити найважливіші інструменти, які використовуються країнами-членами ЄС для сприяння інноваційній діяльності: створення центрів трансферу технологій, науково-технічних та інноваційних парків, науково-дослідних установ, безпосереднє співінвестування інновацій, податкові пільги, спрощення адміністративних процедур, субсидії, підтримка підприємств, які інвестують кошти у бідніші регіони держави та ін. [6, 9-10].

В інноваційній сфері ЄС існує три рівня державного регулювання: європейський, національний та регіональний – та два типи втручання: підтримка пряма, спрямована безпосередньо на інноваційні підприємства, та непряма, що спрямована на створення сприятливого середовища. Керівництво ЄС нечасто координує науково-дослідні національні політики, як правило це застосовується щоб скоротити національні витрати при дублюванні наукових досліджень, що здійснюється шляхом узгодження програм країн-членів.

Прямі дії з підтримки інноваційної діяльності фінансуються бюджетом ЄС та більшою мірою стосуються досліджень, які здійснюються у своїх власних установах, так званих Спільних центрах наукових досліджень. Найбільш значна частка бюджету ЄС на НДДКР спрямовується на дослідження із поділеними витратами (дослідження здійснюються в інститутах, університетах або підприємствах країн-членів ЄС, з фінансовою участю ЄС у розмірі 50% від загальної вартості проекту). У Європейському Союзі приблизно 65% НДДКР, які фінансуються національними урядами, реалізуються в університетах та дослідницьких державних інститутах [8]. У той же час, наприклад у США, близько половини державних фондів, які фінансують НДДКР, орієнтовані на підприємства, а у Японії державне фінансування НДДКР майже повністю спрямоване на підприємства [4].

Основний напрям державного фінансування інноваційної сфери в ЄС – це фундаментальні дослідження, інші важливі напрями: створення інновацій в оборонному секторі, в сільському господарстві та для успішного здійснення національної промислової стратегії [7]. Головний

принцип державного фінансування в ЄС відносно простий: державний сектор здійснює переважне фінансування проектів, які не будуть фінансуватися приватним сектором на початкових стадіях розвитку інновацій. Приватні інвестиційні джерела повинні прийти на зміну державних у фазі зростання. При цьому державне втручання повинно регресувати тим більше, чим значніша частка підприємств знаходиться на стадії реалізації продукту на ринку. Таким чином, НДДКР, створення прототипів та нових інноваційних підприємств державі слід підтримувати у пріоритетному порядку.

Досвід Європейського Союзу приводить до висновку, що для успішного розвитку інноваційної сфери держава повинна сприяти збільшенню витрат на НДДКР; підвищенню рівня впровадження інновацій у виробництво; перерозподілу державного фінансування НДДКР від дослідницьких установ до підприємств; реалізації великої кількості програм з підтримки інновацій; підтримці інноваційних підприємств-лідерів; створенню мережі розповсюдження технологій та фінансування інновацій; здійснення політики активної конкуренції в інноваційній сфері на світовому ринку.

Список використаних джерел:

1. Зянько В., Стасюк Н. (2015) Сутність та джерела фінансового забезпечення інноваційної діяльності малих підприємств. *Вісник Вінницького політехнічного інституту*. № 4. 57-60.
2. Куценко Т. Н. (2013) Зарубіжний досвід створення системи фінансування інновацій. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. № 2. 123–129.
3. Світовий економічний форум. <www.weforum.org> (2021, березень, 26).
4. Фонд цивільних досліджень та розвитку США (CRDF). <www.crdf.org.ua> (2021, березень, 22).
5. Франчук Т. (2017) Характеристика фінансового забезпечення інновацій: теоретичний дискурс. *Ринок цінних паперів України*. №5-6. 79-84.
6. Шубін О.О., Садеков А.А. (2008) Регулювання інноваційної сфери: досвід Європейського Союзу. *Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму*. №1. 273-276.
7. European innovation scoreboard. <https://ec.europa.eu/growth/industry/policy/innovation/scoreboards_en> (2021, березень, 27).
8. Eurostat. European statistical system. <<https://ec.europa.eu/eurostat>> (2021, березень, 26).
9. Innovationen, Forschung, Wissenschaft. <<https://www.bundesregierung.de/bregde/aktuelles/wissenschaft-forschung-und-innovation-409842>> (2021, березень, 20).
10. Prahalad C.K., Krishnan M.S. (2009) *Die Revolution der Innovation*. Redline Verlag, Finanzbuchverlag GmbH. München. 336 p.

МІЖНАРОДНІ ФІНАНСОВІ ОРГАНІЗАЦІЇ У СТИМУЛЮВАННІ МІСЦЕВОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ МІСТ ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ

Місцевий економічний розвиток (МЕР) має визначальне значення для якісного функціонування соціально-економічної системи міста та життєдіяльності населення. Обмежені фінансові ресурси не дозволяють органам місцевого самоврядування (ОМС) реалізовувати необхідні заходи з удосконалення інфраструктури міст, яка здебільшого перебуває у занедбаному стані та потребує значних інвестиційних вкладень на реконструкцію, модернізацію та заходи з енергозбереження. Одним із інструментів залучення додаткових коштів на соціально-економічний розвиток є кошти міжнародних фінансових організацій (МФО).

Діяльність МФО спрямована на скорочення глобальної бідності і поліпшення умов та стандартів життя людей, підтримку сталого економічного, соціального та інституційного розвитку [1, С. 45]. Зазначені цілі досягаються шляхом надання кредитів і грантів урядам, місцевим органам влади та підприємствам публічного та приватного секторів, на реалізацію конкретних проектів із сталого соціально-економічного розвитку. Інструментами, що можуть використовувати ОМС є кредити та гранти. У країнах із трансформаційною економікою, до яких належить Україна, особлива увага приділяється модернізації інфраструктури, вирішенню проблем енергетичного сектору, соціального розвитку та публічних послуг, стимулюванню державно-приватного партнерства. Основними сферами, на які можна отримати фінансування є реалізація проектів у сфері ЖКГ (водо- та тепlopостачання, каналізація, поводження з твердими побутовими відходами, громадський транспорт у містах тощо).

Одними з найбільших МФО, які кредитують проекти у сфері МЕР в Україні, є інституції групи Світового банку, Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) і Європейський інвестиційний банк (ЄІБ).

В Україні кредитні ресурси, надані МФО, стали реальним джерелом фінансування різноманітних проектів у сфері МЕР. Світовий банк залишається для України одним із найбільших партнерів серед МФО, він фінансово підтримує проекти у сфері МЕР з 1995 р.. Банк

профінансував в Україні орієнтовно 70 проектів на суму майже 12 млрд. дол. США. (станом на жовтень 2019 р.). В Україні здійснюють свою діяльність дві з інституцій світового банку:

1. *Міжнародний банк реконструкції та розвитку* (МБРР) надає кредити до 15–20 років, з пільговим періодом 3–5 років. Проектами, що реалізуються в Україні є покращення автомобільних доріг та безпеки руху (сума кредиту 400 млн дол. США, період реалізації 2009-2015 рр.), покращення автомобільних доріг та безпеки руху (450 млн. дол. США, 450 млн. дол. США) [2].

2. *Міжнародна фінансова корпорація* (МФК) надає кредити на комерційній основі під прибуткові проекти компаній, часто МСП, комерційним банкам, лізинговим компаніям та іншим фінансовим установам для подальшого кредитування ними позичальників у чітко визначених секторах економіки. Середній термін користування кредитом від 7 до 12 років, сума кредиту від 1 до 200 млн дол. США [1, с. 47].

Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) є одним із найбільших інвесторів, що працює в Україні. В Україні станом на 2020 р. було реалізовано 488 проектів на 14,6 млрд. євро [3]. Найбільшими проектами були: розвиток залізничних шляхів залізниць України (у 1999-2014 рр., сума позики 37 млн євро), відновлення автомагістралі М-06 та реформа фінансування сектору автодоріг (2000-2015 рр., 75 млн євро), ремонт автомобільної дороги Київ-Чоп (2005 – 2019 рр., 100 млн євро), розвиток міського пасажирського транспорту в містах України (діючий, 200 млн євро) тощо [4]. За час роботи ЄБРР в Україні загальний портфель проектів банку становить 454 одиниці на загальну суму 14,4 млрд. євро.

Європейський інвестиційний банк (ЄІБ) надає довгострокове кредитування за основними напрямками – інновації, МСП, кліматичні заходи, стратегічна інфраструктура. Функціонує як неприбуткова організація, відтак надає позики на пільгових умовах. Механізми фінансової підтримки ЄІБ є: індивідуальні позики під конкретні проекти в публічному та державному секторах, глобальні позики – кредитні лінії фінансовим посередникам для кредитування ОМС або МСП, структуровані кредитні лінії – забезпечують великі позики та гарантії на підтримку проектів з високим ступенем ризику, зокрема масштабні інфраструктурні програми. З початку роботи в Україні у 2007 р. було виділено більше 1,9 млрд. євро на підтримку МСП, 3,6 млрд. євро на підтримку державного сектору. В Україні банк фінансував розвиток транспортної системи, що підвищує місцеву мобільність та зв'язок з країнами ЄС, міську безпеку на дорогах,

цифровізацію державного сектору та широкопasmового зв'язку, дослідження інновацій, вирішення кризи COVID-19 в рамках ініціативи «Команда Європи» [5].

Північна екологічна фінансова корпорація (NEFCO) [1, с. 49] фінансує невеликі й середні проекти, які демонструють нові можливості у секторах зеленої економіки через підвищення енергоефективності та скорочення шкідливих викидів, розвиток відновлюваних джерел енергії, запровадження заходів спрямованих на пом'якшення наслідків змін клімату. Основними фінансовими інструментами є кредити державним та приватним підприємствам, муніципалітетам (позика для проекту максимум 500 тис. євро під муніципальну гарантію – 6 %); гранти на екологічні проекти (максимум 300 тис. євро); управління фондами – фінансовий супровід та проведення екологічної експертизи при здійсненні кліматичних інвестицій та проектів зеленого розвитку. Критеріями відбору проектів є: можливість муніципалітету надати гарантію на суму позики; екологічна сталість та спрямованість на зменшення енергоспоживання не менше ніж на 30%; рентабельність, окупність та фінансова життєздатність проекту з періодом окупності не більше 8 років; основою проекту має бути добре відома та перевірена технологія; демонстраційність та повторюваність тощо. В Україні загальна кількість муніципальних проектів НЕФКО 84, з яких 64 затверджені та 20 потенційні. Серед міст Західного регіону найбільше проектів реалізовано у Івано-Франківську – 5, Львові – 4, Луцьку та Чернівцях по 3, Рівному та Тернополі по 1 [6].

Спроможність ОМС залучати для МЕР кошти МФО має велике значення для покращення економічного становища та сталого зростання економіки міст, посилення ролі місцевого економічного розвитку, підвищення довіри іноземних інвесторів та збільшення обсягів іноземних інвестицій, підвищення рівня життя населення.

Список використаних джерел:

1. Фінансово-кредитні інструменти фінансування МЕР. (2020). 96 с. URL: http://pleddg.org.ua/wp-content/uploads/2020/09/PLEDDG_LED_Finance_Guide_Part_4.pdf.
2. Інфраструктурні проекти з МБРР. URL: <https://mtu.gov.ua/content/infrastrukturni-proekti-z-mbr.html>.
3. Ukraine and the EBRD. URL: <https://www.ebrd.com/where-we-are/ukraine/data.html>.
4. Інфраструктурні проекти з ЄБРР та ЄІБ. URL: <https://mtu.gov.ua/content/infrastrukturni-proekti-z-ebr-та-eib.html>.
5. Ukraine and the EIB. URL: <https://www.eib.org/en/projects/regions/eastern-neighbours/ukraine/index.htm#>.
6. Шевчук Ю. Діяльність NEFCO в Україні, пов'язана з муніципалітетами. URL: <https://dbdh.dk/wp-content/uploads/2.-NEFCO-in-Ukrainian.pdf>.

ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Науково-технічна революція стала поштовхом до стрімкого зростання конкуренції серед підприємств внутрішнього і зовнішнього ринку. Оскільки в Україні просування інновацій сьогодні перебуває на етапі становлення, на підприємстві виникають такі проблеми, як застарілі технології й методи організації виробництва, що призводить до неприбутковості. Саме тому необхідно активізувати інноваційну діяльність, що потребує відповідного ресурсного забезпечення.

Згідно Закону України «Про інноваційну діяльність», вона насамперед передбачає використання результатів наукових досліджень та розробок в комерційних цілях і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів та послуг [2]. Активність інвестування інноваційних проектів в межах підприємства залежить від ряду факторів:

- потенціал використання результатів наукової діяльності в майбутніх розробках;
- міра відповідності розробки потребам споживачів на цільовому ринку;
- стан підприємства на момент підготовки до науково-дослідницьких робіт, тощо.

Для ефективного використання інформації за вищезазначеними факторами формується інвестиційна стратегія, яка передбачає:

- оцінку ресурсів підприємства та напрямів їх використання;
- пошук та аналіз альтернатив;
- підготовку проектів та бюджетних програм;
- оцінку сильних та слабких сторін наукового сектору підприємства.

Сприятливою умовою для активізації інноваційної діяльності є, зокрема, ефективне використання усіх можливих джерел фінансування, проблема пошуку яких сьогодні потребує детального вивчення.

Основними джерелами фінансування інноваційних досліджень виступають:

- Державний бюджет України та кошти місцевих бюджетів;

- внутрішні резерви, зокрема, прибуток підприємств, який залишається після відрахування обов'язкових платежів;
- позикові кошти у вигляді кредитів, інвестиції фізичних або юридичних осіб, тощо.

Відповідно до даних Державної служби статистики України, основним джерелом фінансування інновацій залишаються власні кошти підприємств. У 2018 р. витрати на інновації з внутрішніх резервів становили 12180,1 млн. грн (або 88,2% загального обсягу витрат на інновації), тоді як в 2019 цей показник становив 12474,9 млн. грн (або 87,7% загального обсягу витрат на інновації), що свідчить про позитивну тенденцію [3]. Кошти державного бюджету, вкладені в інноваційну діяльність, у 2019 р. становили 556,5 млн. грн (3,9%), що на 82,6 млн. грн менше порівняно з 2018 р. [3]. Кошти нерезидентів є незначними, у порівнянні з 2018 р. показник 2019 р. зменшився на 64,5 млн. грн і становить 0,3% загального обсягу витрат на інновації [3]. Отже, у 2019 р. обсяг залучених коштів на інноваційну діяльність зменшився, що пов'язано з негативним інвестиційним кліматом.

Вплив прямих іноземних інвестицій (ПІІ) на розвиток інноваційної діяльності в Україні є незначним. За даними Міністерства фінансів України, обсяг ПІІ значно скоротився у 2019-2020 рр. [4]. Надходження зменшилися на 399 млн. дол. США, що на -107,7% менше порівняно з минулорічним показником. Проаналізуємо фактори, що негативно впливають на обсяг ПІІ в Україні. За даними щорічного рейтингу Global Innovation Index (GII), який проводить європейська бізнес-школа INSEAD спільно з Корнелльським університетом і Всесвітньою організацією інтелектуальної власності (ВОІВ), Україна в 2020 році посіла 45-те місце зі 131 економік, піднявшись на 2 сходинки вище, ніж у 2019 р. [1]. У звіті визначені привабливі для інвестицій підіндекси в Україні, а саме:

- Знання і результати наукових досліджень (25 місце), зокрема високі результати за експортом послуг ІКТ;
- Креативність (44 місце), підкреслено високі позиції в розробці товарних знаків та мобільних додатків;
- Людський капітал та дослідження (39 місце).

Серед чинників, які стримують надходження ПІІ можна виділити:

- рівень розвитку інфраструктури (94 місце), при цьому низьким є значення показника «електронні державні послуги»;
- рівень маркетингового розвитку (99 місце), зокрема низькі позиції показника внутрішнього кредитування приватного сектору;

- низькі показники категорії інституцій (93 місце), враховуючи нестабільність політичного клімату (105 місце), рівня платоспроможності населення (117 місце) і непрозорість законодавства (109 місце) [1].

Формування ефективної стратегії активізації інноваційних інвестицій в Україні потребує таких заходів, як:

- зниження податкового навантаження на бізнес з метою спрощення входу на ринок;
- створення сприятливого для інноваційної діяльності політичного клімату з метою повернення довіри до держави;
- стимулювання діджиталізації секторів економіки для підвищення рівня конкурентоспроможності на міжнародному ринку;
- підтримка розвитку інноваційних стартапів на українському ринку, тощо.

Узагальнюючи вищенаведене, робимо висновок, що для активізації інноваційної діяльності необхідно створити привабливий клімат для інвестицій, зменшуючи ризики втрат вкладеного капіталу. Адже просування та підтримка наукової діяльності на державному рівні забезпечить підвищення рівня конкурентоспроможності на міжнародному ринку.

Список використаних джерел:

1. Global Innovation Index 2020 Report [Електронний ресурс]//Режим доступу: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2020/ua.pdf
2. Про інноваційну діяльність: Закон України № 40-IV [Електронний ресурс]//Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15#Text>
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]//Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2020/ni/dj_fin_igpp/dj_fin_idpp_u.htm
4. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]//Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/fdi/>

Науковий керівник: Шуплат О. М., к. е. н., доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Каліберда К.О.
здобувач пешого (бакалаврського) рівня вищої освіти
ДВНЗ “Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана”

ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ЗЕЛЕНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Поряд з невинним розвитком промисловості спостерігається також зростання забруднення навколишнього середовища, кількості екологічних криз і збільшення використання природних ресурсів. Все це веде до великих екологічних катастроф, які займають перше місце серед загроз глобальному розвитку. Тому у світовій практиці існує концепція “сталого розвитку”, метою якої є встановлення балансу між задоволенням сучасних потреб людства і захистом інтересів майбутніх поколінь за рахунок раціонального використання природних ресурсів, впровадження циркулярних моделей виробництва та споживання, а також прийняття термінових дій щодо зміни клімату. Впровадження “зелених” інвестицій є однією із складових сталого розвитку.

Існує багато трактувань поняття “зелені” інвестиції, проте єдиного та затвердженого на міжнародному рівні все ще немає. Проаналізувавши визначення різних вчених та фахівців міжнародних економічних та фінансових організацій, можна дійти висновку, що зелені (екологічні) інвестиції — це процес вкладання коштів в екологічні проекти, що забезпечує рух економіки у напрямку сталого розвитку (табл. 1). Вони сприяють скороченню викидів парникових газів, оптимізації процесу управління відходами та усуненню різних екологічних ризиків за рахунок підтримки стабільності екосистеми, реалізації заходів щодо підвищення енергоефективності й розвитку відновлюваних джерел енергії та екологічно безпечних технологій.

Таблиця 1

Поняття “зелених” інвестицій

<i>Автор (джерело)</i>	<i>Поняття</i>
Міжнародний валютний фонд (МВФ) [1]	інвестиції, кінцевим результатом яких є зменшення викидів парникових газів та забруднюючих речовин у повітря, без істотного скорочення рівня виробництва та споживання неенергетичних товарів.
Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) [2]	вкладення у підприємства, проекти та фінансові інструменти, переважно сектору відновлюваної енергетики, які сприяють зниженню рівня викидів вуглецю, пом’якшенню змін клімату та поширенню екологічних технологій.

Вишницька О.І. [3, с. 52]	всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються у господарську діяльність і спрямовані на зменшення негативної антропогенної дії на навколишнє середовище, зниження екодеструктивного впливу процесів виробництва, споживання та утилізації товарів та послуг; збереження, раціональне використання природних ресурсів та покращення природно-ресурсного потенціалу територій; забезпечення екологічної безпеки країни, внаслідок яких досягаються екологічний, соціальний та економічний результати.
Арестов С.В. [4]	це не лише природоохоронні інвестиції, а будь-які інвестиції, спрямовані на розвиток екосистем.
Гахович Н. [5]	інвестування в раціональне природокористування та природозбереження.

До пріоритетних напрямів зелених інвестицій належать [6]:

- «зелене» (включаючи енергоефективне) будівництво;
- розвиток екологічно безпечної енергетики;
- екологічно чисте сільськогосподарське виробництво, органічні продукти харчування та стале споживання;
- розвиток екологічно чистого транспорту;
- регулювання хімічних речовин і відходів;
- вдосконалення систем очищення та споживання води;
- використання ринку викидів вуглецю;
- відновлення лісів;
- розвиток екологічної інфраструктури.

Проте існує ряд бар'єрів, які перешкоджають розвитку зелених інвестицій. Однією з основних проблем є те, що зазвичай зелені інвестиції мають значний період окупності, що знижує економічну привабливість даного виду інвестицій для інвесторів. У зв'язку з цим виникає необхідність створення системи стимулювання зелених інвестицій, яка може складатися з таких стимулів як:

- Фінансові стимули. До них належать: інвестиційні гранти, субсидовані кредити та гарантії по кредитах, державне страхування, фінансування високо ризикованих проектів державними коштами.

- Фіскальні стимули. Наприклад, зменшення ставки корпоративного податку чи ставки податку на прибуток, “податкові канікули”, податкові пільги, пришвидшена амортизація, пільги на інвестування чи реінвестування, зменшення відрахувань до системи соціального страхування та інше.

- Нормативні та інші стимули. Наприклад, тимчасове або постійне звільнення від необхідної відповідності діючим стандартам; надання субсидій; ринкові привілеї; валютні пільги.

Отже, як вже зазначалося зелене інвестування є важливим кроком на шляху до сталого розвитку, оскільки впровадження зелених інвестицій необхідне для переходу до зеленої економіки, яка вирішує і пом'якшує екологічні проблеми та формує основу для переходу до сталого розвитку. А екологізація інвестиційної діяльності в цілому здатна прискорити процес досягнення цілей сталого розвитку.

Список використаних джерел:

1. Eyraud L., Wane A., Zhang C., Clements B. Who's Going Green and Why? Trends and Determinants of Green Investment. – IMF Working Paper, WP/11/296, URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2011/wp11296.pdf>.
2. R. D Croce, Ch. Kaminker, F. Stewart. The Role of Pension Funds in Financing Green Growth Initiatives. – OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, №10, p.11, URL: <http://www.oecd.org/finance/private-pensions/49016671.pdf>.
3. Вишницька, О. І. Екологічні інвестиції: сутність, класифікація, принципи та напрями реалізації / О. І. Вишницька // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. - 2013. - № 2. - С. 51-58.
4. Арестов С.В. Основи формування ефективності екосистемного трансферу при екологічному інвестуванні [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_re/2010_7_2/2.pdf
5. Гахович Н. Стан і проблеми екологізації промислового виробництва / Н. Гахович // Економіка України. – 2008. – Вип. 4. – С. 73-81
6. О. В. Латишева. Екологічні інвестиції: сучасний стан та перспективи їх впровадження в Україні для забезпечення сталого розвитку держави. [Електронний ресурс] // Режим доступу: [http://www.evd-journal.org/download/2018/1\(51\)/pdf/10-Latysheva.pdf](http://www.evd-journal.org/download/2018/1(51)/pdf/10-Latysheva.pdf)
7. Маркевич К., Сіденко В. «Зелені» інвестиції у сталому розвитку: світовий досвід та український контекст. Центр Разумкова. Київ 2019. [Електронний ресурс] // Режим доступу: https://razumkov.org.ua/uploads/article/2019_ZELEN_INVEST.pdf

Науковий керівник: Шуплат О. М., к. е. н., доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»



ALEXANDRU IOAN CUZA
UNIVERSITY of IAȘI



III International Scientific and Practical Conference
**"FINANCIAL INSTRUMENTS FOR SUSTAINABLE
ECONOMIC DEVELOPMENT"**
Chernivtsi, April 14, 2021



VLADIYAN
Royal Dresses

tva ТЕЛЕКОМПАНІЯ



Бук Інфо
ACC
ІНФОРМАЦІЙНЕ АГЕНТСТВО

Шпальта
медіаплатформа

ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

III МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

14 квітня 2021 року

м. Чернівці

Підписано до друку 14.04.2021. Папір офсетний. Формат 60x84/16.
Ум. друк. арк. 21,85. Вид. № 21-13. Зам. № 11. Тираж 100 прим.
Видавець та виготівник: ПВКФ «Технодрук»
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК №1841 від 10.06.2004 р.
58000, м. Чернівці, вул. І. Франка, 20, оф.18, тел. (0372) 55-05-85