

ГРОМАДСЬКА ОРГАНІЗАЦІЯ
«ЛЬВІВСЬКА ЕКОНОМІЧНА ФУНДАЦІЯ»

ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
«ЛЬВОВСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ФУНДАЦИЯ»

Сучасні шляхи стабілізації фінансово-економічного стану країни

Матеріали
Міжнародної науково-практичної конференції
(Львів, 19 вересня 2020 року)

Современные пути стабилизации финансово-экономического состояния страны

Материалы
Международной научно-практической конференции
(Львов, 19 сентября 2020 года)

Львів
2020

УДК 336.02(063)
С 91

Сучасні шляхи стабілізації фінансово-економічного стану країни: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції (Львів, 19 вересня 2020 року) / ГО «Львівська економічна фундація». – Львів: ЛЕФ, 2020. – 100 с.

Современные пути стабилизации финансово-экономического состояния страны: Материалы международной научно-практической конференции (Львов, 19 сентября 2020 года) / ОО «Львовская экономическая фундация». – Львов: ЛЭФ, 2020. – 100 с.

УДК 336.02(063)
С 91

Усі матеріали подаються в авторській редакції.

© Колектив авторів, 2020
© Львівська економічна фундація, 2020

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Мовсесян А. С. РОЗВИТОК СВІТОВОГО РИНКУ МЕДИЧНИХ ІНСТРУМЕНТІВ В КОНТЕКСТІ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО РИНКУ	6
Степаненко А. В., Омельченко А. А. ПРОГНОЗ ПАНДЕМІЇ КОРОНАВІРУСУ У СВІТІ І УКРАЇНІ	12

СЕКЦІЯ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Грибова Д. В. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ СФЕРИ ВІТЧИЗНЯНОГО ТУРИЗМУ НА ЗАСАДАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ	17
Злидник М. І. МІЖНАРОДНА ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНОЇ ПРОДОВОЛЬЧОЇ ПРОДУКЦІЇ	19
Клевцевич Н. А. СУЧАСНИЙ СТАН ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У КОМУНАЛЬНІЙ ІНФРАСТРУКТУРІ УКРАЇНИ	24
Робул Ю. В. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ ЦИФРОВИХ МАРКЕТИНГОВИХ СИСТЕМ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	28
Тидір Н. І. ВПЛИВ ОПОДАТКУВАННЯ НА СПОЖИВАННЯ ТА ДОБРОБУТ НАСЕЛЕННЯ.....	33

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Беглов О. В., Пантелєв В. П. ПЛАНУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	37
Дорошенко В. М. СТРАТЕГІЇ МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМИ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ – ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ВЕКТОР.....	40
Залуцька Х. Я. МОТИВИ ДИВЕРСИФІКАЦІЙНО-ІНТЕГРАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ НЕОТЕХНОЛОГІЧНОГО ВІДТВОРЕННЯ	43
Рудаченко О. О., Єсіна В. О. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД	45

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Кобзар О. М.

МЕТОДОЛОГІЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНЮВАННЯ ЗМІН
ЕКОСИСТЕМНИХ АКТИВІВ ВІД НЕГАТИВНОГО ВПЛИВУ
ТВЕРДИХ ПОБУТОВИХ ВІДХОДІВ46

Ніколайчук Т. О.

КУЛЬТУРА ЕКОЛОГІЧНОГО НАСИЛЬСТВА
VS РОЗВИТОК ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН.....51

Чумаченко О. М., Кривов'яз Є. В.

ЗЕМЕЛЬНО-РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ КРАЇНИ
ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ ОРГАНІЧНОГО ЗЕМЛЕРОБСТВА57

СЕКЦІЯ 5. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Палагусинець Р. В.

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО
КАПІТАЛУ ДИПЛОМАТИЧНИМИ СЛУЖБАМИ УКРАЇНИ.....61

СЕКЦІЯ 6. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Бабух І. Б., Нікіфоров П. С.

ФІНТЕСХ-КОМПАНІЇ ТА КОМЕРЦІЙНІ БАНКИ
НА РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ:
ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТА ВЗАЄМОДІЇ.....65

Бочкарьова Т. О.

ІНФОРМАЦІЙНІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ТРАНСПАРЕНТНОСТІ ФІНАНСОВОГО РИНКУ68

Зленко Н. В.

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ КЛЮЧОВИХ НАПРЯМІВ
АДАПТАЦІЇ ГАЛУЗІ МАШИНОБУДУВАННЯ70

Міщенко А. С.

ІНСТРУМЕНТИ ОЦІНКИ СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ
ІНФРАСТРУКТУРИ ФОНДОВОГО РИНКУ74

Нікола С. О., Колеснікова О. Г.

МЕХАНІЗМ І НАПРЯМИ ВПЛИВУ ОПОДАТКУВАННЯ
НА ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ.....78

Свистун А. О.

ПЕРСПЕКТИВА НАЦІОНАЛЬНИХ БАЅКІВ ЄВРОПИ
У ЗВ'ЯЗКУ ЗІ СТВОРЕННЯМ ЄВРОПЕЙСЬКОГО БАНКУ
СТАЛОГО РОЗВИТКУ81

СЕКЦІЯ 7. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Коцербуба Н. В.

ЗАСТОСУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ
ПРИ ОЦІНЦІ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА86

Охрей Т. С. ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ТА ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ.....	91
Шміголь Д. О. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	94

СЕКЦІЯ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Мовсесян А. С.

*аспірант кафедри європейської економіки і бізнесу
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

РОЗВИТОК СВІТОВОГО РИНКУ МЕДИЧНИХ ІНСТРУМЕНТІВ В КОНТЕКСТІ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО РИНКУ

З економічної точки зору медичну сферу можна умовно поділити на два сектори: фармацевтична індустрія та галузь медичних виробів. Тоді як перший напрямок представлений ліками різних форм та дозувань, сфера медичних інструментів охоплює куди ширший асортимент продуктів виробництва. В західній практиці ринок медичних інструментів вже давно сприймається як окрема галузь національної економіки, проте його розвиток, як і раніше, підпадає під вплив тенденцій більш об'ємного фармацевтичного ринку. Хоча призначенням обох сфер є охорона здоров'я населення, кожній з них притаманна своя специфіка: так, фармацевтика в першу чергу спрямована на лікування населення від захворювань, натомість основна функція медичної техніки полягає в діагностуванні стану здоров'я. З-поміж іншого серед медичних інструментів можна виділити такі вироби, що використовуються суто для введення ліків в організм людини, в такому випадку їх роль можна описати як допоміжну. Через це обидва сектори не конкурують між собою, а скоріше взаємодоповнюють один одного, впливаючи на господарські процеси, що в них відбуваються, економічно і технологічно. Тим більшою є дана релевантність у випадку оцінки ефекту від лікування фармацевтичними препаратами, що здійснюється лише за допомогою відповідного медичного обладнання, як то електрокардіограф для відстеження роботи серця, пробірок та піпеток для аналізу крові та

інших рідин пацієнтів тощо. В той же час гіпотетична відсутність ліків як таких, звела б використання засобів медичного призначення суто до примітивного вимірювання та констатації показників стану здоров'я людини, а тому розроблення ліків та медичних виробів є елементами єдиної галузі медицини, що тісно пов'язані між собою з господарської точки зору. Для реалізації своїх функцій існує багато видів ліків та засобів медичного призначення: перші представлені різноманітними формами активних інгредієнтів, а саме таблетками, капсулами, рідкими субстанціями та ін.; до виробів належать численні екземпляри як вузьконаправленої спеціалізації, наприклад, кардіостимулятори, так і загального вжитку, як пробірки, шприци тощо. Саме призначення та область застосування медичних виробів та продукції фармацевтичної галузі становлять основні чинники розвитку обох напрямків: без вже існуючих та появи нових хвороб, без прогресуючих вад здоров'я попит на ліки невпинно б падав, аналогічною є ситуація з засобами медичного призначення, продаж яких зменшувався би без розвитку сфери діагностування та без розповсюдження превентивних засобів лікування.

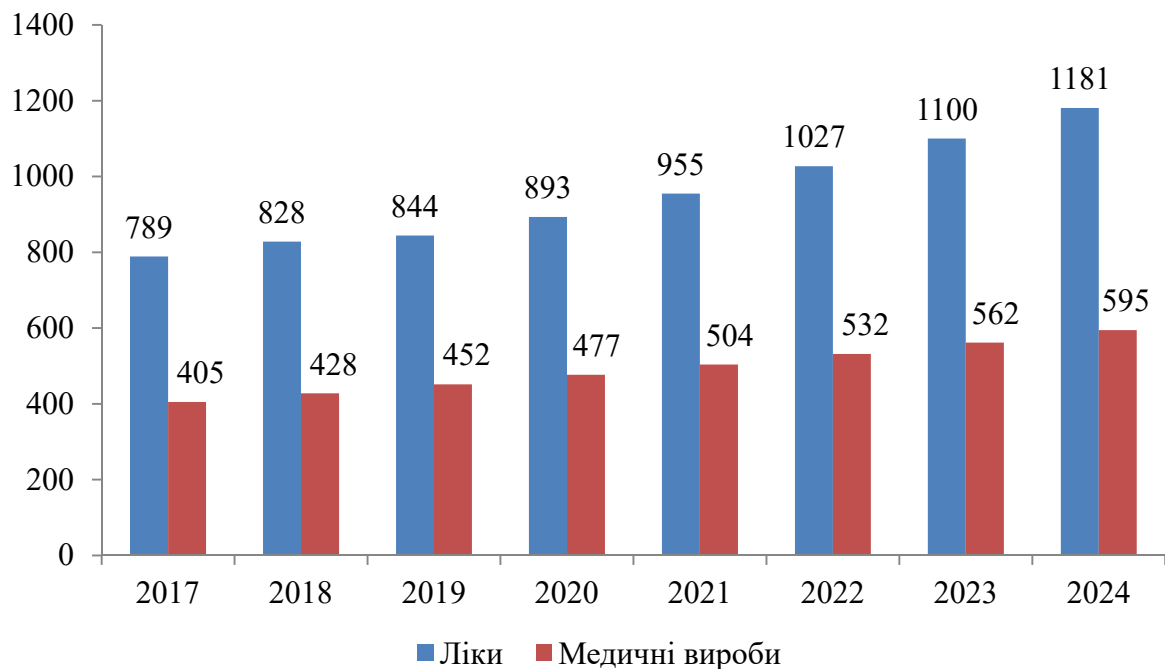


Рис. 1. Очікувані продажі ліків та медичних виробів у світі за 2017–2024 рр., млрд дол. США

Джерело: [1, с. 9; 2, с. 9]

Однак, сучасні реалії демонструють, що захворювання часто прогресують, чим спричиняють появу інноваційних ліків, а діагностування набуває все більшої ваги у комплексному лікуванні людей, відтак реалізація обох груп товарів має тенденцію до зростання, що підтверджується даними, зображеними на рис. 1.

З рисунку бачимо, що обидва сектори медичного ринку зростатимуть у період 2017–2024 рр., причому реалізація ліків відбуватиметься трохи швидшими темпами: середній щорічний темп зростання цієї галузі становить 6,0 %, натомість ринок медичних виробів зростатиме на 5,6 % щорічно з цей же час. Очевидно, що вищенаведені тенденції не враховують таких надзвичайних явищ, як пандемія коронавірусу, що була офіційно визнана Всесвітньої організацією з охорони здоров'я 11 березня 2020 р. [3], втім остання надасть додатковий імпульс сукупному попиту, а тому маємо всі підстави вважати, що реальні обсяги продажів перевищуватимуть прогнози. На підтвердження даному твердженню наведемо наступні плани Європейського Союзу щодо купівлі вакцин від коронавірусу, як тільки необхідні клінічні дослідження будуть завершені та кінцевий продукт надійде в комерційний продаж:

- 31 липня Європейська Комісія (ЄК) провела переговори з французькою Sanofi та британською GSK, які об'єднали свої зусилля для розроблення дієвої вакцини. Предметом переговорів було придбання 300 млн доз;

- 13 серпня 2020 р. було дійдено згоди з Johnson & Johnson (США) щодо придбання 200 млн доз з можливістю постачання додаткових 200 млн шт.;

- 14 серпня 2020 р. ЄК досягла попередньої згоди з фармацевтичною компанією AstraZeneca (Великобританія) на купівлю 300 млн доз вакцини від імені країн-членів ЄС з можливістю додаткового придбання ще 100 млн доз, а вже 27 серпня була підписана перша офіційна угода [4];

- 20 серпня 2020 р. ЄК провела переговори з німецькою корпорацією CureVac про купівлю 225 млн доз;

- 24 серпня 2020 р. ЄК завершила переговори з компанією Moderna (США) щодо придбання 80 млн доз вакцини в якості першої поставки [5].

За припущення, що буде придбано максимально можливу кількість доз вакцин, а саме 1 405 млн шт., витрати тільки Європейського Союзу будуть обчислюватися десятками мільярдів євро, які разом з видатками США, країн Азії та інших держав світу, значним чином збільшать світовий обсяг продажів ліків. Пандемія COVID-19 матиме вплив не лише на абсолютні показники реалізації медичної продукції, а також й на обсяг фінансування науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, основний фокус яких буде зосереджений на розробленні дієвої формули та її випробуванні для отримання затвердженої вакцини. Разом з цим якісне покращення вже існуючих тестів на коронавірус також не зупиняється. Прогнозні показники фінансування НДДКР у фармацевтиці та сфері медичних виробів за період 2017–2024 рр. наведені на рис. 2.

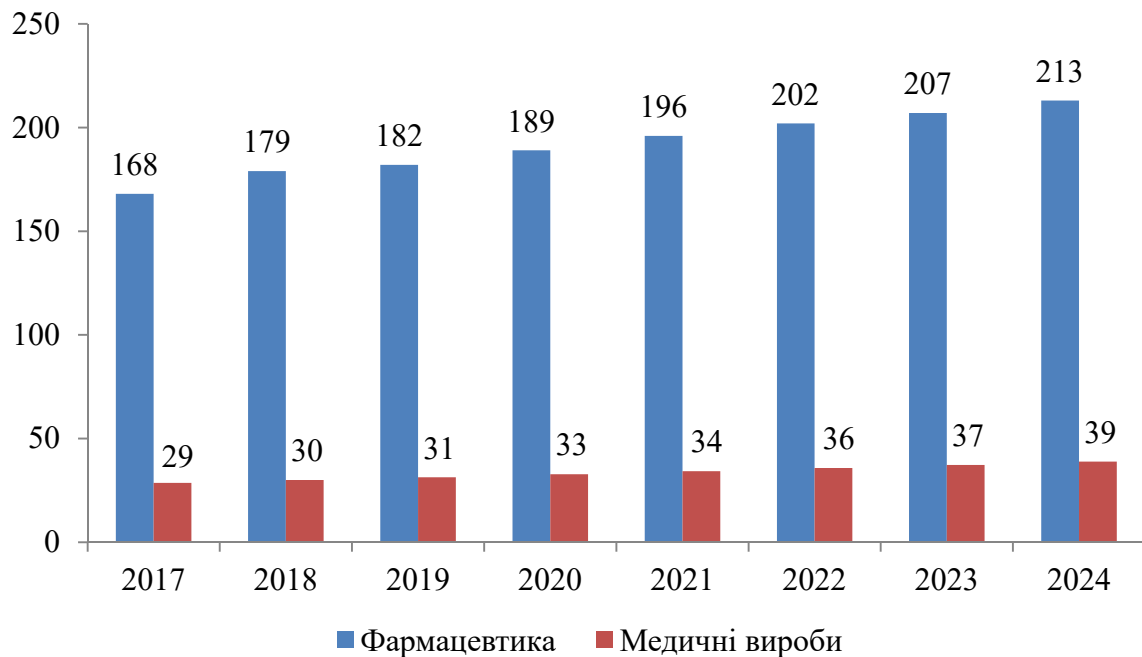


Рис. 2. Очікувані витрати на НДДКР у фармацевтиці та сфері медичних виробів у світі за 2017-2024 рр., млрд дол. США

Джерело: [1, с. 14; 2, с. 17]

Як впливає з рисунку, середній обсяг витрат на НДДКР у фармацевтичній галузі більш, ніж у 5 разів перевищує аналогічний показник у сегменті засобів медичного призначення, втім згадуючи співвідношення продажів, наведене на рис. 1, можна дійти висновку, що ефективність вкладень у Research & Development є

вищою саме за напрямком медичної техніки: на кожен вкладений у розроблення нових ліків долар США компанії отримують в середньому 4,96 дол. США доходу від продажів, натомість у сфері медичних виробів даний показник становить 13,59 дол. США. Умовно кажучи, можна констатувати, що RORC (від англ. return on research capital – рентабельність дослідницького капіталу) є майже втричі вищою саме в області медичної техніки.

Середній рівень витрат на НДДКР у фармацевтичній промисловості сягає 17 % доходу компаній, проте існує ряд корпорацій, що інвестують значно більше коштів у дослідження: наприклад, станом на 30 червня 2019 р. вже згадана вище британська AstraZeneca спрямувала 25,63 % виручки на науково-дослідні роботи, а швейцарський Roche Holding AG – 21,29 %, станом на 31 березня 2019 р. американська Eli Lilly профінансувала даний напрямок на 22,38 % власного доходу [6], що підтверджує життєву важливість таких інвестицій. У випадку ж медичного обладнання за підсумками фінансового 2019 р. такі світові лідери як ірландська Medtronic та американська Johnson & Johnson витратили відповідно 7,6 % та 7,8 % власного доходу [7, с. 23; 8, с. 23, 25]. Відзначимо також, що є чимало американських та європейських підприємств, які інвестують куди більше коштів у відносному вираженні, проте такі показники є досяжними лише через невеликі обсяги їхньої виручки.

З огляду на факт, що за своїм грошовим вираженням фармацевтична індустрія є масштабнішим сектором медичної галузі, не можна не зазначити, що з інвестиційної точки зору ринок медичних виробів є привабливішим, враховуючи вже зазначений показник рентабельності дослідницького капіталу та стрімкішу інноваційність даного напрямку. Поєднання стабільного та крупного фармацевтичного сегменту з динамічною і технологічною сферою медичних виробів є найкращою характеристикою медичної сфери як сектору світової промисловості.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Evaluate MedTech, World Preview 2018, Outlook to 2024 [Електронний ресурс]. URL: <https://info.evaluategroup.com/rs/607-YGS-364/images/WPMT2018.pdf> (дата звернення: 25.08.2020).

2. Evaluate Pharma, World Preview 2019, Outlook to 2024 [Электронный ресурс]. URL: https://info.evaluate.com/rs/607-YGS-364/images/EvaluatePharma_World_Preview_2019.pdf (дата звернения: 25.08.2020).
3. World Health Organization, Rolling updates on coronavirus disease (COVID-19) [Электронный ресурс]. URL: <https://www.who.int/emergencies/diseases/novel-coronavirus-2019/events-as-they-happen> (дата звернения: 25.08.2020).
4. European Commission, Coronavirus: the Commission signs first contract with AstraZeneca [Электронный ресурс]. URL: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_20_1524 (дата звернения: 27.08.2020).
5. European Commission, EU vaccines strategy [Электронный ресурс]. URL: https://ec.europa.eu/info/live-work-travel-eu/health/coronavirus-response/public-health_en (дата звернения: 26.08.2020).
6. Investopedia, Average research & development costs for pharmaceutical companies [Электронный ресурс]. URL: <https://www.investopedia.com/ask/answers/060115/how-much-drug-companys-spending-allocated-research-and-development-average.asp> (дата звернения: 27.08.2020).
7. Medtronic annual report, Fiscal year 2019 [Электронный ресурс]. URL: <https://investorrelations.medtronic.com/static-files/da4767cb-a6c9-4716-801e-48a0a3155e1f> (дата звернения: 27.08.2020).
8. Johnson & Johnson, Annual report 2019 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.investor.jnj.com/annual-meeting-materials/2019-annual-report> (дата звернения: 27.08.2020).

Степаненко А. В.
*доктор географічних наук, професор,
головний науковий співробітник
Державної установи
«Інститут економіки природокористування
та сталого розвитку»*

Омельченко А. А.
*кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник
Державної установи
«Інститут економіки природокористування
та сталого розвитку»
м. Київ, Україна*

ПРОГНОЗ ПАНДЕМІЇ КОРОНАВІРУСУ У СВІТІ І УКРАЇНІ

Перед світовим співтовариством постають новітні виклики. Мова йде про пандемію коронавірусу 2019-n CoV, виникнення і поширення якого спричинило не тільки вплив на здоров'я населення чи інші сфери окремо взятої країни, а й наслідки глобального масштабу, насамперед процеси рецесії глобальної економіки, яка тягне за собою й низку інших проблем, зокрема, безробіття, продовольчої безпеки та ін. Вчені з усього світу намагаються спрогнозувати тривалість і наслідки пандемії. Так, вчені з Австралійського національного університету змоделювали сім сценаріїв розвитку пандемії коронавірусу. За їхніми розрахунками, за найм'якшого сценарію вірус забере 15 млн людських життів і завдасть збитків світовій економіці на суму 2,4 трлн доларів, за найгіршого – 68 млн жителів планети і 9 трлн доларів збитків для світового ВВП.

Про мільйони жертв нового вірусу говорить і гарвардський епідеміолог Марк Ліпсіч. За його прогнозами, COVID-19 можуть заразитися від 20 до 60 % населення планети. Втім, така перспектива передбачає, що вірус поширюватиметься у світі з тією ж інтенсивністю, що і в Китаї. Водночас винахід ліків і вакцини знижує ймовірність такого результату. До того ж, якщо зараження 60 % землян розтягнеться не на рік, а на три, це істотно

знизить навантаження на медустанови, а отже, і смертність, підкреслюють епідеміологи.

Власні прогнози вже склали медичні чиновники Великої Британії, США і Китаю. Так, фахівці Агентства громадського здоров'я Англії (PHE) припустили: у Великій Британії коронавірус продовжить вирувати ще рік – до весни 2021-го. Внаслідок COVID-19 захворіють четверо з п'яти жителів 66-мільйонної країни, до того ж 8 млн інфікованих потребують госпіталізації. За розрахунками дослідників, пік захворюваності у країні припаде на кінець травня – початок червня, після чого динаміка падатиме протягом 10 тижнів, протягом цього період національна система охорони здоров'я зазнає критичного навантаження.

Тим часом в Американській лікарняній асоціації (АНА) прогнозують: епідемія COVID-19 буде вдсятеро сильнішою, ніж захворюваність на сезонний грип. У разі показника заразності 2,5 % і летальності 0,5 % захворіють до 40 % американців. З 96 млн інфікованих 4,8 млн потраплять у лікарні, а 480 тис. помруть. Ще більший розмах епідемії припустив лікар Конгресу і верховного суду США: захворіють до 150 млн американців – половина населення держави.

Китайський епідеміолог, старший радник китайського уряду з медицини, який брав активну участь у боротьбі зі спалахом вірусу SARS у 2003 році, заявив: глобальна пандемія може закінчитися до червня, а в Китаї – і зовсім у березні. Щоправда, обов'язковою умовою швидкої перемоги над вірусом він назвав жорсткі заходи з боку світових урядів.

Значно обережніше про вихід із коронавірусної кризи говорять американські вчені. За словами Бойса, ніхто не знає, коли і як згасне пандемія. У разі позитивного сценарію вірус стане сезонним і зникне з річним потеплінням. Однак жодних доказів на підтримку такого припущення зараз немає, підкреслює дослідник.

За найгіршого сценарію уряди країн мляво реагуватимуть на поширення вірусу, приховуватимуть важливу інформацію від своїх громадян і від інших країн і не дбатимуть про вразливі групи населення. Серед найуразливіших перед коронавірусом опиняться держави третього світу в Африці й Азії, а також «осередки бідності» у розвинених країнах. Фіналом пандемії буде момент,

коли для вірусу вичерпаються сприйнятливі до нього жертви, і коли винайдуть ефективну вакцину, на що піде не менш як рік.

Найімовірніше, коронавірус прокотиться планетою, забере життя багатьох тисяч людей, а потім переросте в сезонне захворювання, до якого людство звикне і від якого зможе вакцинуватися. Такий висновок робить Калішер – почесний професор кафедри мікробіології, імунології та патології Державного університету Колорадо [1].

На думку президента США Дональда Трампа, якщо в країні від коронавірусу COVID-19 помре від 100 до 200 тисяч американців, – це буде хорошим результатом. Трамп зазначив, що якщо б уряд США не робив нічого для запобігання поширенню хвороби, то, за деякими прогнозами, кількість жертв коронавірусу могло досягти 2,2 мільйона людей [2].

Новим коронавірусом COVID-19 можуть заразитися від трьох до п'яти відсотків українців, тобто від одного до двох мільйонів осіб. Це за умови дотримання карантинних заходів. Другий сценарій передбачає, що коронавірусом інфікуються 25 % українців, третій – понад 50 % хворих на коронавірус одночасно. Вітчизняна медична система одночасного напливу такої кількості хворих не витримає. Раніше Національна академія наук України також спрогнозувала, що за умов недотримання суворого карантину коронавірусом захворюють 22 мільйони українців [3].

У Світовому центрі даних «Геоінформатика і сталий розвиток» при КПІ ім. Ігоря Сікорського зробили прогноз щодо подальшого поширення коронавірусу в Україні. «Перше форсайтне дослідження Світового центру даних Геоінформатика і сталий розвиток від 04.04.2020 показало, що для України функція швидкості зміни кількості випадків COVID-19 набуває свого максимуму на 51–52 день від першого зареєстрованого хворого, а саме на другу половину квітня 2020 року. Після досягнення цього максимуму, внаслідок жорстких карантинних заходів в країні, повинен відбутися «перелом» попередньої тенденції і початися зниження швидкості зростання кількості випадків захворювання (функція кількості захворювань на COVID-19 повинна змінити характер з експоненціального на лінійний). В цілому, в третій декаді квітня 2020 так це і сталося», – йдеться в повідомленні.

Повільне згасання пандемії коронавірусу може відбуватися протягом найтеплішої пори року в Україні, з кінця травня до кінця серпня 2020 року, у міру поступового набуття населенням колективного імунітету, поліпшенням роботи системи охорони здоров'я, підвищенням соціальної відповідальності та свідомості населення. Однак, як бачимо, цього не сталося. При цьому протягом осінньо-зимового періоду 2020–2021 років не відкидається поява другої хвилі пандемії [4].

Всесвітня організація охорони здоров'я (ВООЗ) вважає, що новим епіцентром пандемії коронавірусу тепер є Америка як частина світу, що поєднує Північну й Південну Америки. Зокрема, в Америці загалом понад 2,4 млн людей хворіли чи хворіють коронавірусною хворобою, з них понад 143 тисячі померли. «Наш регіон став епіцентром пандемії Covid-19. ... Зараз країнам не час полегшувати обмеження», – заявила керівниця ВООЗ в американському регіоні та глава Панамериканської організації охорони здоров'я Кариса Етьєн. Вона підкреслила, що Латинська Америка вже випередила Європу й Сполучені Штати за кількістю нових випадків коронавірусу на день. Особливо непокоїть ситуація в Бразилії, а також у Перу, Чилі, Ель-Сальвадорі, Гватемалі й Нікарагуа. В січні-лютому епіцентром пандемії коронавірусу ВООЗ вважав Китай. У березні – Європу, водночас вважаючи, що потенційно осередком пандемії можуть стати США й Африка. 22 травня 2020 р. ВООЗ оголосив епіцентром пандемії Covid-19 Латинську Америку [5]. Директор Європейського бюро ВООЗ заявив, що Європі слід готуватися до нової хвилі епідемії коронавірусу. Восени в Європі може бути друга хвиля захворювання на Covid-19 та ще одна – сезонного грипу та кору. Країни мають бути обережними під час скасування карантинів.

У 2019 році вирубка лісів в бразильській Амазонії збільшилася на 85 % і склала понад 10 тисяч квадратних кілометрів. Бразильський еколог Девід Лапола попередив про те, що наступна пандемія може початися з тропічних лісів Амазонки. Дослідники кажуть, що урбанізація диких районів сприяє виникненню зоонозних захворювань – хвороб, що передаються від тварин до людини. Таких, як коронавірус, який, на думку вчених, походить від кажанів. Лапола, який вивчає вплив людської діяльності на

майбутнє екосистеми тропічних лісів, каже, що в Амазонці відбуваються ті ж процеси. «Амазонка – це величезний запас вірусів. Нам краще не випробовувати свою удачу», – сказав він. Як повідомляв УНІАН, Бразилія скорочує зусилля по боротьбі з екологічними злочинами на тлі спалаху COVID-19, попри побоювання експертів, що зниження рівня захисту може призвести до різкого збільшення вирубки лісів [6].

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Коли все це скінчиться? Скільки вируватиме пандемія коронавірусу і що може нас врятувати [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://nv.ua/ukr/world/countries/pandemiya-koronavirusu-skilki-ce-trivatime-epidemiya-izolyaciya-karantin-ostanni-novini-50076543.html>
2. На думку Трампа в США від коронавірусу помре до 200 тисяч американців [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://prm.ua/na-dumku-trampa-v-ssha-vid-koronavirusu-pomre-do-200-tisyach-amerikantsiv>.
3. Зеленський розповів про ймовірне зараження коронавірусом від 3% населення, а це – понад мільйон людей [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://tsn.ua/coronavirus/zelenskiy-rozpoviv-pro-ymovirne-zarazhennya-koronavirusom-vid-3-naselennya-a-ce-ponad-milyon-lyudey-1516875.html>
4. Вчені спрогнозували пандемію в Україні до кінця року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ua.korrespondent.net/tech/4224593-vcheni-sprohnozuvaly-pandemiui-v-ukraini-do-kintsia-roku>
5. ВООЗ визначила новий епіцентр коронавірусу у світі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zaxid.net/vooz_viznachila_noviy_epitsentr_koronavirusu_u_sviti_n1502756
6. Вчені спрогнозували, де може початися наступна епідемія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.unian.ua/health/worldnews/devinikne-nova-pandemiya-vcheni-nazvali-krajnu-ostanni-novini-10995920.html>

СЕКЦІЯ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Грибова Д. В.

*докторант кафедри бізнес-консалтингу
та міжнародного туризму*

Таврійського державного агротехнологічного університету

імені Дмитра Моторного

м. Мелітополь, Запорізька область, Україна

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ СФЕРИ ВІТЧИЗНЯНОГО ТУРИЗМУ НА ЗАСАДАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Питання необхідності формування системи належного інформаційного забезпечення ефективного функціонування туристичної сфери є об'єктивним за своєю сутністю та обґрунтовано наступними причинами.

1. Загальний характер моделі постіндустріального інформаційного суспільства. Сучасний етап економічного розвитку більшості країн світу характеризується посиленням ролі інформаційної складової в процесі організації ефективної економічної діяльності. Причому це стосується не тільки сфери послуг, а й галузей матеріального виробництва.

2. Специфіка самої туристичної галузі як різновиду сфери послуг, що передбачає активне функціонування у інформаційному середовищі. Організація рекреаційної діяльності як форми підприємництва є неможливою без активного просування власного продукту на відповідних сегментах ринку. Це, у свою чергу, включає комплекс заходів по роботі із клієнтами, в т.ч. потенційними. Оскільки туризм не входить до переліку першочергових потреб населення, то необхідність активної діяльності суб'єкта господарювання є незаперечною.

3. Існуючі проблеми розвитку сфери вітчизняного туризму, вирішення яких є неможливим без належного інформаційного забезпечення. Незважаючи на досить тривалу історію розвитку

даної форми надання рекреаційних послуг, на даний момент національний туристичний бізнес все ще знаходиться у стадії формування як єдине системне утворення.

Зазначені обставини обумовили необхідність розробки та реалізації комплексу заходів, спрямованих на підвищення рівня ефективності використання інформаційних ресурсів в туристичній сфері. У якості магістральних напрямків нами було виділено наступні:

1. Удосконалення методики обліку діяльності суб'єктів, зайнятих в сфері туризму.

2. Формування системи інформаційно-консультативної підтримки представникам усіх форм туристичної діяльності.

3. Оптимізація механізму кадрового забезпечення сфери вітчизняного туризму з урахуванням завдань, які стоять перед галуззю.

Зазначені напрями відповідають базовим принципам концепції сталого розвитку, забезпечуючи не тільки економічну ефективність діяльності суб'єктів підприємницької діяльності на даному етапі, а й створюючи передумови для зростання подальшого добробуту населення.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Москва, 2001. 420 с.
2. Бурак Д. І. Особливості функціонування системи туристичного бізнесу. Матеріали всеукраїнської науково-практичної конференції «Актуальні проблеми управління соціально-економічними системами» (м. Луцьк, 8.12.2016 р.). Луцьк : Луцький НТУ, 2016. Ч. 3. С. 82–84.
3. Забуранна Л. В. Зарубіжний досвід розвитку сільського зеленого туризму. *Економіка АПК*. 2011. № 6. С. 178–183.
4. Иноземцев В.Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы. Москва : Логос, 2000. 304 с.
5. Кальченко С. В., Демко В. С. Стратегічні напрямки розвитку туристичної галузі в Запорізькій області. *Збірник наукових праць ТДАТУ (економічні науки)*. 2019. № 1. С. 121–128.
6. Липчук В. В. Особливості маркетингової діяльності в агротуризмі. *Вісник Львівського інституту економіки і туризму* : Зб. наук. статей. Львів : Львівський інститут економіки і туризму. 2007. № 2. С. 102–104.
7. Палига Є. М., Базилюк В. Б. Сучасні підходи до класифікації інститутів. *Наукові записки*. 2016. № 2(53). С. 153–158.

8. Решетнікова Л. М. Інституційний механізм регулювання ринку туристичних послуг в Україні. *Економіка. Управління. Інновації*. 2013. № 1 (9). URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2013_1_50 (дата звернення: 16.02.2020).
9. Тоффлер Э. Третья волна. Москва : АСТ, 2004. 781 с.

Злидник М. І.
*аспірант кафедри теоретичної та прикладної економіки
Львівського торговельно-економічного університету
м. Львів, Україна*

МІЖНАРОДНА ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНОЇ ПРОДОВОЛЬЧОЇ ПРОДУКЦІЇ

Пріоритетним напрямом стратегічного розвитку продовольчих ринків України на етапі формування взаємовідносин із світовим ринком слід вважати не лише зростання його експортних можливостей, а й удосконалення структури експорту, а основне – вихід на нові ринки з конкурентоспроможною агропродовольчою продукцією, яка б відповідала вимогам міжнародних стандартів.

Досліджуючи міжнародну конкурентоспроможність агропродовольчого виробництва країни загалом, порівняно з іншими країнами світу, вважаємо за доцільне використовувати дещо іншу методику визначення порівняльних переваг, яка ґрунтується на розрахунку *індексу фактичних порівняльних переваг RCA_{ij}* .

Перш ніж перейти до детальної характеристики вищенаведеного індексу, та його розрахунків, зазначимо про дві важливі сфери застосування концепції порівняльних переваг. По-перше, даючи базове пояснення моделі міжнародній спеціалізації країни у виробництві та торгівлі, вона є однією з фундаментальних концепцій економічної теорії, що стосуються міжнародної торгівлі. По-друге, окреслюючи загальний напрям урядової політики щодо розміщення ресурсів і регулювання торгівлі, вона відіграє важливу роль у практичній економіці.

Базовий закон теорії порівняльних переваг легко формулюється за умови існування двох країн, що виробляють два товари: за умов

вільної торгівлі кожна країна експортуватиме той товар, який порівняно дешевший в умовах автаркії, та імпортуватиме інший. Відмінності між країнами у цінах, що існують за умов автаркії, визначають порівняльні переваги чи їх відсутність. Закон залишається справедливим і у випадку великої кількості товарів та країн.

Отже, розрахунок *індексу фактичних порівняльних переваг* RCA_{ij} , відображено формулою [1, с. 51–53]:

$$RCA_{ij} = \frac{2 \times (X_{ij} - M_{ij}) \times (X_{kw} + M_{kw})}{(X_{kj} + M_{kj}) \times (X_{iw} + M_{iw})}, \quad (1)$$

де RCA_{ij} – індекс фактичних порівняльних переваг i -ї товарної групи j -ї країни; X_{ij} – вартість експорту i -ї товарної групи j -ї країни; M_{ij} – вартість імпорту i -ї товарної групи j -ї країни; X_{kw} – світовий обсяг експорту усіх груп товарів; M_{kw} – світовий обсяг імпорту усіх груп товарів; X_{kj} – обсяг експорту j -ї країни усіх груп товарів; M_{kj} – обсяг імпорту j -ї країни усіх груп товарів; X_{iw} – світовий обсяг експорту i -ї товарної групи; M_{iw} – світовий обсяг імпорту i -ї товарної групи.

Обчислення вищенаведеного індексу RCA_{ij} пов'язано з тим, що при цьому беруть до уваги обсяги світової торгівлі усіма товарами та світову торгівлю продукцією товарної групи (у нашому випадку – агропродовольча продукція), що є об'єктом дослідження. Зважаючи на це, такий індекс більш об'єктивніше відображає міжнародну конкурентоспроможність різних країн у торгівлі тією чи іншою продукцією. Зауважимо, що позитивне значення індексу RCA_{ij} вказує на наявність порівняльних переваг країни, негативне – на їхню відсутність. При цьому чим більше значення такого індексу, тим більшими є порівняльні переваги тієї чи іншої країни.

Із використанням індексу RCA_{ij} нами були розраховані порівняльні переваги окремих країн у зовнішній торгівлі агропродовольчою продукцією, що простежуємо у табл. 1.

Проведені розрахункові обчислення у табл. 1 свідчать про те, що найбільші порівняльні переваги у 2018 р. мали Аргентина ($RCA_{ij}=6,499$), Нова Зеландія ($RCA_{ij}=5,982$), Бразилія ($RCA_{ij}=4,535$), Україна ($RCA_{ij}=3,649$), Індонезія ($RCA_{ij}=1,476$) та Австралія ($RCA_{ij}=1,386$), що пояснюється високою часткою експорту

агропродовольчої продукції у товарному експорті вищезначених країн при відносно незначних обсягах продовольчого імпорту.

Таблиця 1

Розрахунок фактичних порівняльних переваг окремих країн світу у зовнішній торгівлі агропродовольчою продукцією у 2018 р.

№ з/п	Країна	Експорт АПП*, млн. дол. США	Імпорт АПП*, млн. дол. США	Експорт, млн. дол. США	Імпорт, млн. дол. США	RCA _{ij}
1	2	3	4	5	6	7
Країни ЄС						
1.	Австрія	12956	13777	184819	193773	-0,059
2.	Бельгія	43525	37864	468593	454840	0,167
3.	Голандія	95996	64638	727326	646070	0,622
4.	Греція	6105	7048	39490	65141	-0,245
5.	Данія	16993	11041	108564	101675	0,771
6.	Іспанія	49204	32664	346718	390642	0,611
7.	Італія	45343	43731	549777	503368	0,042
8.	Німеччина	79166	91707	1556622	1286008	-0,120
9.	Польща	29295	19717	261815	267699	0,492
10.	Угорщина	9229	5683	125826	121761	0,400
11.	Франція	64033	55122	569138	660155	0,197
Інші країни						
12.	Австралія	38127	13579	254525	227703	1,386
13.	Аргентина	33176	2794	61781	65482	6,499
14.	Білорусь	4595	4178	33726	38408	0,157
15.	Бразилія	79463	9310	239889	181230	4,535
16.	Індія	30423	27350	323997	509273	0,100
17.	Індонезія	39695	19691	180215	188711	1,476
18.	Казахстан	2421	3325	60956	32533	-0,263
19.	Канада	44829	33567	450790	460109	0,337
20.	Китай	67634	156295	2494230	2134987	-0,521
21.	Колумбія	7199	5552	41769	51232	0,482
22.	Корея	6249	25413	605169	535172	-0,457
23.	Мексика	31271	25295	450920	464276	0,178
24.	Нова Зеландія	22644	4569	38434	43816	5,982
25.	ОАЕ	5134	17356	316922	261510	-0,575

1	2	3	4	5	6	7
26.	Російська Федерація	17089	27004	449347	238151	-0,393
27.	США	141400	130432	1665992	2612379	0,070
28.	Туреччина	16124	14258	167923	223046	0,130
29.	Україна	17682	3669	47334	57187	3,649
30.	Чилі	10853	6267	75404	68518	0,867
31.	Швейцарія	9255	11572	310742	279244	-0,107
32.	Японія	4241	55829	738164	749092	-0,944
Світ у цілому		1081349	980297	13946917	14113191	-

Джерело: розроблено автором на основі статистичних даних [2–5]

Порівняно із 2000–2015 рр., покращила свої позиції Україна, а, отже, значення індексу фактичних порівняльних переваг є рівним 3,649, що демонструє наявність хороших порівняльних переваг вітчизняного агропромислового виробництва на світовому ринку.

Проте, зауважимо і те, що при дослідженні питання конкурентоспроможності вітчизняного сільськогосподарського виробництва виявлено, що останнє має вищу міжнародну конкурентоспроможність, ніж агропромислове виробництво України в цілому.

Розрахунок індексів RCA_{ij} , тобто фактичних порівняльних переваг окремих країн світу у зовнішній торгівлі агропродовольчою продукцією у 2018 р., наведених у табл. 1, дозволив зробити такі висновки:

По-перше, чітко виявились групи країн, що демонструють значний ступінь порівняльних переваг та повну їх відсутність. Серед країн, які не мають порівняльних переваг у зовнішній торгівлі агропродовольчою продукцією у 2018 р., слід виділити Австрію ($RCA_{ij} = -0,059$), Грецію ($RCA_{ij} = -0,245$), Німеччину ($RCA_{ij} = -0,120$), Казахстан ($RCA_{ij} = -0,263$), Китай ($RCA_{ij} = -0,521$), Корею ($RCA_{ij} = -0,457$), ОАЕ ($RCA_{ij} = -0,575$), Російську Федерацію ($RCA_{ij} = -0,393$), Швейцарію ($RCA_{ij} = -0,107$), Японію ($RCA_{ij} = -0,944$).

По-друге, серед країн, що демонструють відсутність порівняльних переваг у агропродовольстві, опинились і Росія, оскільки частка продовольства в її імпорті значно вища, ніж в експорті. Ця країна – ще кілька років тому була традиційним торговельним партнером України у торгівлі продукцією АПК, найбільшим

експортним ринком для українського продовольства. Сьогодні пріоритети України змінилися вже не на користь Російської Федерації.

По-третє, розвинуті країни демонструють або незначні порівняльні переваги власного агропродовольства (США, Канада, Туреччина), або їх відсутність, що в загальному характерно для країн ЄС, оскільки значення індексу фактичних порівняльних переваг для багатьох із них у 2018 р. було із знаком «мінус» – це і Австрія ($RCA_{ij} = -0,059$), і Греція ($RCA_{ij} = -0,245$), й Німеччина ($RCA_{ij} = -0,120$). Це пояснюється тим, що агропродовольство не є основною галуззю експортної спеціалізації даних країн і відповідно становить незначну частку у їх експорті. Однак з точки зору фізичних обсягів експорту продовольства вони посідають важливе місце у світовому експорті даної продукції.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Лука О. Ф. Регулювання експортно-імпортової діяльності з урахуванням порівняльних переваг сільського господарства України: дис. ...канд. економ. наук: 08.02.03 / Національний аграрний університет. Київ, 2004. 208 с.
2. Зовнішня торгівля України: статистичний збірник / відпов. за випуск А. Фризоренко. Київ : Державна служба статистики України, 2019. 102 с.
3. Зовнішня торгівля України товарам та послугами у 2018 р.: [статистичний збірник] / відпов. за випуск А. Фризоренко. Київ : Державна служба статистики України, 2019. 148 с.
4. Food and Agriculture Organization of the United Nations. The proportion of agricultural production in the structure of imports of developing countries, 2015. URL: <http://www.fao.org/faostat/en/#data/TP>.
5. Trade statistics for international business development. The structure of world exports of agri-food products and leading exporting countries. URL: http://www.trademap.org/Country_SelProduct.TOTAL.

Клевицьвич Н. А.

*доцент кафедри економіки, права та управління бізнесом
Одеського національного економічного університету
м. Одеса, Україна*

СУЧАСНИЙ СТАН ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У КОМУНАЛЬНІЙ ІНФРАСТРУКТУРІ УКРАЇНИ

В Україні протягом тривалого часу формуються правові засади для розвитку окремих форм ДПП. Нині законодавчу базу розвитку ДПП становлять: Конституція України [1], Цивільний кодекс України [2], Господарський кодекс України [3], законодавчі акти України, серед яких: Закон України «Про угоди про розподіл продукції» від 14.09.1999 р. № 1039-XIV (зі змінами) [4]; Закон України «Про концесії» від 16.07.1999 р., який діє в редакції від 08.07.2011 р., визначає поняття та правові засади регулювання відносин концесії державного та комунального майна з метою підвищення ефективності його використання і забезпечення потреб громадян України у товарах (роботах, послугах) [5]; Закон України «Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів централізованого водо-, теплопостачання і водовідведення, що перебувають у комунальній власності» від 21.10.2010 р. № 2624-VI, яким передбачено спрощений порядок передачі в оренду чи концесію зазначених об'єктів, встановлення умов захисту капіталовкладень приватного інвестора [6].

Крім законів, окремі питання розвитку ДПП регулюються постановами та розпорядженнями Кабінету Міністрів України, положеннями та наказами центральних органів виконавчої влади, рішеннями місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування. Загалом лише на загальнодержавному рівні налічується кілька десятків нормативних актів, що безпосередньо регулюють питання ДПП.

Але в цілому, вся вище згадана законодавча система, не є, з нашої точки зору, досконалою. Недосконалість існуючої системи державного регулювання діяльності комунальної інфраструктури, в сфері партнерства державного та приватного секторів, тісно пов'язана з необхідністю уточнення деяких норм та внесення

коректив у чинне законодавство. Так, наприклад, Закон України «Про концесії» [5] не дає чітких відповідей на деякі питання, від яких суттєво залежить залучення приватного сектора в галузь. У цьому Законі не достатньо чітко відображення знайшли питання умов, за якими договір між державним та приватним партнерами може бути розірваний достроково.

Наступним важливим питанням є механізм оподаткування концесіонерів. Українське законодавство не припускає пільгових умов для таких компаній. Вважаємо, що дана обставина в майбутньому вкрай негативно відобразиться на процесі залучення в галузь приватних операторів. Ефективність вирішення цих проблем напряду пов'язана зі змінами підходів до оподаткування підприємств комунального господарства, з урахуванням специфіки роботи цієї галузі.

Слід відмітити, що ні в Законі України «Про концесії», ні в Законі України «Про оренду державного та комунального майна» [7] не знайшли відображення питання того, якою повинна бути процедура контролю за діяльністю приватного оператора, в даному випадку йдеться не тільки про контроль, здійснюваний уповноваженими державними органами, але і в обов'язковому порядку громадськістю. Частково це питання вирішує «Положення про державну житлово-комунальну інспекцію», затверджене постановою Кабінету Міністрів України [8]. Питання контролю відображені в положенні схематично і не системно.

Актуальною сьогодні є проблема вибору претендента на право отримання об'єкта комунальної інфраструктури в управління. Щоб найкращим чином оцінити конкурсні пропозиції, доцільно залучати незалежних консультантів та експертів. Конкурси повинні бути відкритими. Механізм конкурсного відбору повинен установлювати єдині критерії, які повинні мати однозначне тлумачення і не створювати необґрунтованої прихильності до якогось із учасників. До речі, критерії, які б дозволили обрати приватного оператора для експлуатації об'єктів комунальної інфраструктури, законодавчо визначені не повно.

Внаслідок того, що існуюче законодавче регулювання питань оренди та концесії не врегульовує особливості відносин щодо об'єктів централізованого водопостачання та водовідведення, що

перебувають у комунальній власності, Рибак В. В. був запропонований проект Закону України «Про особливості передачі в оренду та концесію об'єктів централізованого водо-, теплопостачання та водовідведення, що перебувають у комунальній власності» [6], який згодом був прийнятий Верховною Радою та підписаний Президентом. Прийняття такого Закону є, з нашої точки зору, важливим, оскільки в цьому випадку будуть урегульовані дуже складні питання, які сьогодні стримують активне запровадження таких прогресивних форм управління об'єктами комунальної інфраструктури.

Саме цей Закон, на нашу думку, має вирішити питання законодавчої невизначеності з категорією довірчого управління підприємствами, що перебувають у комунальній власності. Тому пропонуємо внести корективи в саму назву цього Закону та називати його – Закон України «Про особливості передачі в довірче управління, оренду та концесію об'єктів централізованого водо-, теплопостачання та водовідведення, що перебувають у комунальній власності». Це у свою чергу потребує внесення у всі розділи та статті цього Закону терміну «довірче управління», у контексті довірче управління, оренда та концесія.

Дуже важливим, на нашу думку, є прийняття Закону України «Про державно-приватне партнерство» [9]. Закон визначає правові, економічні та організаційні засади реалізації державно-приватного партнерства в Україні, врегульовує відносини, пов'язані з підготовкою, виконанням та припиненням договорів, що укладаються в рамках державно-приватного партнерства, установлює гарантії додержання прав та законних інтересів сторін таких договорів.

Але згаданий Закон є рамковим, а це означає, що для практичної його реалізації необхідним є опрацювання спеціальних законів та підзаконних актів. Так, наприклад, запропоновані визначення не містять галузевої специфіки. Реалізація проектів державно-приватного партнерства в комунальній сфері потребує доповнення визначень та адаптації їх до сучасних умов функціонування галузі.

У цілому, на нашу думку, прийняття подібного закону є суттєвим кроком до більш ефективного використання об'єктів комунальної інфраструктури та залучення інвестицій у галузь. Важливим є те, що цей закон створює правову базу для реалізації проектів державно-

приватного партнерства в різних правових формах, не обмежуючись тільки концесійними угодами або договорами оренди.

Тобто, існуючий стан речей у комунальному господарстві робить дуже складним процес залучення приватного сектора та стримує запровадження нових форм управління галуззю. Суттєва роль у розширенні партнерства приватного та державного секторів у комунальному господарстві належить подальшому удосконаленню існуючої нормативно-законодавчої бази, крім того, необхідно розробити та апробувати цілий ряд інших нормативних актів, які б стимулювали активну взаємодію держави та підприємництва в зазначеній сфері. Вважаємо, що це створить базу, яка дозволить успішно модернізувати об'єкти комунального господарства.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Конституція України: Закон України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР *Відомості Верховної Ради України*. 1996. № 30. Ст. 141.
2. Цивільний кодекс України: Закон, Кодекс від 16.01.2003 р. № 435-IV *Відомості Верховної Ради України*. 2003. № 40–44. Ст. 356.
3. Господарський кодекс України: Закон, Кодекс від 16.01.2003 р. № 436-IV *Відомості Верховної Ради України*. 2003. № 18, № 19–20, № 21–22. Ст. 144.
4. Про угоди про розподіл продукції: Закон України від 14.09.1999 р. № 1039-XIV *Відомості Верховної Ради України*. 1999. № 44. Ст. 391.
5. Про концесії: Закон України від 16.07.1999 р. № № 997-XIV *Відомості Верховної Ради України*. 1999. № 41. Ст. 372.
6. Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів централізованого водо-, теплопостачання і водовідведення, що перебувають у комунальній власності: Закон України від 21.10.2010 р. № 2624-VI *Відомості Верховної Ради України*. 2011. № 11. Ст. 71.
7. Про оренду державного та комунального майна: Закон України від 10.04.1992 р. № 2269-XII *Відомості Верховної Ради України*. 1992. № 30. Ст. 416 (зі змін та допов.).
8. Постанова Кабінету Міністрів України від 10.09.2008. № 798 «Положення про державну житлово-комунальну інспекцію» *Офіційний веб-сайт міністерства з питань житлово-комунального господарства України*. URL: <http://www.minjkg.gov.ua> (дата звернення: 15.07.2020).
9. Про державно приватне партнерство: Закон України від 20.10.2019 р. № 2404-VI *Сайт Верховної Ради України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17#Text> (дата звернення 28.07.2020)

Робул Ю. В.

*доцент кафедри маркетингу та бізнес-адміністрування
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
м. Одеса, Україна*

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ ЦИФРОВИХ МАРКЕТИНГОВИХ СИСТЕМ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Цифрова маркетингова система на рівні національної економіки є складним соціо-економіко-технологічним середовищем, у якому реалізується заходи цифрового маркетингу окремих організацій і яке визначає можливості та типові інструменти його реалізації. За допомогою цієї системи відбувається трансфер операційних та управлінських технологій. З іншого боку, така система віддзеркалює досягнутий рівень технологічного розвитку країни та розвитку компетенцій, які стосується цифрового маркетингу та всіх дотичних питань, включно з розвитком загальних маркетингових компетенцій та маркетингової орієнтації підприємств у цілому. яка перебуває під впливом досягнутого рівня економічного, соціального та технологічного розвитку країни. Цифрова маркетингова система є компліментарною по відношенню до маркетингової системи в цілому. Економічна значимість цифрової маркетингової системи проявляється насамперед у тому, що вона є середовищем і колективним механізмом розвитку цифрового споживання, яке, у свою чергу, є критично важливим успішної цифрової трансформації національної економіки, прогресу та зростання добробуту в сучасних умовах.

Беручи до уваги структуру цифрової маркетингової системи [1], її розвиток потребує зрушень у: а) умовах доступу та продуктивного використання цифрових інструментів для надання обслуговування та споживання; б) характері потоків цінності, володіння, використання, інформації, ризику та грошей, які утворюються та обертаються у цифровій маркетинговій системі, в) характері, напрямках та результатах діяльності ІТ-сектору. Як було показано у [2], основні

чинники впливу на розвиток цифрових маркетингових систем знаходяться на макрорівні. ІТ-сектор сприяє розвитку цифрової трансформації коли існує попит на цифрові товари та послуги на внутрішньому ринку. У цьому зв'язку виникає питання про організаційно-економічний механізм розвитку цифрових маркетингових систем з забезпечення цифрової трансформації національної економіки.

Аналіз чинників розвитку та перешкод цифровій трансформації економіки дозволяє виділити чотири стратегічних інструменти: а) цифрова індустріалізація; б) цифровізація та оптимізація економічно неефективних процесів; в) цифрове інвестування та реінвестування; г) електронне урядування та документообіг [3]. З-поміж цих інструментів цифровий маркетинг на макрорівні має найбільший стосунок до двох перших і останнього. Цифрова індустріалізація означає для маркетингу означає розвиток цифрових платформ для створення та реалізації у тому числі і з використанням спільного створення цінності суто цифрових товарів та послуг. Цифровізація та оптимізація економічно неефективних процесів стосується впровадження та використання цифрових технологій в межах існуючих ланцюгів створення доданої вартості та поступового скорочення та ліквідації процесів, які створюють недостатню цінність саме в силу недостатнього використання цифрових технологій і одночасно є несумісними з ними. Електронне урядування є дотичним до маркетингу в плані створення та донесення цінності публічних послуг до широкого загалу споживачів.

Цифровізація, цифрова індустріалізація та електронне урядування, у свою чергу, критично залежать від наявності розвиненої цифрової інфраструктури: мереж збереження, передавання та споживання даних, складовою частиною яких є не лише фізична інфраструктура ІКТ, але також і ступінь проникнення кінцевих пристроїв обміну інформацією та підключення до широкосмугового передавання даних. Для розвитку необхідних передумов важливого значення набувають забезпечення конкурентного середовища на внутрішньому ринку, стимулювання попиту, фінансова стабільність та інституційна підтримка, зокрема

забезпечення верховенства права для забезпечення належного виконання угод, укладених у цифровому каналі та ефективного захисту від шахрайства, несанкціонованого використання особистих даних та порушення авторських та суміжних прав пов'язаних з цифровим контентом.

Загальний механізм взаємодії цифрової трансформації та розвитку цифрової маркетингової системи на рівні національної економіки наведений на рис. 1.

Актуальний стан справ з використанням цифрових технологій підприємствами України та становище розвитку цифрової інфраструктури є невідповідними вимогам цифрової трансформації. Недостатнім є рівень підключення до Інтернету як домашніх господарств, так і підприємств [4]. Спостерігається помітна нерівномірність у забезпеченні доступу до інтернету між споживачами, що мешкають у великих містах (74,9 % домашніх господарств мають доступ вдома), малих містах (63,2 %) та сільській місцевості (47,8 %). В 2018 р. у середньому по Україні доступом до Інтернету охоплено 62,6 % домашніх господарств [5]. Становище електронної торгівлі в Україні характеризується низьким рівнем розвитку, який характеризується низьким рівнем підключення до інтернету, особливо у сільській місцевості, низьким рівнем використання безпосередньо інструментів електронної торгівлі та низьким значенням її питомої частки у роздрібному товарообігу, низьким рівнем використання інструментів, які супроводжують використання інструментів електронної торгівлі – взаємодія з органами державної та місцевої влади та використання банківських інструментів. Підприємства України недостатньо використовують ІКТ у взаємодії із споживачами (див. рис. 2).

Розвиток цифрового споживання потребує більшого охоплення цифровими технологіями населення, підвищення економічної ефективності функціонування підприємств у цілому, та, зокрема, у цифровому середовищі, забезпечення належної інституційної підтримки.

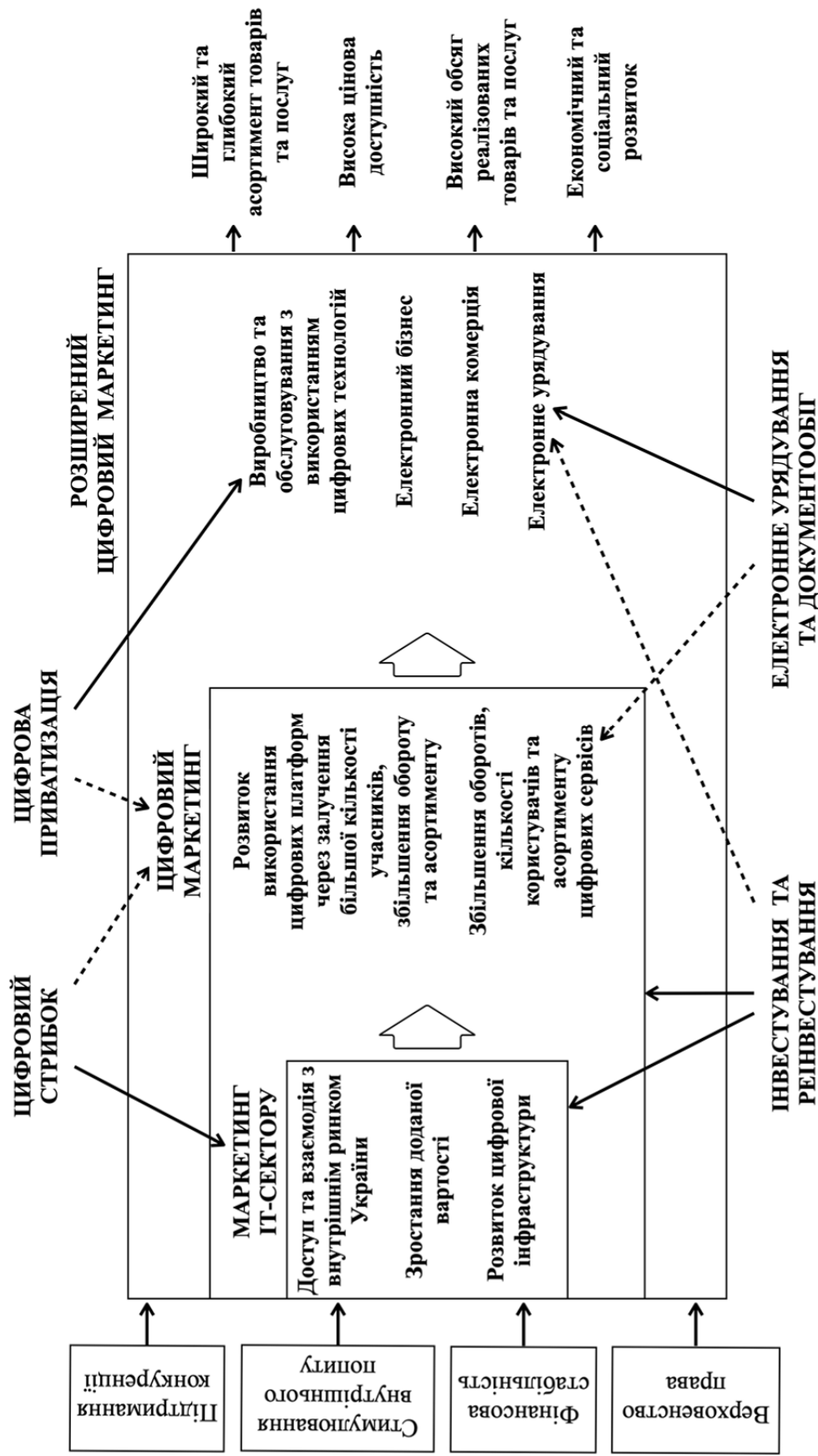


Рис. 1. Механізм взаємодії цифрової трансформації та розвитку цифрової маркетингової системи на рівні національної економіки

Джерело: власна розробка автора



Рис. 2. Поширення використання ІКТ на підприємствах України для реалізації взаємодії із споживачами та замовниками

Джерело: дані державної служби статистики України [6]

Використання цифрових технологій давно вже не є справою доброї волі та ентузіазму окремих підприємств та приватних осіб – це нове повноправне середовище здійснення економічних процесів і як таке повинно стати об’єктом цілеспрямованої політики розвитку з боку усіх учасників соціо-економічної системи, у першу чергу – держави.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Robul Y. Structure and Constituents of Digital Marketing Systems. *Olsztyn Economic Journal*. 2020. Т. 15. № 1. С. 53–62.
2. Робул Ю. В. Нетехнологічні чинники розвитку цифрових маркетингових систем на рівні національної економіки. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2020. № 3(77). С. 62–69.
3. Россия онлайн. Четыре приоритета для прорыва в цифровой экономике / The Boston Consulting Group (BCG). Бостон: BCG, 2017.
4. Грицуленко С. И., Уманець Е. Ю. Инфокоммуникационное развитие Украины в условиях перехода к цифровой экономике. *Проблеми економіки*. 2018. Т. 4. № 38. С. 49–60.
5. Доступ домогосподарств України до інтернету у 2018 році. (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України).

Статистичний збірник / Державна служба статистики України. – Київ: Державна служба статистики України, 2019. – 45 с.

6. Використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах у 2018–2019 роках. 2020. – URL: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/zv/ikt/viktp2018-2019_u.xls (дата звернення: 10 травня 2020).

Тидір Н. І.

*здобувач наукового ступеня кандидата економічних наук
ВНЗ «Національна академія управління»
м. Київ, Україна*

ВПЛИВ ОПОДАТКУВАННЯ НА СПОЖИВАННЯ ТА ДОБРОБУТ НАСЕЛЕННЯ

Однією з ключових складових світової економічної трансформації виступає соціалізація. Необхідність соціалізації податкової політики обумовлена: більшою тісною залежністю результатів економічного розвитку від успішності реалізації соціальних функцій держави, зростанням людського потенціалу; станом соціальної сфери, яка зумовлює багатосторонній прогрес суспільства і виступає в якості прискорювача розвитку економіки постіндустріального, інноваційного типу. Податкова політика як невід’ємний атрибут загальної державної політики виступає інструментом для підтримки галузей економіки, створення сприятливого клімату для розвитку бізнесу та сприяє вирішенню соціальних проблем суспільства. Крім того, воно є дієвим інструментом щодо регулювання господарювання. До факторів, які визначають характер і напрями податкової політики, відносяться обсяги реального ВВП, політична ситуація в державі, рівень інвестиційної та підприємницької активності, рівень інфляції, рівень добробуту населення. Таким чином, вплив оподаткування на споживання та добробут населення є досить актуальною темою наукових досліджень.

Акцентуємо увагу на тому, що добробут (welfare) в різних словниках, енциклопедіях та наукових дослідженнях визначається як націленість та можливість досягнення всебічного розвитку особистості, наявність у людини ресурсів для повноцінного життя.

Зазначимо, що вплив оподаткування на рівень добробуту населення проявляється різнопланово. За допомогою оподаткування формуються централізовані фонди, які є основою для задоволення колективних потреб і гарантією соціальної стабільності в разі виникнення екстраординарних зовнішніх факторів. Оподаткування має важливе значення для досягнення соціальної справедливості, про що пишуть дослідники, починаючи з Фоми Аквінського і Адама Сміта [1, с. 18]. Отже, виникнення та існування держави обов'язково пов'язано з оподаткуванням і податками, які дозволяють йому вирішувати поставлені перед ним завдання соціально-економічного розвитку та реалізовувати мету у вигляді досягнення благополуччя і добробуту.

Одним із важливих джерел доходів державного бюджету є прибуткове оподаткування громадян – податок на доходи фізичних осіб (далі – ПДФО). Проаналізуємо динаміку доходів громадян і надходжень податку на доходи фізичних осіб (далі – ПДФО) до Зведеного бюджету України (табл. 1).

Таблиця 1

**Динаміка доходів громадян і надходжень ПДФО
до Зведеного бюджету України протягом 2015–2019 рр.**

Показник	2015	2016	2017	2018	2019	2019/2015	
						(+,-)	%
Доходи населення, млн. грн.	1772016	2051332	2652082	3219518	3699346	1927330	109
Надходження ПДФО до ЗБУ	114732	138782	185686	227389	274273	159541	139
Ставка податку, %	15	18	18	18	18	3	20
Частка ПДФО у доходах громадян, %	6,5	6,8	7,0	7,1	7,4	0,9	15

Джерело: складено автором на основі [3; 5]

Дані табл. 1 свідчать про збільшення у 2019 р. частки ПДФО у доходах громадян на 0,9 % порівняно з показником 2015 р. Враховуючи те, що основною статтею доходів населення все ж є заробітна плата та соціальна допомога й інші одержані поточні

трансферти (останні взагалі не підлягають оподаткуванню) бюджет суттєво недоотримує значні кошти від ПДФО.

Стабільне законодавство з оподаткування доходів громадян також зумовило тенденційно висхідне збільшення доходів населення після процесів оподаткування. Звідси можна зробити висновок про висхідну тенденцію протягом проаналізованого періоду при оподаткуванні доходів громадян, унаслідок чого зростання абсолютного показника податкового навантаження негативно вплинуло на загальний рівень добробуту населення в Україні. Водночас значна різниця у рівні середньої та мінімальної заробітної плати (далі – МЗП) в Україні свідчить про необхідність вирівнювання доходів населення. Для досягнення збалансування необхідно змінити механізм оподаткування на такий, що дав би змогу підвищити податкове навантаження на високі доходи і знизити рівень оподаткування низьких.

Стандарти життя в країні оцінюються часткою фонду оплати праці у ВВП. Ця частка може бути оцінена доволі просто. Відповідно до звіту про виконання бюджету України у 2016 р., ВВП країни (без урахування тіньової економіки) становив 2383,182 млрд грн [2]. У 2019 р. надходження ЄСВ склали 273480 млн грн. Динаміка показника оплати праці у ВВП України протягом 2015–2019 рр. наведена у табл. 2.

Таблиця 2

**Динаміка частки оплати праці у ВВП України
протягом 2015-2019 рр.**

Показник	2015	2016	2017	2018	2019	2019/2015	
						(+,-)	%
ЄСВ, млн. грн.	86499	111707	158910	202087	273480	186981	216,2
ФОП, млн. грн.	10975	17167	24083	29564	35270	1009310	431,7
ВВП, млн. грн.	1979458	2383182	2982920	3558706	3974564	1995106	100,8
МЗП, грн.	1378	1600	3200	3723	4173	2795	202,8
Частка ФОП у ВВП, %	11,8	21,3	24,2	25,8	31,3	19,5	164,8

Джерело: складено автором на основі [4]

Аналізуючи дані, наведені в табл. 2, слід відмітити, що фонд оплати праці жорстко слідує за МЗП. Двократне збільшення МЗП з 1 січня 2017 р. збільшує частку ФОП у ВВП на понад 7,1 %. З 1 січня 2019 р. МЗП 4173 грн, а частка ФОП зросла на 19,5 % порівняно з показником 2015 р. Для порівняння наведемо частку оплати праці у ВВП розвинених країн: у країнах Єврозони – 47,6 % ВВП, зокрема у країнах Європи – 49,3 % ВВП. Найвища частка оплати праці у ВВП у Швейцарії (62,1 %), Ісландії (58,5 %), Великої Британії (55,5 %), Швеції (54,1 %), Данії (52,9 %), Франції (51,9 %), а в Японії – (51,6 %) [5, с. 34].

На підставі вищевикладеного вважаємо за необхідне впровадження таких податкових змін, які комплексно вирішували б соціальні проблеми й диспропорції та сприяли б суспільному добробуту: запровадження прогресивної системи оподаткування доходів громадян, яка сприяла б формуванню середнього класу населення та поклала б більший суспільний обов'язок на багатші верстви населення; запровадження дієвої податкової соціальної пільги, яка сьогодні практично не застосовується шляхом підвищення межі її застосування до рівня 70 % середньої заробітної плати по країні; розширення переліку витрат, що включаються до податкової знижки з ПДФО, в тому числі в аспекті перегляду обмежень їх застосування, пов'язаних з нереальним на сьогодні місячним прожитковим мінімумом.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Вылкова Е. С., Тарасевич А. Л. Разнонаправленность влияния налогов на благосостояние граждан. *Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета*. 2015. № 5 (95). С. 17–23.
2. Ліга:Закон. Інформаційно-аналітична екосистема для бізнесу в Україні. URL: <https://ligazakon.net>
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Офіційний сайт Державної податкової служби України. URL: <http://sfs.gov.ua/>
5. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=77643
6. Пасічний М. Д. Бюджетно-податкова політика у країнах ЄС із трансформаційною економікою. *Економіка розвитку*. 2017. № 2. С. 30–39.

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Беглов О. В.

*аспірант кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Національної академії статистики, обліку та аудиту*

*Науковий керівник: **Пантелеєв В. П.***

*доктор економічних наук, професор
Національної академії статистики, обліку та аудиту
м. Київ, Україна*

ПЛАНУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Успішне функціонування підприємства на ринку залежить від своєчасного реагування на зміну його конкурентоспроможності, що становить в собі складний комплекс характеристик. На основі існуючих наукових принципів та підходів до вивчення конкурентоспроможності підприємства виділено основні її складові: конкурентоспроможність продукції, потенціал підприємства, ринкова активність. Названі характеристики є взаємодіючими елементами управління, поєднання яких в єдину систему забезпечує підприємству здатності його до успішної діяльності на ринку.

Важливим елементом діяльності підприємства є глибоке та цілеспрямоване планування його роботи. Планування конкурентоспроможності передбачає розроблення комплексних заходів, що встановлюють послідовність досягнення конкретних цілей та найефективніше використання ресурсів кожним виробничим підрозділом та підприємством загалом. Успішна політика планування конкурентоспроможності зумовлює ефективне проведення менеджментом підприємства цілеспрямованої фінансової та операційної діяльності, зокрема, виробничої, торгівельної, орендної та іншої діяльності тощо. Планування конкурентоспроможності підприємства розробляється та реалізується на трьох рівнях: стратегічному, тактичному та оперативному. До кожного рівня

входять завдання, при виконанні яких досягається мета підприємства у боротьбі з конкурентами.

Формування та підтримка конкурентоспроможності підприємства ґрунтується на випуску продукції, що має конкурентні переваги на ринку, на ефективному збуті або продажі продукції підприємства.

Вважаємо, що при плануванні конкурентоспроможності доцільно включити завдання, спрямовані на створення необхідних умов формування конкурентних переваг, до яких входять: високий рівень професійної компетентності працівників підприємства, завчасна модернізація обладнання виробництва та реалізації товарів та послуг, покращення системи управління та мотивації персоналу тощо.

Наголошуємо, що в рамках планування конкурентоспроможності підприємства першочергове необхідно виділити найважливіші для його ефективного розвитку конкурентні переваги його товарів на ринку та сконцентрувати на них зусилля і планові заходи.

Конкурентну перевагу послуги або товару слід вибирати, якщо вона відповідає наступним вимогам [1, с. 17]:

1) важливість – обрана конкурентна перевага приносить більше корисності (збільшення вартості) клієнтам;

2) доступність – товар територіально доступний для реалізації досить великому колу споживачів;

3) неповторність – конкурентам важко перейняти досягнення підприємства, це його ринкова перевага;

4) доступність за ціною – покупці можуть заплатити за дану продукцію;

5) прибутковість – ця перевага може забезпечити прибутковість підприємства.

Формування комплексу заходів щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємства доцільно диференціювати за строками виконання, обсягу необхідних ресурсів, ступеня досягнення конкурентних переваг. І тут найбільш адекватним є програмно-цільовий метод, що включає розробку комплексних цільових програм та механізм їх реалізації.

Ключову роль також відіграє постійна модернізація всіх сфер діяльності підприємства, від додавання та вдосконалення інструментарію маркетингових досліджень попиту до якісного рівня та комплексності післяпродажного обслуговування клієнтів. Для збереження підприємством конкурентних переваг потрібні зміни, вдосконалення, нововведення, інновації. Найбільш типовими формами новацій, що дають конкурентну перевагу, виступають: нові технології; нові або такі новації, що змінюються, задовольняють запити споживачів; зміна вартості або наявності елементів виробництва; поява нового сектору галузі; зміна регулювання з боку уряду.

Процес планування як функція відноситься до менеджменту підприємства та розглядається як вид діяльності. Усі підприємства займаються цим видом діяльності, однак немає двох організацій, які б планували однаково [2, с. 93]. Планування конкурентоспроможності підприємства – це процес, що триває протягом всього часу роботи підприємства, у всіх його підрозділах. Цей процес відбувається з метою підвищення конкурентоспроможності підприємства загалом. Враховуючи ознаку (функцію, атрибут) планування як економічну категорію, можна стверджувати, що призначення планування конкурентоспроможності підприємств полягає в завчасному врахуванні можливості або перспектив використання всіх внутрішніх та зовнішніх факторів, що забезпечують сприятливі умови для нормального, життєдіяльного або активного функціонування і розвитку підприємства на ринку.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Погребняк Д. В. Методи діагностики конкурентоспроможності підприємства / Д. В. Погребняк. // Національна Економіка, 2015. – № 6. – 17 с.
2. Ільяшенко В. А. Рейтингове управління конкурентоспроможністю продукції та підприємства / В. А. Ільяшенко // Держава та регіони. – 2014. – № 3. – С. 91–94.

Дорошенко В. М.
здобувач кафедри організації та управління будівництвом
Київського національного університету
будівництва і архітектури
м. Київ, Україна

СТРАТЕГІЇ МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМИ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ – ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ВЕКТОР

Висока енергоємність ВВП України, що у 2,6 рази перевищує середній рівень енергоємності країн світу, є наслідком суттєвого відставання галузей економіки від світових стандартів [1, с. 22]

В сучасних економічних умовах, які характеризовано загальним спадом економіки, зниженням ВВП, згортанням інвестицій у будівництво, визначальне місце посідає процес стратегії у системі управління енергозбереженням будівельного підприємства, за допомогою якого суб'єкт господарювання розподіляє ресурси та аналізує вплив ресурсної політики на результати виробничо-комерційної діяльності.

До недавнього часу у фокусі більшості наукових робіт з проблематиці управління енергозбереженням знаходились окремі питання запровадження енергозберігаючих заходів на будівельних підприємствах. Сьогодні будівельна галузь опинилась на етапі актуалізації дослідження теоретичного базису стратегії управління енергозбереженням будівельних підприємств, зокрема інструментарію моделювання та оцінки.

Виокремимо основні сторони стратегії: довгострокові цілі, спосіб досягнення цілей, напрямок розвитку, план взаємодії, узагальнена модель дій, комбінація методів.

Світовий досвід показує, що правильно розроблена стратегія управління енергозбереженням сприяє економічному та екологічному розвитку підприємства. Німецькі дослідники Й. Кальс, К. Вюртенбергер в роботі [2, с. 73] виділяють типові стратегії, які можуть бути застосовані для стратегічного моделювання системи енергозбереження на підприємстві (представлено у табл. 1).

Систематизація типових стратегій моделювання системи енергозбереження на підприємстві

Найменування	Характеристики
Пасивна стратегія	Відсутнє систематичне планування, управління енергозбереженням не розглядається в якості окремого об'єкта впливу. Завдання формування енергетичної політики та застосування міжнародних стандартів енергозбереження не є актуальними для підприємства, є допоміжними при пошуку шляхів виживання підприємства в умовах підвищеної конкуренції
Стратегія максимізації прибутку в короткостроковому періоді	Впровадження заходів енергозбереження з невеликим терміном окупності та високою віддачею. Стратегія орієнтується на рішення, які вже показали свою ефективність, є стандартизованими і перевіреними, впровадження не призводить до додаткових проблем у вигляді додаткового навчання співробітників, підвищення ефективності впровадження нових технологій. Заходи з низькою прибутковістю не розглядаються
Стратегія максимізації прибутку в довгостроковому періоді	Передбачає аналіз ринку цін на енергоносії та розвиток технологій, передбачає енергозберігаючі проекти з великими термінами окупності інвестицій
Стратегія реалізації інвестиційне-привабливих заходів	Вважає метою застосування можливих заходів у сфері оптимізації енергоспоживання, що мають позитивний економічний ефект як в короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі
Максимальна стратегія	Цілі підприємства можуть зазнавати зміни в інтересах енергозбереження та охорони клімату. Підприємство приєднується як до прикладних досліджень в галузі енергоефективності, які мають великий термін окупності, так і до фундаментальними дослідженнями, наприклад, в галузі альтернативної енергетики

Джерело: сформовано автором на основі [2, с. 73]

Одним із головних критеріїв вибору стратегії впровадження технологій та стимулювання процесів енергозбереження на будівельному підприємстві є оцінка потенціалу енергозбереження.

Дослідження сучасних концептів розвитку дало змогу сформулювати низку переваг, які отримують будівельні підприємства за умови використання стратегії управління енергозбереженням, зокрема:

- законодавчо-нормативні підстави енергоефективного будівництва;
- впровадження енергоаудиту, сертифікації енергетичної ефективності будівель;
- впровадження інструментів цифрової економіки, екологічних стандартів;
- оптимізація управлінського інструментарію, використання кількісних показників при розробці ключових стратегічних рішень, мотивація та системність дій щодо моніторингу та оцінювання ефективності заходів з енергозбереження.

Враховуючи вищенаведене, в подальших дослідженнях постає питання розробки інструментарію оцінювання механізму управління енергозбереженням на будівельних підприємствах з урахуванням стратегічних пріоритетів.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Джеджула В. В. Енергозбереження промислових підприємств: методологія формування, механізм управління : монографія. Вінниця : ВНТУ. 2014. 346 с.
2. Kals J. Würtenberger K. IT-unterstütztes Energiemanagement in: HMD – Praxis der Wirtschaftsinformatik HMD. Heft 285/ 2012. 73–81 pp.

Залуцька Х. Я.
доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій
Національного університету «Львівська політехніка»
м. Львів, Україна

МОТИВИ ДИВЕРСИФІКАЦІЙНО-ІНТЕГРАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ НЕОТЕХНОЛОГІЧНОГО ВІДТВОРЕННЯ

Середовище функціонування сучасних підприємств характеризується значним динамізмом, невизначеністю, технологічністю, інноваційністю, інформаційністю, що для ефективного розвитку підприємства вимагає: оптимально-результативного використання наявних ресурсів; пошуку можливостей зниження витрат; збалансування виробничих потужностей; виходу на нові ринки; мінімізації втрачених вигід; підвищення якості управління; створення унікальної продукції; покращення інноваційної активності; забезпечення фінансової стабільності; створення позитивного іміджу; підвищення якості праці і системи компенсації праці; впровадження ресурсощадних технологій; забезпечення інвестиційної привабливості; ефективного управління з метою оперативного прийняття вірних управлінських рішень тощо.

Перелічені вимоги до функціонування підприємств в умовах неотехнологічного відтворення формують мотиви пошуку нових способів задоволення виникаючих потреб та форм ведення бізнесу, які можна виділити у такі групи: техніко-технологічні; соціально-екологічні; фінансово-економічні; управлінські; історичні; особистісні.

Історичні і особистісні мотиви пов'язані із особливостями періодів функціонування підприємств, поглядами, бажаннями, рівнем зацікавленості у діяльності підприємства та ступенем впливу на його розвиток відповідних стейкхолдерів.

Виготовляти широкий асортимент якісної продукції і реалізувати її за помірними цінами, виготовляти унікальну продукцію та вміло переконувати споживачів у її перевагах, охоплювати нові ринки або сегменти на уже існуючих ринках тощо, можливо шляхом використання підприємством диверсифікаційного напрямку розвитку. Однак, реалізація даного напрямку розвитку

характеризується певними труднощами, які пов'язані із складністю детального приділення уваги кожному виду продукту, напрямку діяльності та оптимально-результативному їх виробництві, що унеможлиблює виявлення раціонального шляху виконання певних процесів, зменшення витрат чи пошуку додаткових вигод.

Крім цього, для повного здійснення даного напрямку розвитку у підприємства може бути недостатньо певного виду потенціалу, що обмежує відповідно й ефективність виконання окремого напрямку діяльності. В даному випадку, доцільно застосувати інтеграційний напрямок розвитку, який забезпечить підприємство необхідним видом потенціалу та створить результативні можливості подальшого розвитку. Однак, інтеграція має також свої певні недоліки [1], наприклад, інтеграція із сильнішими партнерами може призвести до втрати самостійності та можливості задоволення особистих інтересів. Тому, використання даного напрямку розвитку вимагає детального оцінювання можливих наслідків його застосування.

З метою забезпечення стійкості підприємства в неотехнологічних умовах відтворення доцільно використати диверсифікаційно-інтеграційний напрямок розвитку, який зумовлюється і відповідає виділеним групам мотивів через максимальне використання можливостей диверсифікаційного та інтеграційного розвитку, і зменшення або уникнення основних труднощів їх застосування перевагами одне одного та ефективної системи управлінських інновацій.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Князева О. А., Маслій Н. Д. Мотиви та цілі інтеграційних процесів на різних економічних рівнях. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2015. № 2. С. 48–52.

Рудаченко О. О.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри підприємництва та бізнес-адміністрування
Харківського національного університету міського господарства
імені О. М. Бекетова*

Єсіна В. О.

*кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки
Харківського національного університету міського господарства
імені О. М. Бекетова
м. Харків, Україна*

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Територіальна громада – це сукупність громадян України, котрі спільно проживають у міському чи сільському поселенні, мають колективні інтереси і визначений законом правовий статус. На відміну від простої територіальної одиниці, поселення, яке має статус територіальної громади, наділяється певними правами. У першу чергу, це право на самоврядування [5].

Згідно з Бюджетним кодексом України (стаття 2) бюджет – це план формування та використання фінансових ресурсів органами державної влади та органами місцевого самоврядування. З іншого боку, у цій ж статті читаємо, що бюджети місцевого самоврядування – це бюджети територіальних громад та їх об'єднань. Тобто, як бачимо, той, хто є власником бюджету на його формування та використання не має безпосереднього впливу, а лише чинить цей вплив через «свої» представницькі органи – органи місцевого самоврядування [2].

Кошти бюджету розвитку спрямовуються на реалізацію програм соціально-економічного розвитку відповідної території, пов'язаних зі здійсненням інвестиційної та інноваційної діяльності, а також на фінансування субвенцій та інших видатків, пов'язаних із розширеним відтворенням [3].

В сучасних умовах господарювання необхідним аспектом діяльності об'єднаних територіальних громад (ОТГ) стає раціональне використання і ефективне управління фінансовими

ресурсами. За допомогою ретельного аналізу проблем управління фінансами розробляється основна стратегія розвитку ОТГ, плани і управлінські рішення, виявляються резерви підвищення ефективності виробництва, оцінюються результати діяльності організації [1; 4].

За допомогою ретельного аналізу проблем управління фінансами розробляється основна стратегія розвитку, плани і управлінські рішення, виявляються резерви підвищення ефективності виробництва, оцінюються результати діяльності.

Управління фінансовими ресурсами являє собою процес, що складається з певних етапів в сфері використання грошових ресурсів фондового і не фондового характеру. До даних етапів відносяться:

1 етап. Виявлення проблеми або завдань управління фінансовими ресурсами, вирішення яких досягається на основі є досвіду і інформації;

2 етап. Прийняття управлінського рішення щодо використання фінансових ресурсів і його реалізація;

3 етап. Аналіз результатів прийнятого рішення, можливих способів його вдосконалення або зміни.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Аналіз сучасних засад формування системи фінансового управління України / Бібік Н. В., Рудаченко О. О. / Сучасні тренди розвитку урбанізованих територій : матеріали міжнар. наук.-практ.конф., Харків, 22–24 травня 2019 року – [редкол. : О. В. Димченко, П. Т. Бубенко, Н. М. Матвєєва] ; Харків.нац.ун-т міськ. гос-ва ім. О. М. Бекетова [та ін.]. – Харків: ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, 2019. – С.25-27.
2. Бюджетний кодекс України. Електронний ресурс: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17#Text>.
3. Наталенко Н. В. Фінанси та бюджет об'єднаної громади (навчальний модуль) / Н. Наталенко. – К.: ІКЦ «Легальний статус», 2016. – 72 с.
4. Теоретичні засади формування системи фінансового управління країни / Рудаченко О. О., Бібік Н. В., Чех Н. О. / Науково-економічний журнал «Інтелект ХХІ», випуск 5, 2019 р., Київ. С. 82–86.
5. Фінанси: Курс для фінансистів: навчальний посібник / За ред. В. І. Оспіщева. – К., 2008. – 567 с.

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Кобзар О. М.

*старший науковий співробітник, кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник відділу екосистемного оцінювання
природно-ресурсного потенціалу
Державної установи «Інститут економіки природокористування
та сталого розвитку Національної академії наук України»
м. Київ, Україна*

МЕТОДОЛОГІЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНЮВАННЯ ЗМІН ЕКОСИСТЕМНИХ АКТИВІВ ВІД НЕГАТИВНОГО ВПЛИВУ ТВЕРДИХ ПОБУТОВИХ ВІДХОДІВ

Потужним джерелом негативного впливу на екосистемні активи є відходи. За даними Державної служби статистики України у 2019 році витрати на поводження з відходами склали 36,5 % від загальної кількості витрат на охорону навколишнього природного середовища (відповідно 15981405,2 та 43735862,1 тис. грн) [1]. Серед інших проблем у сфері поводження з відходами в Україні стрімко розвиваються та набувають все більшої масштабності проблеми, пов'язані з твердими побутовими відходами – постійне зростання обсягів їх утворення та накопичення, кількості стихійних звалищ; зміна морфологічного складу твердих побутових відходів; засмічення населених пунктів, забруднення довкілля тощо. В контексті стабілізації економічного стану країни, зокрема у сфері охорони навколишнього природного середовища, актуальності набуває проблема визначення методологічного інструментарію економічного оцінювання змін екосистемних активів територіальних утворень від негативного впливу твердих побутових відходів.

Екосистемні активи оцінюють з двох позицій [2]: протяжності і стану екосистем та «надання» екосистемних послуг в поточний момент і в перспективі. Оцінювання екосистемних активів та послуг включає екологічне, монетарне та соціальне оціню-

вання [3, с. 36]. Відповідно, зміни екосистемних активів територіальних утворень від негативного впливу твердих побутових відходів доцільно оцінювати як зміни: у протяжності і стані екосистемних активів; у якості та кількості наданих екосистемних послуг. Оцінювання зазначених змін екосистемних активів включає екологічне, економічне та соціальне оцінювання. Екологічне оцінювання є базовим для економічного оцінювання.

У світовій практиці екологічного оцінювання екосистемних активів все більшого поширення набувають методи картування, територіального моделювання та сценаріїв. Необхідно зауважити, що процес оцінювання змін екосистемних активів від негативного впливу твердих побутових відходів передбачає опрацювання двох основних блоків інформації – щодо екосистемних активів та негативного впливу на них. Скритий та нелінійний характер функціонування екосистем, постійна або тимчасова, повна або часткова зміна просторової локації деяких їх елементів (як в результаті природних процесів, так і внаслідок негативного впливу діяльності людини) суттєво ускладнює процес картування та аналізу стану екосистем та екосистемних послуг. Інструментами, що найбільш часто використовуються для картування екосистемних послуг є [4, с. 41–45]: «Integrated Valuation of Ecosystem Services and Tradeoffs tool» (InVEST, «Інтегрована вартісна оцінка екосистемних послуг і оптимальних співвідношень»); Co\$ting Nature – застосовується для аналізу екосистемних послуг та дозволяє виявити вигодонабувачів цих послуг і оцінити вплив втручань людини; WaterWorld – використовується для аналізу гідрологічної ситуації та стану водних ресурсів; «Benefit Transfer and use Estimating Model» («Оціночна модель перенесення і використання благ») тощо.

Просторові координати твердих побутових відходів є майже незмінними, що суттєво полегшує як безпосередньо процес картування місць локації відходів, так і аналіз причинно-наслідкових взаємозв'язків між негативним впливом від розміщення відходів та змінами екосистемних активів і послуг. Картування різних видів відходів активно розвивається у всьому світі. Так, відповідно до законодавства США про право суспільства на інформацію, певні промислові підприємства США мають

повідомляти Агентство з охорони навколишнього середовища США (EPA) про обсяги викидів токсичних речовин з переліку викидів (TRI). Інформація призначена для використання федеральними властями, урядами штатів, місцевими владами, а також громадськістю для допомоги в розробці відповідних правил, інструкцій, стандартів, планів та інших подібних цілей та має бути зрозумілою та доступною для широкої аудиторії. Одним з засобів візуалізації цієї інформації є геоінформаційна система Тохтар, яка містить дані про всі зареєстровані діючі пункти утворення та зберігання небезпечних відходів; закриті полігони небезпечних відходів, які підлягають знешкодженню та рекультивації; ділянки, забруднені небезпечними елементами тощо. Крім того, Тохтар містить додаткові дані про населення, зокрема вік, стать, дохід, смертність від хвороб тощо.

При оцінюванні змін екосистемних активів та екосистемних послуг істотну роль відіграє моделювання. Серед груп моделей екологічних систем, що сьогодні найбільш активно розвиваються, виділяють наступні [5, с. 170–171]: моделі ресурсів прісних вод; моделі морських ресурсів; моделі наземних екосистемних процесів тощо. Створення моделей прогнозів змін екосистемних активів від негативного впливу твердих побутових відходів вимагає прогнозів щодо утворення відходів. Виділяють наступні основні групи моделей [6]: балансові моделі, в яких утворення відходів оцінюється за даними по використанню продукції, продажу, споживання продуктів; факторні моделі – базуються на аналізі чинників, що описують процеси утворення відходів; статистичні моделі – виявляють статистичні закономірності зміни обсягів утворення твердих побутових відходів.

Для виявлення варіантів розвитку ситуацій у майбутньому також використовують метод сценаріїв. Відповідно до однієї з класифікацій, виділяють наступні групи екологічних сценаріїв [5, с. 175]: досліджуючі – є описовими та починаються в сьогоденні і прогнозують розвиток ситуації в майбутньому; попереджувальні – починаються з ситуації в майбутньому і рухаються назад в часі, щоб виявити, які дії можуть привести до таких варіантів майбутнього.

Метою економічного оцінювання є забезпечення можливості порівняння цінності різних екосистем та їх змін на базі застосування єдиної метрики, зазвичай у монетарному вираженні. Виділяють наступні основні підходи до визначення цінності екосистем [5, с. 133]: утилітарна, відповідно до якої екосистеми мають певну цінність для суспільства, оскільки суспільство не може існувати без природних ресурсів та поза межами природного середовища; неутилітарна, відповідно до якої екосистеми мають цінність незалежно від наявності або величини внеску у добробут суспільства. При економічному оцінюванні змін екосистемних активів територіальних утворень від негативного впливу твердих побутових відходів доцільно спиратися на положення концепції загальної економічної цінності та застосовувати методи оцінки екосистемних послуг, оскільки економічна оцінка змін екосистемних активів є різницею між економічною оцінкою екосистемних активів до змін та економічною оцінкою екосистемних активів після змін від негативного впливу твердих побутових відходів.

Отже, оцінювання змін екосистемних активів територіальних утворень включає оцінювання змін протяжності і стану екосистем та змін «надання» екосистемних послуг. Складовими оцінювання екосистемних активів є екологічне, економічне та соціальне оцінювання. Екологічне оцінювання екосистемних активів проводиться з позицій загальновідомого екосистемного підходу та є базовим для економічного та соціального. У світовій практиці екологічного оцінювання екосистемних активів все більшого поширення набувають методи картування, територіального моделювання та сценаріїв. При економічному оцінюванні змін екосистемних активів територіальних утворень доцільно спиратися на положення концепції загальної економічної цінності, що найбільш комплексно визначає економічну цінність екосистемних послуг, та застосовувати методи економічного оцінювання екосистемних послуг.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Офіційний сайт Державної Служби статистики України. Витрати на охорону навколишнього природного середовища за видами природо-

- охоронних заходів у 2019 році. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2020/ns/vonsved/vonsv2019_u.html (дата звернення: 03.09.2020).
2. Думнов А. Д., Рыбальский Н. Г. Макроэкономические оценки на основе экосистемного учета как важнейшая международная задача. *Век глобализации*. 2015. Вып. 2(16). URL: <https://www.socionauki.ru/journal/articles/300137/> (дата звернення: 03.09.2020).
 3. Конюшков Д. Е. Формирование и развитие концепции экосистемных услуг: обзор зарубежных публикаций. Бюллетень Почвенного института им. В. В. Докучаева. 2015. Вып. 80. С. 26–49. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-i-razvitie-kontseptsii-ekosistemnyh-uslug-obzorzarubezhnyh-publikatsiy> (дата звернення: 03.09.2020).
 4. Н. Берджесс, С. Дарра, С. Найт, Ф. С. Дэнкс. Подходы к картированию экосистемных услуг. URL: https://www.unepwcmc.org/system/dataset_file_fields/files/000/000/431/original/2560_Mapping_Eco_Services_Report_RU_WEB.pdf?1485866039 (дата звернення: 03.09.2020).
 5. Алкамо Д. Экосистемы и благосостояние людей: Рамки оценки. URL: https://www.millenniumassessment.org/documents/MA_A%20framework%20for%20Assessment_RUS.pdf (дата звернення: 03.09.2020).
 6. Официальный сайт Института проектирования, экологии и гигиены. Прогнозирование объемов образования ТКО. URL: <http://atr-sz.ru/rus/ipeg/articles/id/3404/>. (дата звернення: 03.09.2020).

Ніколайчук Т. О.
молодший науковий співробітник
Інституту проблем ринку
та економіко-екологічних досліджень НАНУ
м. Одеса, Україна

КУЛЬТУРА ЕКОЛОГІЧНОГО НАСИЛЬСТВА VS РОЗВИТОК ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Екологічна культура складає основу гармонійного спілкування людини з навколишнім природним середовищем, формує ступінь участі фізичних та юридичних осіб у механізмах свідомого та раціонального використання природних ресурсів, векторах участі в механізмах охорони, збереження та відтворення цінних природних комплексів та об'єктів. Однак, наразі, людство відноситься до навколишнього природного середовища як споживач або «клієнт»,

не враховуючи, що антропогенний вплив на довкілля внаслідок господарської діяльності має катастрофічний характер.

В сучасному українському соціумі панує досить формальний характер екологічної свідомості та культури, оскільки їх розвиток зумовлений тиском певних прошарків суспільства та небажанням настання еколого-економічних наслідків. З метою усестороннього розгляду динаміки розвитку еколого-економічних процесів у суспільстві варто виокремити поняття «культури екологічного насильства», як формалізованого та негативного прояву екологічної культури в цілому.

Культура екологічного насильства представляє собою (eco-violence culture): 1) усвідомлення людини, як істоти, що домінує над природою; 2) виправдане споживацьке та нераціональне ставлення до природних ресурсів; 3) надмірне антропогенне навантаження, яке виправдане домінуванням господарсько-економічних цілей над екологічними імперативами; 4) нераціональне та несвідоме відношення до системи вичерпності природних ресурсів; 5) участь у відносинах охорони збереження та відтворення унікальних комплексів та об'єктів під тиском економіко-юридичної відповідальності (авторське трактування). У свою чергу культура екологічного насильства (далі – КЕН) має свої прояви та суспільні форми, які відображають реальні показники еколого-духовних перетворень у сучасному суспільстві (рис. 1).

На сьогоднішній день, жоден нормативний акт [1; 2] не регулює відносини щодо етичної, духовної, світоглядної сторін охорони навколишнього природного середовища та раціонального використання природних ресурсів, як перетворювальних механізмів еколого-економічного напрямів у суспільстві (табл. 1).

Взаємовідносини з довкіллям, як в частині особистої взаємодії фізичних осіб, так і в частині здійснення господарської діяльності повинно будуватись не тільки на механізмах економіко-нормативного характеру та превентивно-каральних заходах, але й також на внутрішньо духовних та культурних засадах (рис. 2).

**Екологічні та економічні показники культури
екологічного насильства у суспільстві**

<i>Екологічні показники КЕН</i>
1
Високий вміст забруднення природних територій, водойм, атмосферного повітря, тощо
«Споживацьке» ставлення до природних ресурсів, неповага до них
Позиція «домінування» людини над природою
Відсутність дієвої моніторингової системи, яка буде відображати реальну динаміку розвитку екологічноорієнтованого суспільства
Початковий етап розвитку інклюзивно-економічних відносин у сфері охорони довкілля
Відсутність методично-консультативної підтримки фізичних та юридичних осіб, які мають намір прямо чи опосередковано прийняти участь у заходах природоохоронного спрямування
Низький рівень позитивної динаміки еколого-соціальних індикаторів (наприклад рівень трудової міграції, формування реального кадрового резерву, професійна підготовка молодих фахівців) у природоохоронній сфері
Незадовільний рівень орієнтирів еко-духовного та культурного характеру, що сприятиме загальносуспільному розвитку інклюзії
Високий рівень еколого-соціальної ізоляції багатьох прошарків населення від проблем природоохоронного характеру
«Штучне витіснення» громадянами природоохоронних проблем на друге місце після фінансово-організаційних
Табування культури сприйняття людей, які мають особливості фізичного або психічного розвитку у суспільно значущих сферах (еколого-провладні рішення, наука, фінансова складова природоохоронної діяльності)
Застаріла методика еколого-освітнього та робочого процесів, що не відповідає різноманітним потребам усіх членів суспільства
Відсутність еколого-духовної та культурних складових під час роботи з персоналом на підприємствах
Низький рівень позитивного моделювання та алгоритмізації суспільно-прийнятної поведінки в сфері заповідної справи (наприклад, для досягнення певного рівня економічного добробуту необхідно здійснити комплекс заходів природоохоронного спрямування)

1
Недостатній рівень підтримки еколого-свідомої поведінки та культурного відношення до природи та її ресурсів з боку ЗМІ та телебачення (Інтернет-ресурсів)
Економіко-нормативні показники КЕН
Низький рівень організаційно-економічного та нормативного забезпечення еколого-економічних відносин
Формально – бюрократичний рівень зайнятості у природоохоронних царинах (невідповідність фактичних ділових якостей працівників заявленим вимогам та кваліфікаційним картам, наявність великої кількості вимог передбачених посадовими інструкціями, які не мають прямого відношення до фактичних трудових обов'язків працівника)
Високий рівень розширення сфер національної економіки за показниками внутрішньогалузевої рентабельності
Недостатній рівень розвитку програм державно-приватного партнерства природоохоронного спрямування
Недостатній рівень розвитку фінансових, економічних, соціальних показників еколого-економічних перетворень у природоохоронних сферах національної економіки
Низький рівень розвитку договірних інститутів в галузі охорони навколишнього природного середовища та заповідного фонду як інструментів розбудови інклюзивного підходу
Недостатній рівень підтримки приватних підприємців, що мають намір здійснювати господарську діяльність екоорієнтованого спрямування (кризового еко-менеджменту або девелопмент-менеджменту)
Інформаційний вакуум в частині нетрадиційних векторів розвитку еколого-економічних відносин, відсутність методичних та консультативних програм для підприємців-початківців, що мають намір здійснювати господарську діяльність екоорієнтованого спрямування
Низький рівень специфічно-адаптованих послуг еколого-економічного характеру
Недостатній рівень визнання та поваги до будь-яких видів еколого-економічних відносин у сфері ПЗФ та природоохоронній (фінансова та організаційна підтримка інноваційних видів господарської діяльності)
Низький рівень позабюджетного фінансування заходів спрямованих на розвиток культурних, духовних, історично-свідомих напрямків екологічного становлення громадян

1
Відсутність конкурентного середовища, в якому є можливість чесної та неупередженої реалізації власних ділових та професійних якостей (наприклад, можливість конкурентного середовища для нормативних членів суспільства та людей з особливими потребами, або можливість чесної конкуренції без зловживання нормами закону)
Складність відносин між органами державної влади, місцевого самоврядування (місцевої громади) та приватним сектором під час проведення погоджувальних процедур, захисту прав, розв'язання господарських спорів під час здійснення екологоорієнтованої господарської діяльності
Тривалий період інвестиційної окупності для приватного партнера у природоохоронній та природо заповідній царинах, який ускладнюється нестабільною економіко-соціальною та екологічною системою в галузі, без зловживання природними ресурсами
Великий обсяг капітальних витрат в природоохоронних проектах, в тому числі державно-приватного партнерства, який приватний підприємець намагається компенсувати різними формами екстенсивного господарювання
Надмірне антропогенне навантаження під час здійснення господарської діяльності, як показник відсутності переходу до SMART-підприємництва
Низький рівень тарифного регулювання в природоохоронній галузі, складність реалізації проектів, велика кількість еколого-економічних колізій

Джерело: [1; 3; 4; 5]

Культура екологічного насильства має неабиякий вплив на всі царини національної економіки країни, оскільки відношення суспільства до довкілля є показником не тільки особистої поведінки людей, алей індикатором форми ведення господарської діяльності. КЕН є похідною культури суспільного насильства, надмірної соціальної стратифікації, нівелювання природи, як соціального пріоритету, негативних взаємовідносин людини та довкілля. КЕН є негативним еколого-суспільним проявом сучасності та має трансформуватись в «SMART – екологічну культуру», в свідоме та раціональне відношення до природних ресурсів.

Культура екологічного насильства

Латентна:

- відсутність порушень прямих еколого-економічних заборон через страх бути притягнутим до еколого-економічної або еколого-соціальної відповідальності;
- відсутність свідомої еколого-активної позиції;
- участь у природоохоронних заходах «під тиском» роботодавця, суспільного прошарку, родини, колег тощо;
- формування еколого-особистісної позиції під впливом сторонніх негативних факторів;
- «мінливість» внутрішньої еколого-духовної позиції в частині формування пріоритетів.

Відкрита:

- вчинення дій, які містять у собі порушення норм екологічного характеру;
- бездіяльність, яка може призвести до негативних наслідків екологічного, еколого-економічного, еколого-соціального характеру;
- здійснення господарської діяльності, що має негативний антропогенний вплив на довкілля;
- низький рівень екологічної свідомості;
- домінування економіко-особистісних потреб над еколого-суспільними.

Рис. 1. Суспільні форми культури екологічного насильства

Джерело: власна розробка автора

Суб'єкти культури екологічного насильства

Юридичні особи:

- здійснення господарської діяльності шляхом екстенсивного та нераціонального використання природних ресурсів та територій;
- здійснення викидів в атмосферу, що перевищують гранично допустимі норми;
- неконтрольоване антропогенне навантаження під час здійснення підприємницької діяльності;
- пріоритет отримання економіко-фінансової вигоди над досягненням еколого-суспільних цілей.

Фізичні особи:

- задоволення базових потреб людини (їжа, питна/прісна вода);
- рекреація та реабілітація населення, що шкодить природі;
- відпочинок природі, в т.ч. числі на цінних та унікальних територіях;
- неконтрольований викид твердих побутових відходів;
- «споживацьке ставлення» до не відновлюваних природних ресурсів;
- ставлення людей до себе, як до верхівки еволюційно-природного розвитку.

Рис. 2. Фізичні та юридичні особи як суб'єкти культури екологічного насильства

Джерело: власна розробка автора

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Закон України «Про природно-заповідний фонд України» від 16.06.1992 р. № 34 // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 34. – Ст. 503 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2456-12>
2. Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища» від 25.06.1991 № 1264-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 41. – Ст. 546 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/1264-12>
3. Указ Президента України від 21.11.2017 № 381/2017 «Про додаткові заходи щодо розвитку лісового господарства, раціонального природокористування та збереження об'єктів природно-заповідного фонду» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://законодавство.com/prezidenta-ukrajini-ukazi/ukaz-prezidenta-ukrajini-pro-dodatkovii-zahodi324615.html>
4. Указ Президента України від 06.12.2018 № 412/2018 Про додаткові заходи щодо забезпечення реформ із децентралізації влади [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/412/2018>
5. Закон України «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» від 21.12.2010 2818-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 26. – Ст. 218. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/997-14>

Чумаченко О. М.

*доцент кафедри землевпорядного проектування
Національного університету біоресурсів
і природокористування України*

Кривов'яз Є. В.

*доцент кафедри геодезії та картографії
Національного університету біоресурсів
і природокористування України
м. Київ, Україна*

ЗЕМЕЛЬНО-РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ КРАЇНИ ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ ОРГАНІЧНОГО ЗЕМЛЕРОБСТВА

На сьогодні 7,5 % або 13,4 млн га загальної площі сільськогосподарських земель в Європейському Союзі використовується для вирощування органічної продукції [2]. У Європі

спостерігається значне зростання попиту на органічну продукцію. Споживання органічної продукції в ЄС постійно збільшується [1].

Західноєвропейські дослідники органічне землеробство класифікують відповідно до способів використання земель та специфікації вирощування сільськогосподарських культур:

- сільськогосподарські культури, що включають овочі та зернові;
- постійні пасовища, що складаються з пасовищ та луків (в основному використовуються як пасовища для тварин);
- багаторічні насадження (фруктові культури, ягідники та оливкові насадження).

В Європі органічні продукти надзвичайно популярні але і коштують дорожче у порівнянні із іншими регіонами. Світовий ринок органіки щороку зростає на 10–15 %. Розвиток органічного землеробства сприятиме: збереженню природних зон та біорізноманіття; відновленню родючості ґрунтів; продовольчій забезпеченості споживачів.

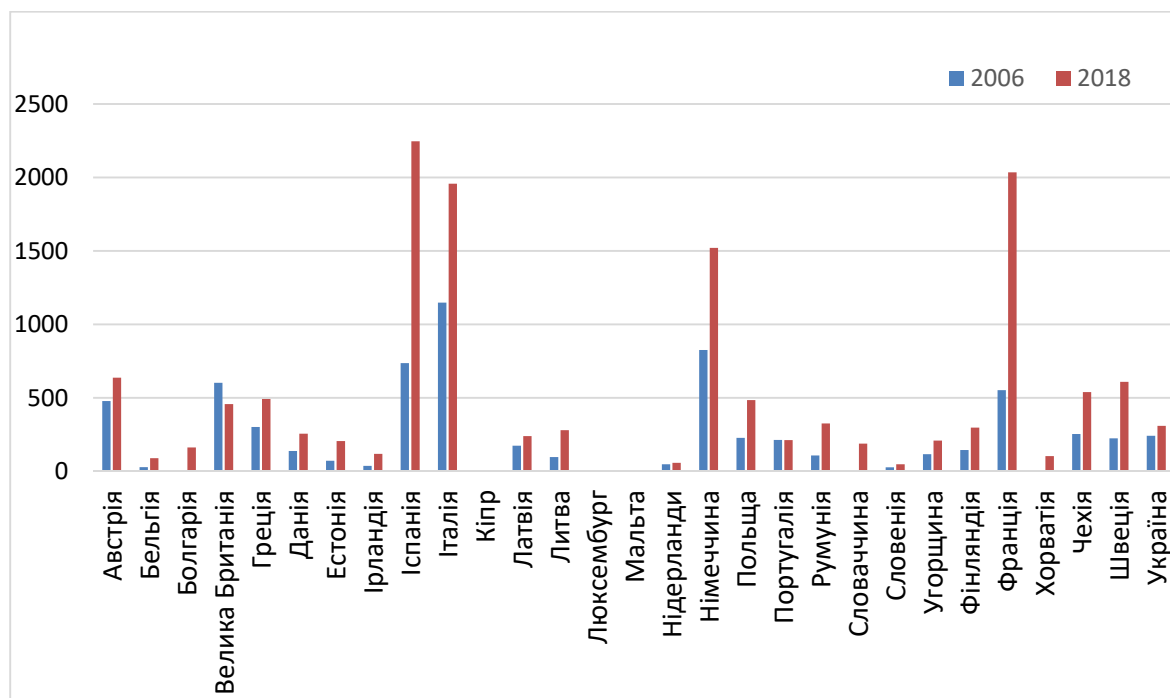


Рис. 1. Перерозподіл земельних ресурсів під органічним землеробство між деякими країнами Європи, тис. га

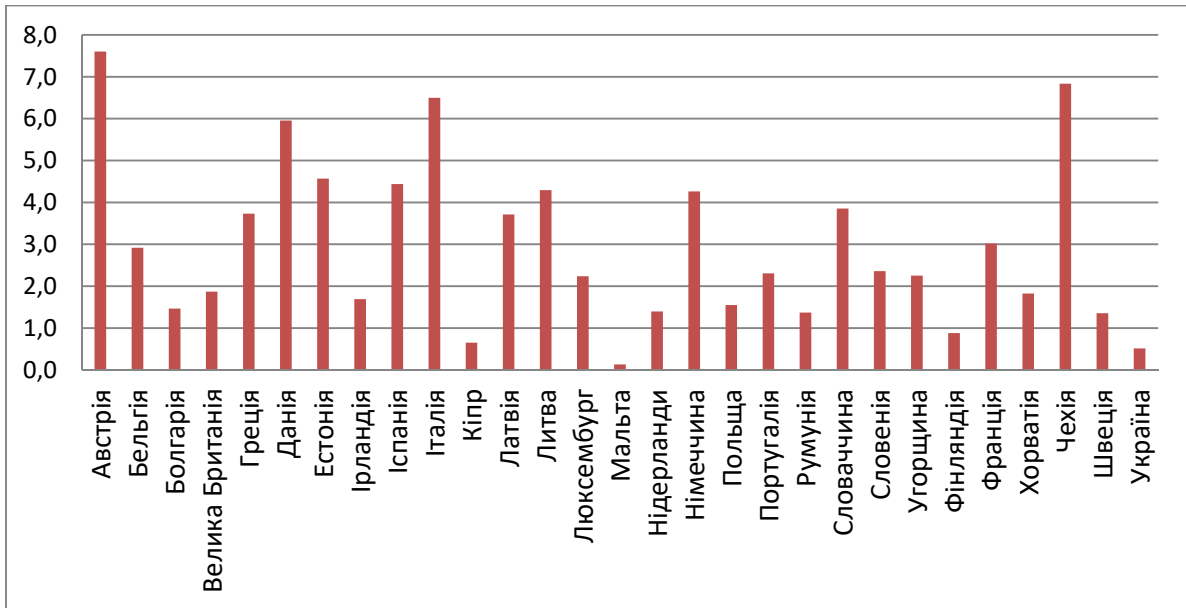


Рис. 2. Площі під органічним землеробством, % від заг. площі

Джерело: сформовано із використанням матеріалів *The world of organic agriculture. Statistics and emerging trends 2020* [6]

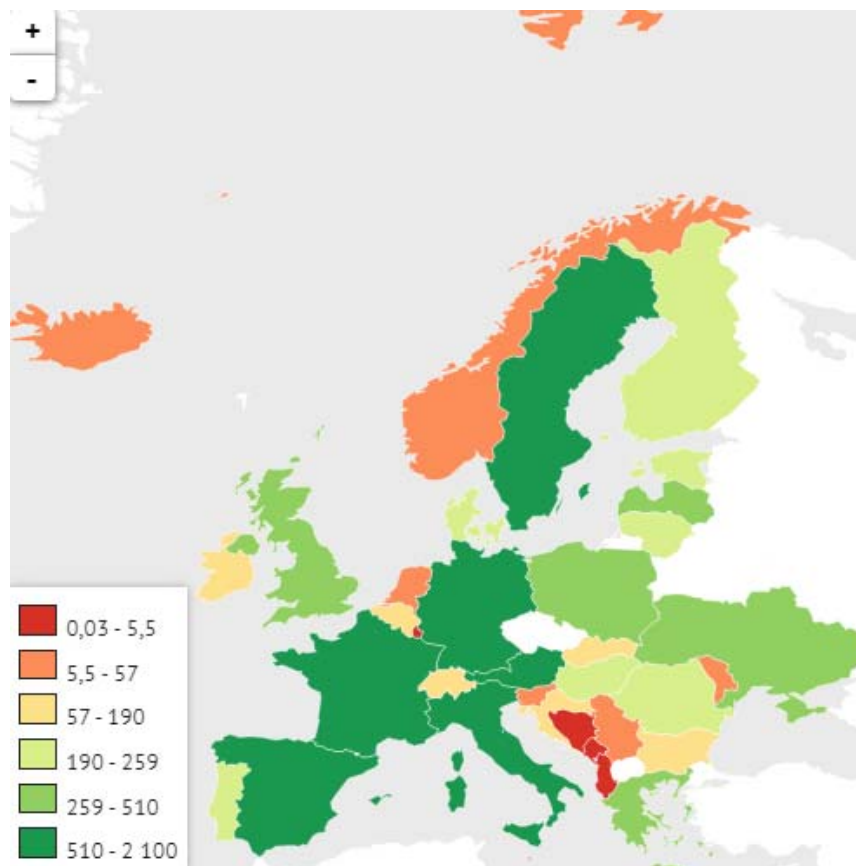


Рис. 3. Використання земельно-ресурсного потенціалу країн Європи, тис. га

Джерело: сформовано із використанням матеріалів *knoeta.com* [3]

Аналізуючи діаграму видно, що Іспанія стала беззаперечним лідером органічного землеробства в Європі, а саме провінція Альмерія є центром інтенсивного сільського господарства виробництва, і за останнє десятиліття частка органічного виробництва тут розрослася від 1,4 до 10,3 %. Органічні овочі стали основними культурами виробництва. Близько 80 % органічної продукції іспанських фермерів експортується до інших країн Європи [3].

Аналізуючи приведені показники бачимо рівень розвитку органічного землеробства в різних країнах порівнянні із відповідною галуззю України, яка займає 11 місце серед виробників органічної продукції Європі [4]. За інформацією Офісу підтримки реформ при Мінагрополітики у 2018 році загальна площа сільськогосподарських земель з органічним статусом та перехідного періоду складала близько 309,1 тис. га (0,7 % від загальної площі земель сільськогосподарського призначення України) [5]. Найбільші площі відведені під органічне землеробство відведені в Іспанії, Італії, Німеччині та Франції. За даними IFOAM спільно із Європейською Комісією розроблено та оприлюднено стратегію «Від ферми до виделки», згідно з якою передбачається збільшення земель під органічним виробництвом до 25 % сільськогосподарських угідь до 2030 року. Наразі ця цифра становить близько 8 %, що вказує на взятий вектор розвитку органічного землеробства в Європі.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Артиш В. І. Виробництво органічної продукції в країнах Європейського Союзу / В. І. Артиш // Економіка АПК. – 2014. – № 2. – С. 93–96.
2. Електронний ресурс: www.fibl.org.
3. Електронний ресурс: www.knoema.com/FAORSL2014AugV1/resource-statistics-land.
4. Інфографічний звіт Український Агробізнес – 2019 [Електронний ресурс] / Агробізнес України // Режим доступу: <http://www.agribusiness.com/the-infographics-report-ukrainian-agribusiness-2019>.
5. Органічне виробництво в Україні. [Електронний ресурс] / Інформаційно-аналітичний центр АПК України // Режим доступу: <http://www.agro.me.gov.ua/ua/napryamki/organichne-virobnictvo/organichne-virobnictvo-v-ukrayini>.
6. The world of organic agriculture. [Електронний ресурс] / Н. Willer, В. Schlatter, J. Travnicek, L. Kemper, J. Lernoud // Statistics and emerging trends 2020. – С. 336. – Режим доступу: <http://organicukraine.org.ua/5011-organic-world-2020.pdf>.

СЕКЦІЯ 5. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Палагусинець Р. В.

*кандидат економічних наук,
заступник керівника відділу*

Управління забезпечення міжпарламентських зв'язків

Апарату Верховної ради України

м. Київ, Україна

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1399-7164>

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ДИПЛОМАТИЧНИМИ СЛУЖБАМИ УКРАЇНИ

У ході проведення оцінки ефективності використання інтелектуального капіталу дипломатичними службами України, слід першочергово визначити ключові особливості функціонування дипломатичних служб в Україні. З огляду на те, відповідно до статті 1 «Дипломатична служба» Закону України «Про дипломатичну службу» [2], під дипломатичними службами слід розуміти спеціальні державні служби, професійна діяльність посадових осіб яких стосується здійснення зовнішньої політики України, забезпечення захисту державних інтересів у напрямку міжнародного співробітництва України, гарантування дотримання прав і інтересів громадян та юридичних осіб за межами території України.

До структури Дипломатичної служби України відповідно до положень Закону України «Про дипломатичну службу» належать Міністерство закордонних справ України, представництва Міністерства закордонних справ України у регіонах України та закордонні дипломатичні установи України (детальна класифікація яких представлена на рис. 1).

Працівниками дипломатичної служби України є дипломатичні службовці та працівники, адміністративні службовці та працівники, що виконують функції із обслуговування (пункт 1 статті 2 Закону України «Про дипломатичну службу» [2]).



Рис. 1. Система органів дипломатичної служби України
 Джерело: побудовано на основі [2]

Варто зазначити, що в Україні підготовкою кадрів (державних службовців), які у перспективі здійснюватимуть професійну діяльність у дипломатичних службах України, займається Дипломатична академія імені Геннадія Удовенка при МЗС України [3]. Цей

державний навчально-науковий заклад післядипломної освіти проводить підготовку та перепідготовку, а також професійне навчання не тільки кадрів державної служби, але і інших спеціалістів, які провадять професійну діяльність у інших державних органах, до основних компетенцій яких належать міжнародні відносини.

На сьогодні Дипломатична академія імені Геннадія Удовенка при МЗС України є школою професійної дипломатії, а також центром професійного навчання і підготовки спеціалістів дипломатичної служби. Також необхідно звернути увагу і на те, що у Дипломатичній академії імені Геннадія Удовенка при МЗС України для підготовки майбутніх спеціалістів запроваджені та активно і результативно реалізуються новітні програми по підготовці дипломатів, широко використовуються сучасні методи та інформаційні і комунікаційні технології, забезпечується співробітництво у рамках підготовки спеціалістів із видатними дипломатами і впливовими партнерами [3].

Для підвищення інтелектуального потенціалу майбутніх спеціалістів, і, тим самим, використання у перспективі інтелектуального капіталу дипломатичними службами України, Дипломатична академія України імені Геннадія Удовенка при МЗС України проводить заходи інтелектуального клубу. Так, інтелектуальний клуб являє собою неформальний захід цього закладу, суть якого полягає у створенні належних умов та місця для спілкування як з вітчизняними, так із зарубіжними дипломатами, видатними діячами, високопосадовцями, бізнесменами і лідерами думок, на тематику розвитку світових процесів і зовнішньополітичних перспектив України [4].

Беручи участь у таких заходах, майбутні спеціалісти набувають не тільки нових знань, але і освоюють практичні навички та досвід, які є необхідними для подальшої професійної діяльності у системі дипломатичних служб України.

Окрім заходів інтелектуального клубу, у структурі Дипломатичної академії імені Геннадія Удовенка при МЗС України є спеціальний підрозділ – Центр мовної підготовки [5]. Цим підрозділом проводиться навчання майбутніх працівників дипломатичних служб України у напрямку підвищення їх іншомовної професійної компетентності, а це виступає важливим фактором формування

інтелектуального потенціалу у них, що у перспективі виступатиме інтелектуальним капіталом, який використовуватимуть дипломатичні служби України для досягнення цілей та виконання завдань, поставлених перед ними та відповідно визначених законодавством. Розглядаючи інтелектуальний капітал у системі державного управління, яке здійснюється дипломатичними службами України, треба сказати, що у цьому контексті він виконує низку функцій.

Слід відмітити, що основу інтелектуального капіталу у системі державного управління складають національні інтелектуальні ресурси, які у сукупності складаються із інтелектуальних спільнот, організацій та інститутів, основна мета діяльності яких націлена на забезпечення процесів відтворення та реалізації інтелектуального капіталу та інтелектуального потенціалу для виконання функцій державного управління. Своєю чергою, національні інтелектуальні ресурси формуються із політичних, наукових, управлінських, освітніх, професійних та експертно-аналітичних ресурсів [6, с. 30].

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Марутян Р. Інтелектуальні ресурси державного управління в системі забезпечення державної влади. *Збірник наукових праць Національної академії державного управління при Президентові України*. 2012. Вип. 1. С. 277–286.
2. Про дипломатичну службу: Закон України від 07.06.2018 № 2449-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2449-19#Text> (дата звернення: 02.09.2020).
3. Дипломатична академія імені Геннадія Удовенка при МЗС України. Міністерство закордонних справ України. URL: <https://mfa.gov.ua/pro-ministerstvo/struktura/diplomatichna-akademiya> (дата звернення: 02.09.2020).
4. Інтелектуальний клуб. Дипломатична академія України імені Геннадія Удовенка при МЗС. URL: <http://da.mfa.gov.ua/irc/irc-clubs/> (дата звернення: 02.09.2020).
5. Центр мовної підготовки. Дипломатична академія України імені Геннадія Удовенка при МЗС. URL: <http://da.mfa.gov.ua/irc/irc-clubs/> (дата звернення: 02.09.2020).
6. Марутян Р. Інтелектуальні ресурси державного управління: особливості використання та відтворення. *World Science*. 2019. № 10 (50), Vol. 2. Рр. 28–32.

СЕКЦІЯ 6. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Бабух І. Б.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу,
інновацій та регіонального розвитку
Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича*

Нікіфоров П. С.

*студент
Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича
м. Чернівці, Україна*

FINTECH-КОМПАНІЇ ТА КОМЕРЦІЙНІ БАНКИ НА РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ: ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТА ВЗАЄМОДІЇ

Сьогодні у глобалізованому світі, в першу чергу у розвинутих країнах, проте не тільки в них, відбуваються настільки суттєві зміни у фінансових системах під впливом технологічних і власне фінансових новацій, що можна говорити про якісно нову організацію фінансових систем, про новий стан їх стабільності. При цьому саме FinTech виступає сьогодні найбільшим драйвером постійних трансформацій фінансових систем як на глобальному, так і на національному рівнях.

Україна не стоїть осторонь цих процесів. Фінансові технології значно розширюють можливості створення нових фінансових продуктів та надання фінансових послуг, сприяють наростанню складності і одночасно гнучкості системи, створюють можливості зниження трансакційних витрат, однак і можливості зростання ризиків та проблеми збереження конфіденційності трансакцій. З 2010-х років обсяг інвестицій у FinTech сектор у світі та в Україні зростає значними темпами. Створений у 2019 році Український FinTech каталог (УФТК) започаткував певну класифікацію FinTech-компаній в Україні, засвідчив сфери найбільшого розвитку FinTech. В Україні в системі Privat 24 вже реалізується система

шерингового кредитування, розвивається сегмент краудфандингу, зростає кількість мобільних фінансових додатків, – ці та інші фінансові інновації свідчать, що нова високотехнологічна галузь фінансового сервісу в Україні розвивається. Особливо важливою стає в цій ситуації взаємодія банків з FinTech-компаніями для формування конкурентної переваги за якістю клієнтського досвіду та спектром сервісів [1].

Банки традиційно диктують правила і змушують споживача їм слідувати, в той час як нові FinTech-компанії мають готовність і здатність розпізнавати індивідуальні потреби споживача і намагаються відповідати їм. Без постійної зміни відповідно до останніх FinTech трендів діючі банки приречені програвати новим гравцям фінансового ринку. Фінансові послуги у віртуальному просторі перетворюються в їх ключовий інструмент. Поділ на традиційні канали та Інтернет відмирає, єдиними інструментами підтримки якості обслуговування стають дистанційні канали. Найдешевший – це онлайн доступ до банківських сервісів і мобільний банк. Банк стає не лише фінансовим інститутом, а й платформою взаємодії. Зрозуміло, що майбутнє буде за сервісними організаціями і банки будуть змінюватися під впливом клієнтів, а фінансово грамотні клієнти разом з FinTech-компаніями змусять банки змінюватись.

Подальший розвиток фінансових технологій буде суттєво впливати на платіжну сферу, інвестування, страхування, залучення капіталу, депозити, кредитування тощо. Технологічні рішення дають можливість виявляти нові потреби та очікування споживачів, розробляти відповідні продуктові пропозиції, розвивати бізнес із складними операційними можливостями, забезпечити нові підходи до запобігання ризику та прогнозування втрат, підвищення взаємодій та створення довірчих відносин.

Використання фінансових технологій впливає як на структуру, діяльність, пропозицію фінансових інститутів, так і на поведінку споживачів. Фінансові технології швидко змінюють звички і очікування споживачів фінансових послуг. Споживачі звикли мати доступ до всієї необхідної інформації в будь-який час і в будь-якому місці, очікують однакового рівня сервісу від великих і малих компаній, хочуть мати доступ до всіх функцій через мобільний

додаток чи великого банку, чи малої кредитної організації, сподіваються користуватись кредитними платіжними інструментами в будь-якій точці ритейлу. Всі ці приклади демократизації послуг зумовлюють формування нових поведінкових установок – неформальних інститутів.

Вищенаведене в цілому дозволяє визначити особливу актуальність аналізу комплексу проблем розвитку фінансових технологій, ринку FinTech-компаній, їх взаємодій з традиційними інститутами – банками.

Сучасні FinTech-компанії визначаються як організації, які поєднують інноваційні бізнес-моделі і технології для сприяння, посилення та трансформації фінансових послуг. Фінансування залишається больовою точкою для українських FinTech-компаній внаслідок відсутності ринку капіталів, при цьому український FinTech ринок переважно незалежний від фінансування з боку банківського сектору [2]. Отже, в Україні до повної взаємодії між банками та гнучким FinTech-компаніями ще далеко і причини цього треба шукати в обох секторах. А їм вкрай необхідно навчитись взаємодіяти, бо наразі зростання ринку менше залежить від конкуренції та більше – від підвищення рівня обізнаності з проблемами та технологіями, які можуть ці проблеми розв'язати.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Фінтех-2019 : дослідження українського ринку фінансових технологій // Каталог фінтех-компаній України. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.management.com.ua/tend-/tend1139.html>.
2. Nikiforov P., Babukh I., Kinashchuk S. FinTech as a driver for today's financial market transformations: the Ukrainian context / P. Nikiforov, I. Babukh, S. Kinashchuk // Причорноморські економічні студії. – 2020. – Вип. 51. – С. 189–194.

*Бочкарьова Т. О.
аспірантка кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Сумського державного університету
м. Суми, Україна*

ІНФОРМАЦІЙНІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТРАНСПАРЕНТНОСТІ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

Серед факторів, що впливають на підтримку належного рівня фінансової безпеки особливе місце займає інформаційна складова. Зокрема, слід звернути увагу на вимоги регуляторів, наприклад, Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, Національного банку України та Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг до діяльності фінансових установ. Серед останніх змін, що були здійснені 2019 році Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку наявне приведення Положення щодо організації діяльності банків та їх відокремлених підрозділів при здійсненні ними професійної діяльності на фондовому ринку, затвердженого рішенням НКЦПФР від 16.12.2014 № 1708, у відповідність до Закону України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення» [1; 2].

Таке приведення здійснювалось у частині виключення вимоги щодо необхідності обов'язкової ідентифікації клієнта у разі проведення фінансової операції особами, які раніше були ідентифіковані або верифіковані, а також не здійснення ідентифікації та верифікації клієнта у разі вчинення правочинів між банками, зареєстрованими в Україні. На нашу думку, таке виключення не є доцільним, тому що воно створює перешкоди на шляху забезпечення транспарентності фінансового ринку. Окрім, цього належна ретельність у визначенні потенційних ризиків, котрі можуть нести бізнес-відносини з тим чи іншим партнером або клієнтом, і можливість надалі попередити негативні наслідки пов'язані з ними, є фундаментом для формування культури належної ділової

практики, що в свою чергу позитивно впливає на загальний бізнес клімат у країні.

Слід зазначити, що практика ідентифікації та верифікації клієнта або бізнес-партнера є не тільки вітчизняною, її застосовують і закордоном. Так, за даними звіту компанії Consult Hyperion банки у Великій Британії на таку процедуру витрачають 47 мільйонів фунтів щорічно [3]. У деяких вітчизняних аудиторських фірмах витрачається від 2 млн. грн на рік на проведення процедури ідентифікації та верифікації клієнта або бізнес-партнера.

Окрім дотримання вимог законодавчої бази країни, де функціонує суб'єкт господарювання, має також значення елементарне краще розуміння потреб, репутації та фінансового стану клієнта та бізнес партнера. Така інформація надає змогу запобігти ризикам втрати довіри, надмірним фінансовим втратам, а також отримати додаткову перевагу з точки зору актуальності комерційної пропозиції. Знання того, чи діє потенційний клієнт або бізнес-партнер у відповідності до вітчизняних та міжнародних стандартів діяльності та чи дотримується чинного законодавства також отримується у процесі ідентифікації та верифікації. Таким чином, якщо за результатом процедури виявляються високі і надвисокі ризики, у суб'єкта господарювання є можливість вчасно відмовитися від бізнес-відносин задля збереження репутації та поточного рівня фінансового стану, а також уникнути можливих розслідувань з боку правоохоронних органів, кримінальної або адміністративної відповідальності за такі бізнес-стосунки.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Інформація про здійснення Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку державної регуляторної політики у 2019 році / НКЦПФР. – 2020. – Режим доступу : <https://www.nssmc.gov.ua/documents/informatsiia-pro-zdiisnennia-natsionalnoi-komisiiei-z-tsinnikh-paperv-ta-fondovoho-rynku-derzhavnoi-rehuliatornoj-polityky-u-2019-rotsi/>
2. Про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг / НКЦПФР. – 2020. – Режим доступу : <https://nfp.gov.ua/ua/Pro-nas.html>
3. For several people that are determined to be always a UBO, perform AML/KYC checks. – 2020. – Accessed mode : <https://flexi.shoes/2020/05/13/for-several-people-that-are-determined-to-be/>

Зленко Н. В.
*аспірант кафедри фінансів
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця
м. Харків, Україна*

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ КЛЮЧОВИХ НАПРЯМІВ АДАПТАЦІЇ ГАЛУЗІ МАШИНОБУДУВАННЯ

У попередніх дослідженнях було наведено методичний підхід до відбору показників адаптаційного потенціалу (АП), до яких увійшли: коефіцієнт покриття (Кп), відношення дебіторської заборгованості до кредиторської (ДЗ/КЗ), коефіцієнт фінансової автономії (Кфа), оборотність дебіторської заборгованості (Одз), оборотність запасів (Оз), коефіцієнт рентабельності витрат (Крв) [1]. Після цього безпосередньо проведено оцінку адаптаційного потенціалу двадцяти суб'єктів підприємництва машинобудівної галузі [2]. У найбільш загальному вигляді така оцінка мала під собою здійснення кластерного аналізу суб'єктів підприємництва за визначеними показниками оцінки АП, використання методу багатомірного рейтингового аналізу (метода радара) та проведення кореляційно-регресійного аналізу. В результаті використання наведених методів визначено, що оптимальним розподілом суб'єктів є їх розбиття на 2 кластери, розкрито основні характер-ристики таких кластерів, їх сильні та слабкі сторони, «вузькі місця», впливові показники та їх оптимальні тенденції з точки зору підвищення АП. На цих результатах ґрунтується розробка адаптаційних заходів, що мають за мету досягнення бажаних значень визначених показників АП та як основний результат – підвищення рівня АП в цілому. Стисло результат проведених досліджень представлено в таблиці 1.

Пріоритетність показників з точки зору черговості проведення адаптаційних заходів з досягнення їх цільових значень (від 1 до 4, де 1 – найбільш пріоритетний показник, 4 – найменш пріоритетний):

- 1) показники, які потребують підвищення, впливові;
- 2) показники, які потребують підтримки тенденції, впливові;
- 3) показники, які потребують підвищення, другорядні;
- 4) показники, які потребують підтримки тенденції, другорядні.

Узагальнення характеристик кластерів

Показник	Оптимальна тенденція	
	Фінансово стійкий кластер	Кластер із порушеною фінансовою стійкістю
Ліквідність		
Кп	Підтримка динаміки (впливовий)	Підвищення
ДЗ/КЗ	Підвищення	Підвищення (впливовий)
Фінансова стійкість		
Кфа	Підтримка динаміки	Підвищення
Ділова активність		
Одз	Підтримка динаміки	Підтримка динаміки (впливовий)
Оз	Підвищення (впливовий)	Підтримка динаміки
Рентабельність		
Крв	Підвищення (впливовий)	Підвищення

Таким чином першочерговими завданнями в контексті розробки адаптаційних заходів є досягнення цільових значень впливових показників та/або підтримка їх позитивної тенденції. Оптимальним результатом таких заходів є досягнення цільових значень усіх показників АП – впливових і другорядних – адже впливові показники так чи інакше корелюють із другорядними, а отже досягнення їх цільових значень цілком ймовірно може спричинити підвищення другорядних показників АП. Теоретичне підґрунтя такого припущення можна віднайти шляхом вивчення «дерева цілей» (рис. 1).

Наведене «дерево» представляє узагальнення характеристик визначених кластерів із формуванням стратегічних цілей. Головною стратегічною метою є адаптація галузі машинобудування до кризових умов функціонування. Стратегічні цілі нижчого рівня містять адаптацію кожного окремого кластера. Цілі, від яких залежить адаптація кластеру, визначено в ході аналізу адаптаційного потенціалу і вони містять підтримку тенденції або підвищення визначених ключових показників адаптаційного потенціалу.

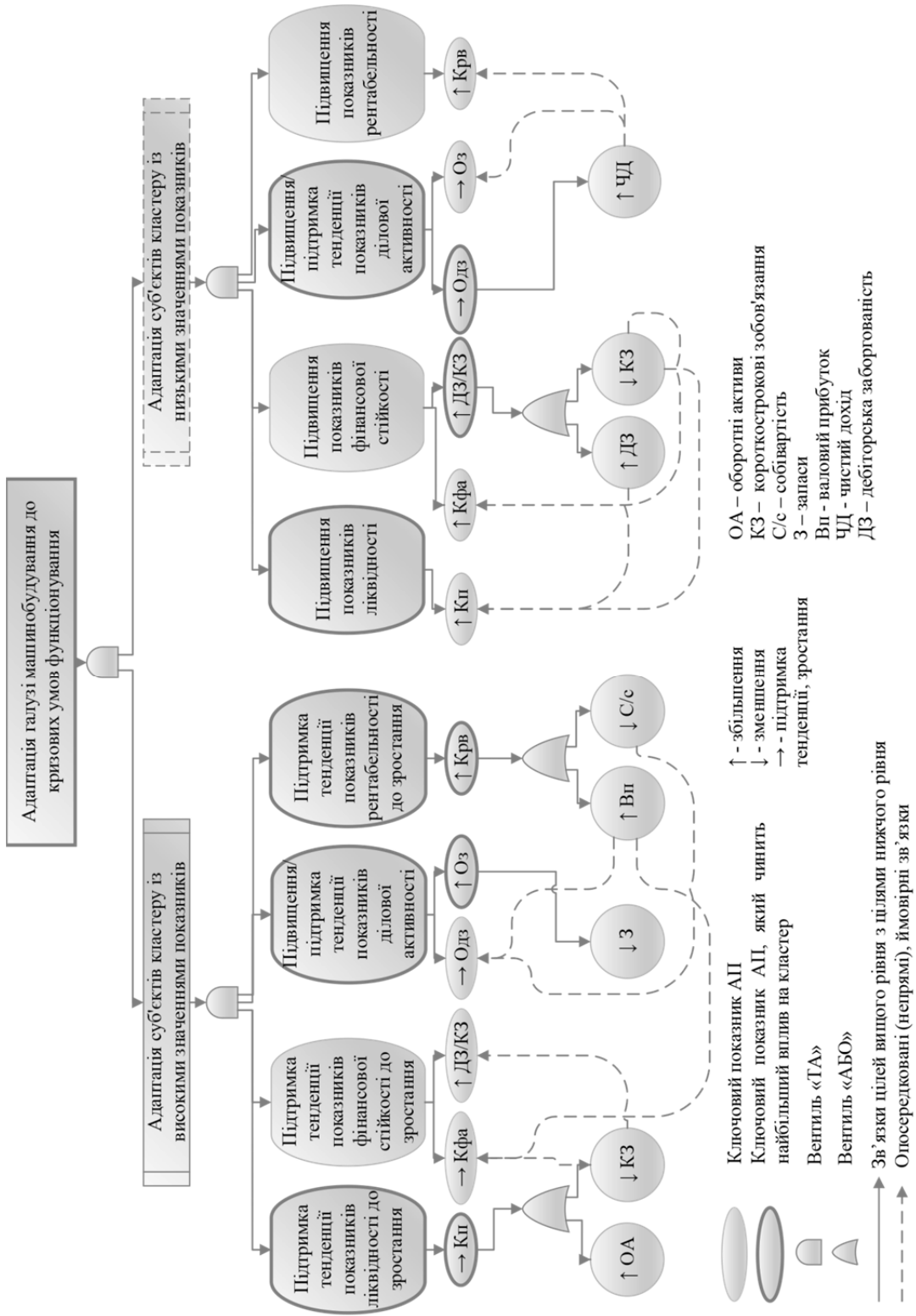


Рис. 1. Дерево рішень для визначення ключових напрямів адаптації галузі машинобудування

Нижче наведено конкретні показники, а ті з них, що позначені широкою лінією, є найбільш впливовими для окремого кластера за результатами кореляційно-регресійного аналізу. Вентиль «ТА» вказує, що для досягнення цілі вищого рівня необхідне виконання всіх цілей нижчого рівня; вентиль «АБО» визначає, що достатнім може бути виконання лише однієї цілі нижчого рівня.

Наведене дерево дозволяє не лише визначити цілі адаптаційної фінансової стратегії, а й обрати найбільш відповідний механізм з досягнення цілей (наприклад, якщо метою є підвищення коефіцієнту рентабельності витрат, то дослідник може обрати, чи для цього необхідно підвищувати величину валового прибутку, чи знижувати собівартість). Тому доцільно визначити наведене дерево не як «дерево цілей», а як «дерево рішень».

Як видно із «дерева рішень», конкретними напрямками, яким необхідно слідувати, щоб досягти поставлених цілей, є розташовані на нижньому рівні елементи, які також виступають завданнями для досягнення стратегічних цілей.

Отже, адаптація фінансово стійкого кластера можлива в разі: підвищення величини оборотних активів АБО зниження величини короткострокових зобов'язань ТА зниження величини запасів ТА підвищення величини валового прибутку АБО зниження собівартості.

Адаптація кластера із порушеною фінансовою стійкістю можлива в разі: підвищення величини чистого доходу ТА підвищення величини дебіторської заборгованості АБО зниження величини кредиторської заборгованості.

Як було зазначено вище, досягнення цільових значень пріоритетних показників (Кп, Кз, Крв для фінансово стійкого кластера та ДЗ/КЗ та Одз для кластера із порушеною фінансовою стійкістю) ймовірно тягне за собою підвищення другорядних показників АП. На «дереві рішень» на рис. 1. такі ймовірні/непрямі зв'язки позначено пунктирною лінією: наприклад, для підвищення Кп фінансово стійкого кластера необхідно знизити КЗ, а зниження КЗ, в свою чергу, призводить до підвищення другорядного показника ДЗ/КЗ, а також Кфа.

Таким чином здійснено узагальнення основних характеристик досліджуваних кластерів, в результаті чого побудовано «дерево рішень» і визначено ключові стратегічні цілі і напрями адаптації

суб'єктів господарювання. Такі напрями визначено через встановлення показників, що виявились найбільш впливовими за результатами кореляційно-регресійного аналізу окремо для кожного кластера, а також визначення шляхів їх удосконалення. Наступним ключовим кроком у побудові адаптаційної фінансової стратегії є вибір адаптаційних заходів за допомогою матриці відповідності адаптаційних заходів кризоутворюючим факторам.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Зленко Н. В. Методичний підхід до відбору показників оцінки адаптаційного потенціалу суб'єктів підприємництва / Н. В. Зленко // Причорноморські економічні студії. – 2020. – Вип. 55. – (направлено до друку).
2. Зленко Н. В. Оцінка адаптаційного потенціалу суб'єктів підприємництва машинобудівної галузі / Н. В. Зленко // Інфраструктура ринку. – 2020. – Вип. 41. – С. 267–274.

*Міщенко А. С.
аспірант кафедри фінансів
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

ІНСТРУМЕНТИ ОЦІНКИ СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ ФОНДОВОГО РИНКУ

В умовах глобалізації в конкурентну боротьбу за інвесторів вступають фондові ринки як розвинених, так і країн, що розвиваються. При цьому для вітчизняного фондового ринку на підсумки конкурентної боротьби негативно впливають невисока активність торгів, низькі темпи зростання капіталізації, сильна залежність від кон'юнктури світових фінансових і товарних ринків.

Український фондовий ринок можна характеризувати як малоефективний з певними властивостями фрактальності і когерентності. При цьому слід зазначити, що всі три гіпотези – ефективного (ЕМН), фрактального (ФМН) і когерентного ринків (СМН) не виключають використання фундаментальних методів оцінки вартості бізнесу та інфраструктури фондового ринку.

Зокрема, згідно ЕМН слабка ефективність дозволяє збільшувати прибутки від інвестування, використовуючи фундаментальний аналіз. FMH постулює локальну невизначеність на тлі глобального детермінізму (іншими словами, поєднання фундаментального і технічного аналізу на різних інвестиційних горизонтах). CMH розглядає різні фази ринку, відповідно, використання результатів фундаментального аналізу буде доцільно не у всіх фазах, а в основному, в режимі трендового ринку.

Загальна риса фундаментальних методів (витратний, дохідний, порівняльний) – вивчення фінансово-господарської діяльності компанії та її результатів, особлива увага приділяється чистими активами, виручці, чистому грошовому потоку і прибутку. При цьому передбачається, що дані показники мають вирішальний вплив на ринкову оцінку акціонерної компанії [3; 4].

Витратний метод (який базується основі активів або балансовий) стосовно оцінки компанії – це спосіб визначення вартості компанії, що базується на оцінці ринкової вартості її активів за вирахуванням обов'язків. Він реалізує принцип заміщення, що виражається в тому, що покупець не стане платити за готовий об'єкт більше, ніж за новостворюваний об'єкт тієї ж корисності, а продавець не продасть компанію повністю дешевше ринкової оцінки її активів, які можна продати по частинах. Подібний підхід набув найбільшого поширення в практиці оцінки бізнесу та інфраструктури фондового ринку.

Насправді, ринкова оцінка може значно відхилитися від балансової вартості активів. Це може бути пов'язано, наприклад, з труднощами оцінки нематеріальних активів, або з прогнозами діяльності компанії. Незважаючи на це, даний метод оцінки є незамінним при дефіциті інформації про компанію, що є складовими частинами інфраструктури фондового ринку. Для проведення оцінки даним методом досить мати перед собою бухгалтерський баланс фірми. Крім того, застосування витратного підходу обґрунтовано при оцінці компанії, що володіє значними матеріальними активами, а також, коли є можливість виявлення і оцінки нематеріальних активів.

Особливу увагу нематеріальних активів приділяє Баффет. Він розділяє поняття бухгалтерських та економічних нематеріальних

активів. З плином часу бухгалтерські нематеріальні активи амортизуються і зникають з балансу, в той час як вартість економічних нематеріальних активів може значно зростати (наприклад, вартість патентів і ліцензій), що збільшує реальні чисті активи.

Найзначніший недолік даного методу полягає в ігноруванні майбутніх прогнозних результатів діяльності компанії. Саме тому, компанія може тривалий час бути оцінена значно вище своїх чистих активів. Судити про користь даного методу в оцінці прибутковості акцій ми можемо лише при необгрунтовано заниженій оцінці компанії. Тоді в середньостроковій перспективі можна очікувати зростання оцінки компанії, принаймні, до розміру чистих активів.

Точним, на думку Дж. Р. Хітчнера, даний метод може бути лише при проведенні значної кількості коригувань. Крім нормалізації вартості нематеріальних активів, активи в балансі повинні бути оцінені за їх ринковою вартістю, так само як і зобов'язання, деякі позабалансові активи повинні бути прийняті до розрахунку, борги і невикористовувані виробничі потужності повинні бути відповідним чином враховані. Однак в такому випадку метод стає занадто трудомістким, безліч коригувань не можуть бути зроблені на основі, наявної у відкритому доступі інформації [2].

Прибутковий метод оцінки передбачає встановлення вартості бізнесу на основі прогнозу очікуваного доходу або вигоди. Очікуваний дохід повинен розраховуватися з урахуванням структури капіталу і минулих результатів бізнесу, перспектив його розвитку, розвитку галузі та економіки в цілому. Тут ми торкаємося проблеми прогнозування майбутніх доходів компанії. В якості базового прогнозу може використовуватися прогноз самої компанії. Однак даний прогноз вимагає коригування, до того ж, далеко не завжди він є у відкритому доступі.

Важливою проблемою є вибір доходу для прогнозу. Це може бути чистий грошовий потік, чистий прибуток, операційний прибуток (прибуток від продажів), валовий прибуток, розмір виплачуваних дивідендів. В рамках дохідного підходу існує кілька методів, серед яких основними є метод капіталізації і метод дисконтування. Якщо приведена вартість компанії вище ринкової поточної вартості, то інвестиції в дане підприємство привабливі, оскільки в довгостроковій перспективі відхилення ринкової ціни від

розрахункової вартості будуть мінімальні. Перевага дохідного методу в оцінці прогнозу майбутньої діяльності компанії, а не ретроспективних даних, а також в обліку зміни вартості грошей у часі [1].

Порівняльний метод оцінки вартості компанії заснований на застосуванні чотирьох груп оціночних мультиплікаторів, для кожної з яких підставою служать: доходи; прибутковість або грошові потоки; балансові вартісні показники; деякі інші вимірювачі (такі як обсяги видобутку, кількість клієнтів та ін.).

Перевагами порівняльного методу є його комплексність, оцінка підприємства з різних позицій, використання фактичних даних, а також простота проведених розрахунків. Його цілком можна комбінувати з витратним і дохідним методом. Недоліками є те, що він не враховує майбутні результати діяльності, а також складність формування кола компаній-аналогів.

На практиці, як правило, використовується не один, а кілька підходів до оцінки. Проміжні результати обробляються з допомогою вагових показників для отримання підсумкового прогнозу. Це найбільш простий і очевидний спосіб, що дозволяє об'єднати розглянуті вище методи для формування остаточного результату.

Стосовно методу отримання підсумкового результату оцінки, його можна поліпшити, виробивши рекомендації за прогнозом зміни фінансових мультиплікаторів. Метод базується на порівняльному підході, де в якості прогнозного мультиплікатора використовується його середньогалузеве значення. Сене використовувати середньогалузеві значення виникає, якщо приймається допущення про те, що індивідуальні фінансові мультиплікатори прагнуть до середнього значення. Відзначимо, що враховується лише напрямок зміни, тобто якщо мультиплікатор нижче середньогалузевого і в наступному періоду зростає, то виявляється зближення. При цьому слід враховувати, що навіть при наявності динаміки на зближення існують межі зміни. Таким чином, можна прогнозувати фінансові мультиплікатори на наступний рік [3; 4].

Комплексне використання всіх описаних методів реалізується за допомогою усереднення отриманої прогнозової капіталізації, що дозволяє якомога точніше провести оцінку стану та перспектив розвитку інфраструктури фондового ринку.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Аналітичні дані щодо розвитку фондового ринку. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. URL: <http://www.ssmsc.gov.ua/fund/analytics>
2. Бурмака М. Розвиток фондового ринку і політика державного дирижизму в Україні/ М. Бурмака // Ринок цінних паперів України. – 2010. – № 1–2. – С. 3–10.
3. Калівошко О. М. Оцінка обсягу та структури фондового ринку України / О. М. Калівошко // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2019. – Вип. 24(2). – С. 42–47.
4. Чайковська В. П. Інфраструктура фондового ринку України: сучасний стан та тенденції розвитку / В. П. Чайковська. // Ефективна економіка. – 2014. – № 1. – URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2014_1_39.

Нікола С. О.

кандидат економічних наук,

*доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова*

Колеснікова О. Г.

студентка

*Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
м. Одеса, Україна*

МЕХАНІЗМ І НАПРЯМИ ВПЛИВУ ОПОДАТКУВАННЯ НА ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

На сьогоднішній день система оподаткування суттєво впливає на економічні процеси як на макро-, так і на мікроекономічних рівнях. Податки в економіці України перетворилися на одну з найвагоміших статей витрат підприємств, що значним ступенем відображається на рівні їх підприємницької та інвестиційної діяльності.

Актуальність вищевказаної проблеми підтверджується чисельними науковими дослідженнями провідних вітчизняних економістів В. Л. Анрющенка, І. С. Біла, І. М. Данко, О. Т. Замасло, В. М. Мельник, О. С. Лемішовська, А. М. Соколовська, С. І. Юрія та інших.

Елементами оподаткування, через які здійснюється вплив податків на фінансово-господарську діяльність підприємств є: об'єкт оподаткування, база оподаткування, ставки податку, джерело сплати податку, строки сплати податку, податкові пільги [5]. Усі перелічені елементи мають відображення у таких показниках фінансово-господарської діяльності підприємства: собівартість і ціна продукції, обсяг реалізації, прибуток від реалізації, платоспроможність і фінансова стійкість підприємства, залишки нереалізованої продукції, обсяг залучення кредитів, чистий прибуток, нерозподілений прибуток [3, с. 104].

Аналізуючи склад податкових надходжень до державного бюджету України за останні роки, можемо зробити висновок, що найбільш питому вагу складають непрямі податки, приблизно 50–60 %, в той час, коли у розвинених країнах ця частка складає 15–25 %. Перше місце серед непрямих податків посідає податок на додану вартість, що в свою чергу, впливає на ціну реалізації.

Об'єктом оподаткування ПДВ є операції з відвантаження готової продукції, товарів, інших активів, виконання робіт, надання послуг тощо. Оподатковуються також кошти, які отримані від покупців до відвантаження товарів (робіт, послуг) [2, с. 131]. Тобто, кожна фінансова операція підприємців має бути оподаткована податком на додану вартість, і через це, багато хто починає працювати в «тіні». Отже, вважаємо, що ставки непрямих податків є завищеними та надмірними, що негативно впливають на ефективність функціонування фінансово-господарської діяльності підприємств.

Щодо, прямого оподаткування, ставка податку на прибуток в Україні несуттєво відрізняється від ставок оподаткування в країнах із розвинутою економікою. Відмінність полягає в самому підході до стягнення податку на прибуток. Якщо в більшості країн податок на прибуток сплачується за результатами роботи підприємства за певний період виходячи із отриманого балансового прибутку, то в Україні об'єкт оподаткування податком на прибуток визначається виходячи із скоригованого валового доходу, зменшеного на суму скоригованих валових витрат та суму амортизаційних відрахувань [4, с. 244].

Згідно з податковим законодавством України, суб'єкти господарювання також мають сплачувати низку платежів за ресурси:

орендну плату за землю, податок з власників транспортних засобів, збір за спеціальне використання природних ресурсів, збір за забруднення навколишнього середовища. Ці податки включаються в собівартість продукції, що впливає на розмір прибутку підприємств, є ціноутворюючим елементом і суттєво впливають на загальний рівень цін. Це, в свою чергу, може негативно вплинути на обсяги виробництва і реалізацію продукції, що може призвести до зростання її залишків.

Тому, кожне підприємство намагається зменшити величину сплачуваних податків, тим самим збільшуючи свій прибуток, за рахунок відповідних змін у діяльності підприємства. Це і є результатом впливу податків на економічну діяльність підприємства. Якщо податки перевищують норму, яку здатний сплатити підприємець, то погіршується фінансовий стан підприємства, поглиблюється криза неплатежів, настає ризик зупинки фінансово-господарської діяльності підприємства.

Таким чином, можемо зробити висновок, що система оподаткування в Україні є недосконалою та суперечливою. Ступінь податкового навантаження вказує на низьку сприятливість податкової системи для розвитку підприємництва, інвестиційної діяльності та надто обтяжливе оподаткування факторів виробництва – капіталу й праці. Система оподаткування ускладнена великою кількістю обов'язкових платежів та зборів, що призводить до складнощів у їх сплаті. Наявність питомої ваги тінєвих підприємств, їх ухилення від сплати податків, нерівномірне податкове навантаження – все це вказує на неефективну податкову систему в країні.

Отже, комплексне реформування оподаткування в Україні дасть можливість не лише для розвитку економічних процесів, а й стимулювання інвестиційних процесів, загального розвитку підприємництва. Що в свою чергу, призведе до виходу України з економічної кризи та формування низки позитивних зрушень в економічній і податковій сферах. Світовий досвід свідчить, що рівень податкового навантаження в країні обумовлює рівень підприємницької активності й ступінь рентабельності діяльності. На сьогоднішній день, Україна перебуває на етапі формування ринкових відносин і створення конкурентоспроможної моделі

податкової системи. Саме тому розкриття набутого позитивного практичного досвіду зарубіжних країн і теоретичних знань зарубіжних економістів у сфері оподаткування сприятиме покращенню макро- й мікроекономічної ситуації в нашій країні.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Біла І. С. Вплив податкової політики на розвиток підприємницького сектору в Україні // Науковий часопис НПУ імені М. П. Драгоманова. – 2018. – № 14. – С. 18-24.
2. Данко І. М. Непрямі податки: їх вплив на фінансово-господарські рішення // Фінанси України. – 2019. – № 10. – С. 131–135.
3. Замасло О. Т. Вплив податкової політики держави на фінансову діяльність підприємства // Фінанси України. – Київ: Міністерство Фінансів України. – 2017. – С. 104–105.
4. Лемішовська О. С. Роль та значення податкової політики у сучасних умовах// Науковий вісник НЛТУУ. – 2018. – № 4. – С. 243–247.
5. Нікола С. О. Фінанси підприємств: навч. посіб. / С. О. Нікола. – Одеса: Одес. нац. ун-т ім. І. І. Мечникова, 2020. – 206 с.
6. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/conv#n140>.

Свистун А. О.

начальник відділу з питань участі держави

у капіталізації банків

Міністерства фінансів України

м. Київ, Україна

ПЕРСПЕКТИВА НАЦІОНАЛЬНИХ БАНКІВ ЄВРОПИ У ЗВ'ЯЗКУ ЗІ СТВОРЕННЯМ ЄВРОПЕЙСЬКОГО БАНКУ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Фінансування сталого розвитку потребує довгострокового капіталу. Перехід до сталого розвитку – це виклик ХХІ століття, оскільки Цілі сталого розвитку та Паризька угода про клімат є важливими орієнтирами для політики ЄС. Через обмеження державних бюджетів, з одного боку, та здатності комерційних банки

надати необхідний довгостроковий ресурс з більшим апетитом до ризику, з другого боку, саме національні банки розвитку (НБР) є важливим джерелом фінансування сталого розвитку.

Цілі сталого розвитку Організації Об'єднаних Націй поступово входять у політичний дискурс та програми багатьох держав. Без довгострокових фінансових інвестицій досягнення таких цілей неможливе. Міжнародному співробітництву в галузі розвитку загрожує глибокий вплив глобальної пандемії COVID-19, що може мати катастрофічні наслідки для нестабільних держав. Соціальну дистанцію та нові протоколи запобігання зараженню важко реалізувати в таких умовах, що неминуче впливатиме на допомогу, особливо пов'язану з продовольством чи продажом ліків, заборони на подорожі, обмеження торгівлі, закриття кордонів [1]

Експертна група High-level Group of Wise Persons on the European financial architecture for development, створена Радою Європи, під головуванням відомого економіста Т. Візера, запропонувала створити єдиний Європейський банк з питань клімату та сталого розвитку як загальноєвропейський банк розвитку з метою консолідації європейської системи фінансування розвитку та надання можливості Євроспільноті діяти більш стратегічно та помітніше на глобальному рівні [2]. З геополітичної точки зору Європі потрібно терміново посилити свій економічний суверенітет, не відмовляючись від амбіцій створити багатосторонні коаліції.

Експертна група пропонує Єврокомісії розглянути три варіанти створення нової установи «*Європейський банк клімату та сталого розвитку*». Усі вони передбачають формування потужного банку розвитку, що на рівних умовах виступати на міжнародних ринках з НБР Китаю та США. Експертна група пропонує консолідувати роздроблену європейську систему в новий європейський банк. У результаті ЄС матиме одну інституцію, яка діятиме в одній «ваговій категорії» з іншими глобальними гравцями, забезпечуватиме кращу внутрішню координацію установ розвитку та більшу зовнішню експансію. На сьогодні структура є складною, з безліччю суб'єктів ЄС та національних суб'єктів, а також фінансових інструментів. Перехресний бізнес у роботі ЄІБ та ЄБРР поза межами ЄС шкодить досягненню пріоритетів ЄС та бажаного впливу на розвиток.

Через різну структуру власності ЄІБ та ЄБРР не можуть бути просто об'єднані. Тому експертна група пропонує розглянути три варіанти заснування такого банку: а) на базі ЄБРР; б) на базі ЄІБ; в) цілком нового банку, в якому ЄІБ, ЄБРР та національні банки розвитку були б акціонерами. Усі три варіанти мають певні недоліки: в ЄБРР вплив ЄС обмежений; ЄІБ має малий досвід роботи в країнах, що розвиваються; створення нового банку було б дорогою та трудомісткою справою, вимагаючи величезних інвестицій як фінансового капіталу, так і спеціалізованого персоналу. Це потребує тривалого часу, що не сприятиме досягненню Цілей сталого розвитку ООН до 2030 р. З цих причин міністри фінансів ЄС вже відхилили останній сценарій.

Таким чином, реально розглядаються варіанти створення банку на базі ЄБРР або ЄІБ. ЄБРР є банком розвитку з широким спектром діяльності, тісним політичним діалогом із національними урядами та присутністю в цільових країнах. Тим часом ЄІБ орієнтований переважно на ЄС. Проте існує недостатня координація політики між ними. Після виходу Великобританії (т. з. Brexit) ЄС контролюватиме лише трохи більше 50 % голосів у ЄБРР, тоді як для багатьох важливих рішень потрібна абсолютна більшість, тобто немає гарантій, що акціонери, що не є членами ЄС, погодяться зменшити свої частки в результаті нарощування капіталу.

Варіант з ЄІБ передбачає спрямування активів банку, що не належать ЄС (приблизно 10 % загальної суми), у нове дочірнє підприємство, повністю контрольоване європейськими структурами, зокрема національними інститутами розвитку, такими як KfW або Agence Française de Développement. Найважливішим і, можливо, головним викликом є перетворення або ЄІБ, або його дочірньої структури в інститут розвитку. ЄІБ має статус справжньої інституції ЄС, на відміну від ЄБРР, що має акціонерів, які не є членами ЄС.

Рада ЄС визнала необхідність зробити європейську фінансову архітектуру для розвитку сильнішою, гнучкішою, інтегрованою, узгодженою, стратегічною, здатною реагувати на зміни клімату та потреби розвитку. Рада запропонувала ЄІБ та ЄБРР до кінця січня 2020 р. надати пропозиції щодо конкретних дій для досягнення максимального впливу на розвиток шляхом посилення співпраці

між установами, а також аналіз імовірних наслідків для їхніх інституцій [3].

Деякі експерти, коментуючи переваги й недоліки додавання нової установи до наявної фінансової архітектури для розвитку, пропонують замість нового банку створити новий *Європейський фонд сталого розвитку*, який би дав змогу більш стратегічно керувати європейськими ресурсами розвитку, використовуючи діючі банки розвитку як виконавців [4]. Такий фонд міг би виділяти фінансування та гарантії 21 європейським НБР, використовуючи антикризовий Інструмент сусідства, розвитку та міжнародного співробітництва, який би об'єднав кілька існуючих фондів та новий Європейський фонд сталого розвитку (EFSD) в один інструмент із узгодженою структурою управління. Цей консолідований фонд міг би отримати багаторазову позику для інвестицій у сталий розвиток за межами ЄС через НБР. Пропозиція бюджету Єврокомісії (внесена у травні 2020 р.) передбачає виділення 86 млрд євро на Інструмент NDICI, що буде основним фінансовим засобом ЄС для сприяння сталому розвитку [5].

Представник ЄІБ М. Рівелінні однозначно висловився за набуття цим банком статусу установи для кліматичного фінансування [6]. Разом із тим у звіті експертної групи прямо зазначається, що варіант з ЄІБ несе найвищий ризик неефективності та невизначеності щодо впливу на розвиток [1]. ЄІБ повинен глибоко реформувати своє управління, політику та процедури, якщо він чи дочірня компанія коли-небудь виступатиме справжнім банком розвитку. Існує значний ризик того, що поточні недоліки в операціях ЄІБ у майбутньому просто повторяться в рамках дочірньої компанії з невирішеними питаннями щодо підзвітності, прозорості та демократизації управління.

Усі варіанти експертної групи будуть додатково проаналізовані через дослідження техніко-економічного обґрунтування, що впливає з можливої реалізації цих сценаріїв [3].

Створення загальноєвропейської установи розвитку ECSDB важливе для Європи, щоб бути найбільшим постачальником ресурсів для розвитку та кліматичного фінансування в усьому світі, одного масштабу з установами розвитку Китаю та США [7].

Питання створення ECSDB повинне бути частиною ширшого довгострокового політичного бачення, яке дає ЄС інструменти, щоб стати справжнім суб'єктом глобального розвитку. Створення ECSDB буде залежати від сильного політичного лідерства та єдиного бачення Єврокомісії. Під час пандемії та відсутності світового лідерства потужний та об'єднаний ECSDB є важливішим, ніж будь-коли, для зменшення впливу, який COVID-19 матиме на міжнародне співробітництво в галузі розвитку.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. EU Budget for the Future – The Neighbourhood, Development and International Cooperation Instrument. Factsheet. 2020, 02 June. URL: https://ec.europa.eu/international-partnerships/documents/eu-budget-future-neighbourhooddevelop-and-international-cooperation-instrument_en
2. Fattibene D. Time for a European Climate and Sustainable Development Bank. IAI Commentaries, Issue: 20/20. Publication date: 08/04/2020. URL: <https://www.iai.it/en/pubblicazioni/time-european-climate-and-sustainable-development-bank>
3. Financial architecture for development: Council adopts conclusions on the way forward. Council of the EU. Press release 5 December 2019. URL: <https://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2019/12/05/financial-architecture-for-development-council-adopts-conclusions-on-the-way>
4. Rivellini M. Public Finance for Sustainability: The role of the European Investment Bank. 24 June 2020. Italian Institute for International Political Studies. URL: <https://www.ispionline.it/en>
5. The future of the European financial architecture for development. An independent report by the High-Level Group of Wise Persons on the European financial architecture for development. URL: https://www.consilium.europa.eu/media/40967/efad-report_final.pdf?utm_source=dsms-auto&utm_medium=email&utm_campaign=Report+by+the+Wise+Persons+%27+Group
6. WFP COVID-19. Weekly Situation Report #05. 06 April 2020. World Food Program. URL: <https://docs.wfp.org/api/documents/b74773c9b4a34e1383d681a87ccccfd6/download>
7. Wolff P., Sol X. Do we need a European Development Bank? 13.11.2019. URL: <https://www.globaleverantwortung.at/do-we-need-a-european-development-bank>

СЕКЦІЯ 7. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Коцераба Н. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету
м. Вінниця, Україна*

ЗАСТОСУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПРИ ОЦІНЦІ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Ефективність функціонування виробничого підприємства, незалежно від видів його діяльності і форм власності, в умовах ринку визначається його здатністю створювати достатню величину доходу та прибутку, досягнення ним відповідного рівня рентабельності.

Рентабельність є економічною категорією, оцінний результативний показник, цільовий орієнтир, інструмент розрахунку чистого доходу суспільства, джерело формування різних фондів. Як кількісний показник, рентабельність являє собою різницю між ціною і вартістю товарів, між обсягом продажу і собівартістю [2, с. 12].

Поняття «рентабельність» має різні значення з позиції підприємства, споживача, держави. Але у всіх випадках воно означає вигоду. Якщо підприємство працює рентабельно – це свідчить про те, що покупець, купуючи товар саме у цьому магазині, одержує задоволення від покупки, а держава або суспільство може за рахунок податків на рентабельність підтримувати збиткові об'єкти та вирішувати пріоритетні соціальні задачі.

Наявність рентабельності дозволяє задовольняти економічні інтереси держави, підприємства, працівників та власників. Об'єктом економічних інтересів держави є частина прибутку, що сплачує підприємство у вигляді податків і яку суспільство використовує для рішення соціальних задач. Економічні інтереси підприємства відображаються в збільшенні рівня рентабельності,

що дозволяє збільшувати частку грошових активів в його розпорядженні. За рахунок цієї рентабельності підприємство вирішує виробничі та соціальні задачі свого розвитку. Інтереси працівників у збільшенні рентабельності пов'язані за створенням можливостей для поліпшення матеріального стимулювання і підвищення рівня їхнього соціального розвитку. Власники також зацікавлені в рості рентабельності підприємства, оскільки збільшуються дивіденди, та, відповідно, збільшення капіталу.

У суспільстві жоден з перерахованих вище інтересів не має переваги перед іншими. Якщо ж такий зв'язок порушиться на користь або інтереси, то тим самим це приведе до обмеження інтересів інших сторін. Тому, зниження зацікавленості підприємства в нарощування рентабельності приведе до зменшення платежів у бюджет, до заморожування заробітної плати, до нераціонального використання капіталу.

Показник рентабельності має велике значення в умовах ринкової економіки. Найважливіший економічний показник є рентабельність роботи підприємств, що відображає ступінь прибутковості господарської діяльності підприємства.

Показники рентабельності є відносними характеристиками фінансових результатів та ефективності діяльності підприємства. При визначенні рентабельності використовується один з головних показників – це прибуток, що допомагає оцінювати дохідність підприємства [1, с. 147].

Показники рентабельності, при аналізі виробництва, об'єднують в такі групи:

- показники рентабельності продукції;
- показники рентабельності капіталів;
- показники, розраховані на підставі потоків власних грошових коштів.

Перша група показників характеризує дохідність продукції базисного та звітного періоду. Друга група визначає ступінь використання підприємством фінансових важелів для збільшення дохідності довгострокових кредитів та інших зобов'язань. Третя група показників рентабельності характеризує забезпечення грошових коштів.

Показники рентабельності є важливими характеристиками факторного середовища формування прибутку підприємств. З цієї причини вони є обов'язковими елементами порівняльного аналізу та оцінки фінансового стану підприємства.

При розрахунку рентабельності можуть бути використані різні показники прибутку. Це дозволяє виявити не тільки загальну економічну ефективність роботи підприємств галузі, але й оцінити інші сторони його діяльності.

Показники рентабельності дозволяють оцінювати результати вкладених ресурсів. У сучасній практиці виокремлюють такі основні групи показників рентабельності: рентабельність підприємства, рентабельність продукції, рентабельність активів підприємства. На величину рентабельності власного акціонерного капіталу впливає показник рентабельності активів.

При оцінці фінансового стану підприємства пропонується використання показників рентабельності у наступному взаємозв'язку:

- по-перше, використання системи взаємозв'язаних показників рентабельності, кожний з яких несе однакове навантаження як для робітників підприємства так і для користувачів фінансової інформації;

- по-друге, використання системи показників рентабельності як однієї з елементів фінансово-економічної оцінки поточного стану підприємства;

- по-третє, необхідність проведення динамічного і порівняного аналізу показників рентабельності по секторам основної діяльності, по підприємствам-аналогам і підприємствам-конкурентам.

Для цієї мети розроблена система показників рентабельності, котра об'єднує три основні класи показників (табл. 1):

- показник рентабельності, розрахований на підставі прибутку (доходу).

- показник рентабельності, розрахований в зв'язку з використанням виробничих активів.

- показник рентабельності, розрахований на підставі потоків власних грошових коштів.

Різноманітність варіантів рішень, що приймаються при визначенні прибутку, поточних витрат, авансовій вартості для

розрахунку рентабельності обумовлюють наявність значної кількості її показників.

Таблиця 1

Система фінансових коефіцієнтів рентабельності

Основні класи показників рентабельності	Фінансові коефіцієнти рентабельності
1. Показник рентабельності, розрахований на підставі прибутку (доходу)	1.1 Коефіцієнт обмеженого рівня валового прибутку 1.2.Коефіцієнт обмеженого рівня прибутку від основної діяльності 1.3.Коефіцієнт обмеженого рівня прибутку всієї діяльності підприємства 1.4.Коефіцієнт обмеженого рівня чистого прибутку 1.5.Коефіцієнт критичної рентабельності
2.Показник рентабельності, розрахований в зв'язку з використанням виробничих активів	2.1.Коефіцієнт віддачі на всю суму виробничих активів 2.2.Коефіцієнт віддачі на інвестований капітал 2.3.Коефіцієнт віддачі на акціонерний капітал
3.Показник рентабельності, розрахований на підставі потоків власних грошових коштів	3.1.Коефіцієнт рентабельності відбору 3.2.Коефіцієнт рентабельності сукупного капіталу 3.3.Коефіцієнт рентабельності власного капіталу 3.4.Коефіцієнт обслуговування боргу

Роль і значення показника рентабельності полягає у наступному:

- є одним з основних критеріїв оцінки ефективності роботи підприємства;
- підвищення рентабельності характеризує мету підприємства будь-якої галузі у ринковій економіці;
- є результативним показником діяльності підприємства;
- зростання сприяє підвищенню фінансової стійкості підприємства;
- збільшення даного показника забезпечує перемогу підприємства у конкурентній боротьбі і сприяє його утвердженню в ринковій економіці;

– має важливе значення для власників, оскільки при її збільшенні зростає інтерес до даного підприємства, росте ціна акцій;

– є рушійним аспектом для кредитно-позичальних відносин, оскільки рівень рентабельності цікавить з погляду реальності отримання відсотків з зобов'язаннями, зниження ризику неповернення позикових засобів, платоспроможності підприємства;

– є орієнтиром для підприємців, характеризуючи привабливість бізнесу.

У практиці українських підприємств найбільш поширеним є показник рівня рентабельності, що обчислюється як відношення прибутку до повної собівартості реалізованої продукції. цей показник показує, скільки на кожную витрачену у господарстві гривню або іншу грошову одиницю отримано прибутку. Важливе значення відносно показника рівня рентабельності полягає у тому, що завдяки його використанню можна не лише виявити прибутковість чи збитковість, а й визначити ефективність використання коштів [3, с. 57].

Таким чином, показники рентабельності мають велике значення для задоволення інтересів власника, акціонерів підприємства та третіх осіб, не тільки в отриманні достовірної інформації про стан діяльності підприємства, а й перспективи фінансово-господарської діяльності підприємства.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Головченко Т. М., Земська Г. О. Рентабельність як складова частина фінансової стійкості підприємств. *Гуманітарні науки*. 2009. № 3. С. 147–156.
2. Дежухарова Х. Т. Економічна сутність категорії «Прибуток». *Сталий розвиток економіки*. 2011. № 6. С. 12–16.
3. Дієсперов В. Рентабельність і дохідність. *Економіка АПК*. 2008. № 6. С. 57–61.
4. Коцеруба Н. В. Оцінка прибутку та рентабельності підприємства. *Регулювання, значення та ефективність міжнародного економічного співробітництва* : зб. матеріалів Всеукр. наук.-практ. конф., 13 черв. 2020. Київ: ГО «Київський економічний науковий центр», 2020. С. 89–92.

Охреї Т. С.

студентка

Науковий керівник: Польова Т. В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри міжнародного бізнесу, фінансів та обліку

Харківського торговельно-економічного інституту

Київського національно торговельно-економічного університету

м. Харків, Україна

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ТА ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ

Важливою економічною категорією та невід'ємною складовою функціонування будь-якого підприємства є виробничі запаси. Основою для здійснення безперебійного процесу виробництва підприємства є правильна організація їх обліку. Це можливо забезпечити лише за умов регулярного внутрішнього контролю за виробничими запасами підприємства.

Проблемними питаннями організації обліку та внутрішнього контролю виробничих запасів займалися такі вітчизняні вчені: Г. М. Бескоста, Л. П. Кулаковська, А. П. Макаренко, С. Я. Салига, Б. Ф. Усач та інші.

Метою наукової роботи є дослідження теоретичних аспектів внутрішнього контролю запасів та актуалізації його ролі за ринкових умов господарювання. З одного боку, сформовані виробничі запаси забезпечують постійність, безперервність діяльності підприємства, що гарантує його економічну безпеку, з іншого – на промислових підприємствах вимагають значних капіталовкладень, тому від організації їх обліку та аналізу залежить точність визначення прибутку суб'єкта господарювання, його фінансовий стан.

Важливою передумовою обліку та внутрішнього контролю запасів є наявність чітких підходів до визначення їх сутності та класифікації. Розглянемо трактування поняття «запаси» як об'єкта бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю (табл. 1).

Важливим етапом функціонування та управління підприємства є затвердження облікової політики з доцільним визначенням методів обчислення собівартості запасів [3]. Слід виділити основні

завдання облікової політики в частині обліку запасів: визначення відповідальної особи за ведення бухгалтерського обліку підприємства; затвердження робочого плану рахунків; організація аналітичного обліку руху запасів; розробка методики бухгалтерського обліку [4].

Таблиця 1

Обліково-економічний аспект визначення запасів

	Автори	Трактування
1	П(С)БО 9 «Запаси» [1]	Запаси – активи, які: утримуються для подальшого продажу (розподілу, передачі) за умов звичайної господарської діяльності; перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством та відповідають певним критеріям.
2	МСБО 2 «Запаси» [2]	Запаси – це активи, які: утримуються для продажу у звичайному ході бізнесу; перебувають у процесі виробництва для такого продажу або існують у формі основних чи допоміжних матеріалів для споживання у виробничому процесі або при наданні послуг.
3	Живко З. [3, с. 128]	Запаси – це оборотні активи у матеріальній формі, які належать підприємству та забезпечують його функціонування і будуть використані, як очікується, протягом року.
4	Райзберг Б. [4, с. 178]	Запаси – це матеріальні цінності, оборотні засоби у вигляді сировини, матеріалів, готової продукції, які не використовуються на даний момент у виробництві, зберігаються на складах або в інших місцях
5	Кім Г., Сопко В. [5, с. 156]	Запасами називають предмети праці, з яких виготовляють продукцію, вони утворюють матеріальну основу продукції

Однією з найважливіших складових системи управління підприємством є ефективна система внутрішнього контролю. Основними завданнями внутрішнього контролю операцій із запасами є:

– перевірка організації складського обліку та стану збереження запасів;

- встановлення законності проведених операцій із запасами;
- оцінка системи внутрішнього контролю за використанням запасів;
- перевірка правильності формування собівартості продукції за об'єктами калькуляції витрат;
- перевірка дотримання підприємствами податкового законодавства.

Рекомендовано здійснювати внутрішній контроль виробничих запасів на підприємствах за стадіями господарської діяльності: придбання, виробництво та реалізація [4].

Слід звернути увагу на типові помилки, які допускаються у процесі внутрішнього контролю запасів: похибки в оформленні документації з оприбуткування та руху виробничих запасів; неправильно ведеться облік ПДВ; помилки у документальному оформленні операцій з використання та руху запасів; невідповідність синтетичних і аналітичних даних у регістрах обліку.

На підставі проведеного дослідження запропоновано наступні шляхи удосконалення обліку та внутрішнього контролю запасів:

- прийняття обґрунтованих управлінських рішень потребує своєчасної, достатньої та достовірної інформації, яка формується у системі бухгалтерського обліку;
- величина виробничих запасів повинна бути чітко визначена для забезпечення ритмічної роботи підприємства;
- достовірне визначення собівартості, прибутку від реалізації окремих виробів, рентабельності значною мірою залежить від вибраної оцінки виробничих запасів при їх надходженні та вибутті;
- удосконалення організації виробництва і праці (організація використання запасів, зменшення втрат при перевезенні та зберіганні) [6].

Висновки. У ході дослідження була здійснена порівняльна характеристика дефініцій поняття «виробничі запаси». Було розглянуто завдання внутрішнього контролю операцій із запасами, представлений порядок проведення внутрішнього контролю у розрізі процесів господарської діяльності та визначено характерні помилки, які спостерігаються під час внутрішнього контролю запасів.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Запаси [Електронний ресурс]: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9, наказ Міністерства фінансів України від 20.10.1999 р. № 246 // Верховна рада України : офіційний веб-портал. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.
2. Міжнародні стандарти фінансової звітності та бухгалтерського обліку : методичне видання. – Київ : Центр учбової літератури, 2016. – 734 с.
3. Живко З. Б. Словник сучасних економічних термінів / З. Б. Живко, М. О. Живко, І. Ю. Живко. – Львів : Край, 2014. – 384 с.
4. Райзберг Б. А. Сучасний економічний словник / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Є. Б. Стародубцева. – Москва : Інфра-М, 2017.
5. Велш Г. А. Основи фінансового обліку : навч. посіб. / Г. А. Велш, Д. Г. Шорт ; пер. з англ. О. Мінін, О. Ткач. – Київ : Основи, 2013.
6. Яценко В. М. Внутрішній контроль на підприємствах України: проблеми розвитку та шляхи їх вирішення / В. М. Яценко, Н. О. Пронь // Фінанси, бухгалтерський облік і аудит. – 2016. – Вип. 22. – С. 3–7.

Шміголь Д. О.

*магістр факультету обліку та аудиту
Вінницького національного аграрного університету
м. Вінниця, Україна*

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансовий стан підприємства – це найважливіша характеристика економічної діяльності підприємства, яка визначає конкурентоспроможність, потенціал у діловому співробітництві, оцінює, у якій мірі гарантовані економічні інтереси самого підприємства та його партнерів у фінансовому та виробничому відношенні. Уміння здійснювати ефективне управління фінансовим станом підприємства, у тому числі й у плані перспектив його розвитку, залежить не лише від мети його проведення, а й від доцільності використання того чи іншого методу оцінки фінансового стану підприємства, його адаптації до сучасних значень і цілей розвитку, а також вимог, висунутих з боку зовнішніх суб'єктів господарювання, інвестиційного і податкового середовища [1].

З метою об'єктивної оцінки фінансового стану підприємства необхідно дослідити його фінансову стійкість. Дослідимо її теоретичні основи.

Фінансова стійкість – це стан майна підприємства, що гарантує йому платоспроможність. Фінансова стійкість підприємства передбачає, що ресурси, вкладені в підприємницьку діяльність, повинні окупитись за рахунок грошових надходжень від господарювання, а отриманий прибуток забезпечувати самофінансування та незалежність підприємства від зовнішніх залучених джерел формування активів.

Фінансова стійкість відображує такий стан активів і пасивів підприємства, який дає змогу вільно розпоряджатися власним капіталом, грошовими коштами та їх еквівалентами, ефективно використовувати всі ресурси, забезпечує безперервний процес виробничої, комерційної та фінансової діяльності, відтворення і розширення виробництва [1].

Рівень фінансової стійкості підприємства визначають різні фактори: становище підприємства на товарному ринку; виробництво продукції, яка користується попитом; його потенціал в діловій співпраці; рівень залежності від зовнішніх кредиторів та інвесторів; наявність неплатоспроможних дебіторів; ефективність господарських та фінансових операцій тощо.

Аналіз стійкості фінансового стану на ту чи іншу дату дозволяє відповісти на питання: наскільки правильно менеджмент підприємства управляв фінансовими ресурсами протягом періоду, який передував цій даті. Важливо, щоб стан фінансових ресурсів відповідав потребам розвитку підприємства, оскільки недостатня фінансова стійкість може привести до його неплатоспроможності та нестачі у нього коштів для розвитку діяльності, а незадіяні фінансові ресурси – збільшувати витрати підприємства надлишковими запасами та резервами. Таким чином, суть фінансової стійкості визначається ефективністю формування, розподілу та використання фінансових ресурсів, а платоспроможність виступає її зовнішнім виявом [2].

Оцінюючи фінансову стійкість підприємства, необхідно особливу увагу приділити вивченню поточної фінансової стійкості підприємства, що поділяється на такі основні типи:

1. Абсолютна стійкість фінансового стану підприємства спостерігається тоді, коли виконується така умова:

$$BOK > Z, \quad (1)$$

де BOK – вартість власних оборотних коштів; Z – вартість запасів і затрат.

Дане співвідношення показує, що всі запаси повністю покриваються власними оборотними коштами, тобто підприємство не залежить від зовнішніх кредиторів. Як правило, такий стан не можна розглядати як ідеальний, бо за цих умов адміністрація не використовує наявні можливості для швидкого нарощення масштабів діяльності. Нормальним вважається стан для підприємства в галузі промисловості, коли частка власних оборотних коштів становить 20–30 % від загальної суми оборотного капіталу.

2. Нормальну стійкість фінансового стану, за якої гарантується платоспроможність товариства, можна оцінити нерівністю:

$$BOK + ДП + КК > Z, \quad (2)$$

де $ДП$ – вартість залучених довготермінових позик; $КК$ – сума короткострокових банківських позик під матеріальні запаси.

Наведене співвідношення відповідає стану, коли підприємство, яке успішно функціонує, використовує для фінансування оборотного капіталу різні й ефективні джерела коштів – власні та позичені.

3. Нестійкий (передкризовий) фінансовий стан, при якому порушується платоспроможність, але не виключена можливість відновити рівновагу за рахунок залучення додаткових джерел фінансування, тобто коли існує нерівність:

$$BOK + ДП + КК - Z \leq D, \quad (3)$$

де D – максимально допустимий розмір фінансових ресурсів які товариство може додатково залучити, щоб послабити фінансову напругу незважаючи на їх ціну.

Це співвідношення вказує на те, що підприємство для покриття частини своїх запасів повинно звертатися до додаткових джерел фінансування, що в майбутньому приведе до різкого зниження ефективності його діяльності.

4. Кризовий фінансовий стан (підприємство на межі банкрутства) визначається залежністю [3]:

$$Г + ЦП + ДЗ < КЗ + КН, \quad (4)$$

де G – грошові кошти; $ЦП$ – цінні папери; $ДЗ$ – дебіторська заборгованість; $КЗ$ – кредиторська заборгованість; $КН$ – кредити та позики, що не повернуті в строк [1].

Кризовий стан характеризується ситуацією, коли на додачу до нерівності (3) підприємство має кредити та позики, не повернуті в строк, а також прострочену кредиторську та дебіторську заборгованість. Така ситуація означає, що підприємство не може вчасно розрахуватися зі своїми кредиторами. В умовах ринкової економіки при неодноразовому повторенні ситуації таке воно вважається збанкрутілим.

Керівництву підприємства необхідно негайно з'ясувати причини такого стану та розробляти заходи щодо відтворення фінансової стійкості. Необхідно спрямовувати дії на обґрунтоване зменшення запасів і затрат, поповнення власних оборотних коштів та прискорення обертання капіталу в поточних активах [3].

Для оцінки фінансової стійкості підприємства доцільно використовувати наступні показники (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація та порядок розрахунку показників фінансової стійкості підприємства

№ п/п	Показник	Порядок розрахунку або джерело одержання вихідних даних
1	2	3
1	Коефіцієнт автономії (незалежності)	Власний капітал / Валюта балансу
2	Коефіцієнт співвідношення позиченого та власного капіталу	Позиковий капітал / Власний капітал
3	Коефіцієнт довгострокового залучення капіталу	Довгостроковий позичений капітал / (Власний капітал + довгостроковий позичений капітал)
4	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	Власний оборотний капітал / Власний капітал
5	Коефіцієнт концентрації власного капіталу	Власний капітал / Валюта балансу
6	Коефіцієнт концентрації позиченого капіталу	Позичений капітал / Валюта балансу
8	Коефіцієнт структури позиченого капіталу	Довгостроковий позичений капітал / Позичений капітал

1	2	3
9	Коефіцієнт заборгованості кредиторам	Заборгованість кредиторам / Валюта балансу
10	Коефіцієнт постійного активу	(Власний капітал + Довгостроковий позичений капітал) / Необоротні активи
11	Коефіцієнт маневреності оборотного капіталу	Монетарні активи / Оборотний капітал
12	Коефіцієнт оборотного капіталу	Оборотний капітал / Валюта балансу

Зіставляючи фактичні показники оцінки фінансової стійкості та стабільності кожного підприємства з наведеними нормативними значеннями, можна зробити висновок про відповідність фактичних значень оцінних показників стану ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості нормативним значенням, а отже – про необхідність та резерви поліпшення відповідних складових оцінки фінансового стану.

Залежно від мети та завдань аналізу в кожному конкретному випадку вибирають оптимальний комплекс показників і напрямків аналізу фінансового стану підприємства і зокрема, його фінансової стійкості. Слід підкреслити, що всі показники фінансового стану підприємства перебувають у взаємозв'язку та взаємозумовленості. Тому оцінити реальний фінансовий стан підприємства можна лише на підставі використання належного комплексу показників з урахуванням впливу на них різних факторів.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Мулик Т.О., Материнська О.А., Пльонсак О.Л. Аналіз господарської діяльності : навч. посіб. Київ : Центр учб. літ., 2017. 288 с.
2. Мулик Я. Оцінка фінансової стійкості як інструменту управління фінансовою безпекою молокопереробних підприємств. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки.* 2015. № 2. С. 283–291.
3. Мулик Я. Аудит фінансової стійкості підприємства: проблеми та перспективи розвитку. *Глобальні та національні проблеми економіки.* 2017. № 16. С. 884–888.

НОТАТКИ

Наукове видання

**Сучасні шляхи стабілізації
фінансово-економічного стану країни**

Матеріали
Міжнародної науково-практичної конференції
(Львів, 19 вересня 2020 року)

Редактор – *Ю.С. Павленко*
Технічний редактор – *Ю.Г. Войтюк*
Коректор – *О.М. Забела*

Підписано до друку 24.09.2020. Формат 60x84/16.
Ум.-друк. арк. 5,81. Замовлення № 0920/84. Ціна договірна.
Віддруковано з готового оригінал-макета.
Гарнітура Times New Roman.
Папір офсетний. Цифровий друк. Наклад 100 прим.

Надруковано у поліграфічному центрі
Львівської економічної фундації
м. Львів, проспект Чорновола, 7
Тел. +38 (063) 204 34 31