

Громадська організація  
«Центр економічних досліджень та розвитку»

Збірник тез наукових робіт учасників  
Всеукраїнської науково-практичної конференції

**РОЗВИТОК  
ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ  
НА СВІТОВОМУ, ДЕРЖАВНОМУ  
ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНЯХ**

3 липня 2021 року

Одеса  
2021

**Матеріали друкуються в авторській редакції.**

Редакція не завжди поділяє думку та погляди автора. Відповідальність за достовірність фактів, власних імен, географічних назв, цитат, цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.

Відповідно до Закону України «Про авторське право і суміжні права», при використанні наукових ідей та матеріалів цього збірника, посилання на авторів і видання є обов'язковим.

**Розвиток фінансово-економічної системи на світовому, державному та регіональному рівнях:** збірник тез наукових робіт учасників Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Одеса, 3 липня 2021 р.) / ГО «Центр економічних досліджень та розвитку». – О.: ЦЕДР, 2021. – 96 с.

**Развитие финансово-экономической системы на мировом, государственном и региональном уровнях:** сборник тезисов научных работ участников Всеукраинской научно-практической конференции (г. Одесса, 3 июля 2021 г.) / ОО «Центр экономических исследований и развития». – О.: ЦЭИР, 2021. – 96 с.

## ЗМІСТ

### НАПРЯМ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

<b>Богородицька Г. Є., Танакова А. Д.</b> МІЖНАРОДНІ АВІАПЕРЕВЕЗЕННЯ УКРАЇНИ .....	5
<b>Пасічник А. А.</b> АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА В УКРАЇНІ.....	10

### НАПРЯМ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

<b>Вербило К. О.</b> СУЧАСНИЙ СТАН БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ .....	16
<b>Євдокимов В. В., Лисак С. П.</b> ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНОЇ СПІВПРАЦІ ЩОДО ЗАПОБІГАННЯ ТА ПРОТИДІЇ ФІНАНСУВАННЮ ТЕРОРИЗМУ .....	20
<b>Кібук Т. М.</b> УЗАГАЛЬНЕННЯ ВИГІД ВІД ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ .....	24
<b>Криничко Л. Р., Мотайло О. В.</b> ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТІВ ПРОГРАМИ «ДОСТУПНІ ЛІКИ» .....	27
<b>Мушкевич Ю. В.</b> ПОНЯТТЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ РЕКЛАМНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ВИХОДУ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ.....	31
<b>Чинчик А. А.</b> ПОДАТКОВА КУЛЬТУРА ЯК ІНДИКАТОР ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ .....	35
<b>Чугрій Г. А.</b> СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ НАСІННИЦТВА В ДОНЕЦЬКІЙ ОБЛАСТІ .....	37
<b>Ясинська Д. В.</b> ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА В ПЕРІОД КРИЗИ .....	41

### НАПРЯМ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

<b>Балкова В. Ю.</b> ФУНКЦІЇ УПРАВЛІННЯ КОМУНІКАЦІЯМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ .....	45
<b>Козятинська А. І.</b> МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СКЛАДОВИХ КОНКУЕРНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	49

## **НАПРЯМ 4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**

<b>Авершін С.В., Міщенко В.А.</b> ОСОБЛИВОСТІ МЕТОДИЧНОГО ПІДХОДУ ДО ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ КЛАСТЕРНОГО ПІДПРИЄМСТВА .....	54
<b>Василюк С. В.</b> ОЦІНКА ПРИРОДНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ .....	59
<b>Кравцова С. В.</b> ВПЛИВ ЧИННИКА ОПОДАТКУВАННЯ НА РОЗВИТОК ВНУТРІШНЬОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ .....	63

## **НАПРЯМ 5. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА**

<b>Кобзар О.М.</b> ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ЗМІН ЕКОСИСТЕМНОЇ ПОСЛУГИ З РЕГУЛЮВАННЯ ГІДРОЛОГІЧНОГО РЕЖИМУ ВІД НЕГАТИВНОГО ВПЛИВУ СТИХІЙНИХ СМІТТЄЗВАЛИЩ ТВЕРДИХ ПОБУТОВИХ ВІДХОДІВ.....	67
--	----

## **НАПРЯМ 6. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ**

<b>Зарічна Н.З.</b> ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСІВ ФОРМУВАННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВИХ КЛАСТЕРІВ .....	71
<b>Нагорна О.В.</b> КРОС-КУЛЬТУРНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В ПРОЦЕСІ РЕАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ БІЗНЕС-ПРОЕКТІВ.....	76

## **НАПРЯМ 7. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ**

<b>Гавриленко Н. В., Дорошенко Л.</b> АНТИКРИЗОВИЙ ОБЛІК БЛАГОДІЙНОЇ ДОПОМОГИ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ .....	79
<b>Тополенко Н. М., Божинська А. В.</b> ЕКОЛОГІЧНЕ ОПОДАТКУВАННЯ: ЗАРУБІЖНИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....	85
<b>Черкасова-Лиса П. Д., Пономарьова Н. А.</b> ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО АУДИТУ ВИКОНАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ.....	90

# НАПРЯМ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

**Богородицька Г. Є.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри міжнародних економічних відносин,  
регіональних студій та туризму

**Танакова А. Д.**

студентка

*Університет митної справи та фінансів  
м. Дніпро, Україна*

## МІЖНАРОДНІ АВІАПЕРЕВЕЗЕННЯ УКРАЇНИ

Розвиток авіаперевезень розпочався з перших десятиріч 20-го століття. Спочатку не було спеціальних літаків, які були спроектовані для авіаперевезень. За невеликий проміжок часу авіаперевезення набули великого значення та стали популярними у міжнародній торгівлі. Сьогодні система світового авіаційного транспорту налічує більше 600 авіатранспортних компаній. Вони класифікуються на державні, приватні та корпоративні підприємства. Динаміка перевезення пасажирів на авіатранспорті з кожним роком зростала, окрім 2014 року, коли була інфляція через війну. Як міжнародні так і внутрішні перевезення користувались тоді, та користуються зараз попитом. В той самий час через державний кордон України в 2019 році пройшло 90306 українських літаків, а це майже в два рази більше ніж 2015

Пасажирські перевезення протягом 2020 року здійснювали 14 вітчизняних авіаперевізників. Найбільші обсяги виконано авіакомпаніями «Міжнародні авіалінії України», «Скайап», «Азур Ейр Україна» та «Роза вітрів», на долю яких припадає майже 98 відсотків загальних обсягів пасажирських перевезень українських авіакомпаній. Серед усіх авіакомпаній України можна

виділити пчотири головні, які виконують 98% усіх внутрішніх та міжнародних рейсів. Протягом 2020 року в Україні функціонувало 18 вітчизняних авіакомпаній [1]. Регулярні рейси між Україною та іншими державами впродовж вказаного року здійснювали 10 українських авіакомпаній до 43-х країн світу та 29 іноземних до 27-ми країн. Вітчизняні авіаперевізники міжнародними рейсами перевезли 5 837,5 тис пасажирів, а іноземні – 4 975,8 тис пасажирів.

На сьогоднішній день в Україні функціонують та обслуговують рейси усього 17 аеропортів та аеродромів. Головні та найбільш популярні аеропорти країни є: «Бориспіль», «Жуляни», «Одеса», «Львів», «Харків», «Дніпро» та «Запоріжжя», вони обслуговують 98% пасажирообігу в Україні. Основними Українськими пасажирськими авіаперевізниками є такі компанії: Міжнародні авіалінії України (МАУ), Роза Вітрів (WA), Азур Ейр Україна (AAU), Янеір (YA).

Основна авіакомпанія в Україні – «МАУ» (Міжнародні Авіалінії України). МАУ виконує авіарейси практично в усіх напрямках світу і постійно розширює свою мережу маршрутів. Авіакомпанія була заснована у 1992 році, як національний перевізник. Засновниками МАУ були Асоціація національної авіації України та найкрупніша ірландська лізингова компанія GPA (згодом AerCap B.V.). Зараз МАУ на міжнародному ринку 15 років. У 1996 році склад акціонерів МАУ поповнився авіакомпаніями Austrian Airlines та Swissair, а в 2000 році Європейський Банк Реконструкції та Розвитку – ЄБРР [2]. Основним завданням МАУ на початковому етапі було налагодження прямого повітряного сполучення зі столицями та основними містами Західної Європи. З даним завданням авіакоспанія успішно справлялась та розширювала напрямки маршрутів. На кінець 2009 року МАУ стала одним з найголовніших гравцем у сфері повітряних перевезень України с долею ринку у 20%. У 2013 році компанія зробила різкий ривок у розвитку: подвоїла чисельність флоту, розширила штат, тим самим мала можливість оперативно відповідати на усі повітряні сполучення. Свій перший пасажирський далекомагістральний рейс авіакомпанія МАУ

здійснила 9 грудня 2013 року за маршрутом Київ-Бангкок, другим маршрутом став Київ-Нью-Йорк 25 квітня 2014 року. Тим самим, було встановлено пряме повітряне сполучення між Україною та США [2].

Станом на 2021 рік Міжнародні Авіалінії України здійснюють рейси за 43 маршрутами. Це дозволяє Україні мати авіаційне сполучення з численими країнами Європи через авіахаб у Міжнародному аеропорту «Бориспіль». Внутрішні рейси авіакомпанії МАУ здійснюються за напрямками Херсон (KHE), Львів (LWO), Харків (HRK), Одеса (ODS), Дніпро (DNK), Івано-Франківськ (IFO) та Запоріжжя (OZH). Міжнародні пасажирські рейси МАУ здійснюються за 43 маршрутами у: Київ-Лондон (LGH), Київ-Париж (CDG), Київ-Ніца (NCE), Київ-Брюсель (BRU), Київ-Дубай (DXB), Київ-Хельсінки (HEL), Київ-Копенгаген (CPH), Київ-Стокгольм (ARN), Київ-Вільнюс (VNO), Київ-Нью-Йорк (JFK), Київ-Торонто (YYZ), Київ-Рим (FCO), Київ-Мілан (MXP), Одеса-Стамбул (IST), Київ-Барселона (BCN) та інші [2].

Єдина в Україні авіакомпанія-лоукостер – це «SkyUp Airlines» (Скай Ап). SkyUp пропонує найдешевші авіаквитки на внутрішні і на закордонні авіанаправлення. Авіакомпанія постійно розвиває свою мережу маршрутів. Здійснює чартерні рейси та регулярні лоукост-рейси. Авіакомпанія була заснована у 2017 році у Києві. У 2018 році авіакомпанія отримала від Національної авіаційної служби України сертифікат експлуатанта та сертифікат ТСО від Європейського агентства авіаційної безпеки (EASA), який надає право авіакомпанії здійснювати рейси у країни-члени EASA – 27 країн ЄС та 4 країни Європейської асоціації вільної торгівлі – Швейцарії, Норвегії, Ісландії та Ліхтенштейну [3]. 21 травня 2018 року перевізник здійснив свій перший рейс Київ-Шарм-ель-Шейх, а 27 грудня, другий – Київ-Тбілісі. У 2019 році SkyUp Airlines увійшов у число самих динамічних авіакомпаній Європи за версією The Anker Report [3]. У 2020 році авіакомпанія здійснила 8 745 рейсів та перевезла 1 250 792 пасажирів. У 2021 році компанія планує здійснити міжнародні рейси у 27 країн по 102 напрямку з Києву, Запоріжжя, Львову, Харкову та Одеси.

Станом на 2021 рік у компанії налічується 10 середньо-магістральних суден. СкайАп здійснює пасажирські авіап перевезення з України у такі країни як Кіпр, Іспанія, Італія, Ізраїль, Чехія, Франція, Хорватія, Об'єднані Арабські Емірати, Португалія, Словачина, Болгарія, Грузія та Австрія.

Авіакомпанія «Роза Вітрів» (windrose airlines) розпочала свій шлях як авіаційний брокер, а згодом стала найбільшою українською чартерною авіакомпанією. Авіакомпанія була зареєстрована 28 жовтня 2003 року, а у 2007 році отримала сертифікат експлуатанта [4]. Проте вже у 2003 році «Роза Вітрів» здійснювала чартерні перевезення пасажирів до Європи та Близького Сходу. А у 2008 році розпочала регулярні польоти Харків-Стамбул та Київ-Москва. Важливо зазначити, що компанія мала стрімкий розвиток та набирала оберти кожен рік. У 2013 році компанія впровадила чартерні рейси до Дубаї з міста Київ та Дніпро та відкрила прямі рейси до Домініканської республіки та прямі рейси Київ-Бангкок. Станом на 2021 рік авіакомпанія здійснює пасажирські чартерні програми та регулярні авіарейси з аеропорту «Бориспіль», а також майже з усіх аеропортів України. Частка чартерних рейсів авіакомпанії Роза Вітрів становить близько 60% на українському ринку. Основними напрямками польоту пасажирських авіап перевезень є: Єгипет, Туреччина, Греція, Іспанія, Шрі-Ланка, Фінляндія, Болгарія, Чорногорія, Румунія, Кіпр та інші [4].

Ще одна молода українська авіакомпанія «Azur Air Ukraine». Вона була заснована у 2009 році під назвою «Utair Ukraine», та маючи флот лише з двох літаків здійснила свій перший політ з Луганська у Москву. У 2010 році з'явився ще один літак, який здійснював чартерні рейси у Єгипет та Туреччину. У 2013 році молода українська авіакомпанія мала авіапарк у якому налічувалось 16 літаків. У той самий рік компанія стала однією з провідних авіакомпаній України на той час. Та співпрацюючи з туроператором Anex Tour суттєво збільшила свої польоти завдяки туристичним рейсам [5]. З того часу авіакомпанія вважалась туристичною, та у 2015 цілком зосередилась на чартерних



перевезеннях та в тому ж році змінила свою назву на «Azur Air Ukraine» [5]. YanAir – авіакомпанія, яка була створена 15 червня 2012 року у Житомирі, та базується у аеропорті «Бориспіль» місто Київ. У 2013 році вона отримала сертифікат, який надава дозвіл авіакомпанії здійснювати польоти на внутрішніх рейсах. Окрім внутрішніх рейсів авіакомпанія здійснює також міжнародні перельоти. Повітряний флот компанія налічує 11 літаків та здійснює свої рейси з Києва до Одеси, Грузії, Чорногорії, Турції та Ізраїлю [6]. Важливо зазначити, що 2020 році усі авіалінії зазнали значних фінансових витрат, через COVID19. Через карантинні обмеження авіалінії не мали змогу функціонувати у повному розмірі. У період COVID19 українські авіакомпанії здійснили 49 733 рейси, це на 54,7% менше ніж у 2019 році. Зараз Україна знаходиться у стані застою, через пандемію кількість пасажирських авіаперельотів скоротились на 52% порівняльно з 2019 роком [7]. За даними Укрероруху з України у 2020 році виїхало близько 11 млн українців, а це у 6,6 разів менше ніж у 2019 році [8].

Дуже болісно спостерігати за тим, що зараз через загальну ситуацію в світі, українські пасажирські міжнародні перевезення також збиткові. Авіація повною мірою залежить від туризму. В скрутний час для населення усього світу, також страждають авіакомпанії, які втрачають гроші та роботу. Ми очікуємо, що після закінчення пандемії Україна відновить свої внутрішні та міжнародні рейси у повному обсязі. Дуже важливим є фактор пасажиропотоку в українських аеропортах, адже коли розвивається туризм, економіка теж зростає. Аналіз виробничої діяльності кожного авіапідприємства має в собі строго об'єктивну оцінку середовища, в якому функціонує це підприємство, та місця, яке займає підприємство в ньому. Незмінне покращення показників виробничої діяльності кожної авіакомпанії досягається за рахунок зростання місця в рейтингу та визнання лідуєчого положення серед авіаційних перевізників.

Єдиним внутрішнім рейсом поза столицю є рейс Дніпр-Львів, інші повітряні лінії пов'язані з аеропортом «Бориспіль»

та «Київ». Ці аеропорти відвідує найбільша кількість пасажирів, так як з аеропортів відправляються як внутрішні, так і міжнародні рейси.

### **ЛІТЕРАТУРА:**

1. Підсумки діяльності авіаційної галузі України за 2019 рік. URL : <http://www.avia.gov.ua> (дата звернення: 10.05.2021).
2. Офіційний сайт МАУ (Україна). URL: <https://www.flyuia.com/ua/ru/directions> (дата звернення: 05.05.2021).
3. Офіційний сайт SkyUp Airlines URL: [https://www.airlines-inform.ru/world\\_airlines/skyup.html](https://www.airlines-inform.ru/world_airlines/skyup.html) (дата звернення: 05.05.2021).
4. Офіційний сайт «Роза Вітрів» (windrose airlines). URL: <https://windrose.aero/company/information> (дата звернення: 05.05.2021).
5. Офіційний сайт Azur Air Ukraine. URL: <https://azurair.ua/azurair/about-us> (дата звернення: 05.05.2021).
6. Офіційний сайт YanAir. URL: <http://aviakompaniya.info/airlines/yanair> (дата звернення: 05.05.2021).
7. Державне підприємство обслуговування повітряного руху України. URL: <http://uksatse.ua/> (дата звернення: 05.04.2021).
8. Транспорт. Wikipedia.org: Транспорт. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki>.

**Пасічник А. А.**  
студентка

*Західноукраїнський національний університет  
м. Тернопіль, Україна*

### **АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА В УКРАЇНІ**

Продукція рослинництва традиційно є однією з найважливіших галузей української економіки, враховуючи високу якість та доступність родючих земель.

Рослинництво, на яке припадає 73 відсотки сільськогосподарської продукції, домінує в сільському господарстві України. Кукурудза, пшениця та ячмінь – основні зернові культури країни.

Протягом п'яти років поспіль (2013–2017) Україна щорічно збирала понад 60 мільйонів тонн зернових і зернобобових культур. У 2018 та 2019 роках Україна продовжувала шанобливо збільшувати обсяги виробництва зерна до 70 та 74 мільйонів тонн. За значного поліпшення врожайності, багато експертів підраховали, що загальний потенціал виробництва зерна в Україні становить 140 мільйонів тонн [3].

Експорт є найвищим пріоритетом для відкритої української економіки і залишається рушійною силою економічного зростання країни. За даними Світового банку у 2020 році експорт товарів та послуг становив 47,95% від ВВП [5]. Значну частину українського експорту становиться продукція рослинництва (табл. 1).

Таблиця 1

**Динаміка експорту продукції рослинництва в Україні  
в період з 2015 по 2019 рр. (тис. дол.)**

	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Продукції рослинництва	7971492,5	8093693,7	9215707,9	9886060,4	12914543,1	11890050,9
Загальний експорт	38127149,7	36361711,2	43264736,0	47334987,0	50054605,8	49212901,3
%	21	22	21	21	26	24

*Джерело: складено автором на основі [2]*

Експорт продукції рослинництва з кожним роком зростає. Щодо 2020 року, то можна зробити висновок, що частка експорту продукції рослинництва скоротилася, на відмінно від 2019 року. Це пов'язано з збільшенням споживання продукції всередині країни, а також погодними умовами. Також в останні роки спостерігається зростання частки експорту продукції рослинництва в загальному обсязі експорту. Загалом ця частка варіюється від 21% до 26%. Це означає, що продукція рослинництва відіграє важливу роль в формуванні експортного потенціалу країни.

Україна експортує продукцію рослинництва у багато країн світу. Але географічна структура експорту продукції рослинництва

останніми роками змінилася. Тому що, якщо у 2010 році Україна найбільше експортувала продукції рослинництва до країн СНД, на даний момент першість займають країни ЄС. Це відбулося через зміну Україною пріоритетів свого подальшого розвитку.

На даний момент Україна найбільше експортує продукції рослинництва в Європу, оскільки її частка у 2020 році становила 44,7%, в країни СНД – 32,5%, частка Азії становить – 14,3%, Африки – 7,6%, Америки – 0,8% [2].

Найбільше Україна експортує продукцію рослинництва до таких країн як: Польща, Німеччина, Франція, Іспанія, Італія та Португалія. У 2020 році саме продукцію рослинництва Україна найбільше експортувала до Іспанії та Німеччини [6].

Експорт продукції рослинництва з кожним роком збільшується, на це впливають можливості розширення ринків збуту української рослинницької продукції та співпраця з новими торговельними партнерами.

Для більш детального аналізу потрібно дослідити товарну структуру експорту продукції рослинництва.

З табл. 2. можна зробити висновок, що Україна поступово нарощує обсяги експорту продукції борошномельно-круп'яної промисловості. Українська борошняно-круп'яна промисловість експортується в понад 80 країн світу із зростаючим попитом кожного року. Основним експортним ринком українського борошна є Китай [2].

Такі складові експорту продукції рослинництва як шелак природній та кава і чай мають тенденцію до зниження. Це пов'язано з зменшення обсягів виробництва даних продуктів та несприятливими погодними умовами в країні для виробництва даних товарів.

Найбільше Україна експортує зернові культури. Саме вони є головною складовою експорту продукції рослинництва в Україні. Обсяги експорту зернових культур з кожним роком зростають і у 2020 році він склав 9417313,8 тис. дол. США, що складає 19,1% від загального експорту України.

Поступове збільшення обсягу експортованої зернової продукції почало відбуватися з 2017 року. Така ситуація стало наслідком підписання Україною угоди про зону вільної торгівлі з ЄС та збільшення кількості квот для експорту зернових культур. У структурі українського експорту зернових культур переважають пшениця, ячмінь та кукурудза [4, с. 189].

Проаналізуємо виробництво та зовнішньоторговельне сальдо продукції рослинництва України.

Таблиця 2

**Товарна структура експорту продукції рослинництва  
в період з 2015 по 2020 рр. (тис. дол.)**

	2015	2016	2017	2018	2019	2020
<b>Продукти рослинництва</b>	<b>7971492,5</b>	<b>8093693,7</b>	<b>9215707,9</b>	<b>9886060,4</b>	<b>12914543,1</b>	<b>11890050,9</b>
живі дерева та інші рослини	2340,4	3703,8	3956,6	4442,8	6479,7	5746,6
овочі	97214,6	152647,3	235369,3	235682,7	184515,0	168147,4
їстівні плоди та горіхи	154083,5	148221,9	195287,3	228564,1	260112,2	238399,6
кава, чай	10595,7	14088,4	13610,0	12059,2	11709,0	15011,2
зернові культури	6057490,0	6073915,3	6501134,3	7240558,1	9633333,9	9417313,8
продукція борошно-мельно-круп'яної промисловості	117887,9	138667,9	181891,4	175811,2	202099,4	154639,6
насіння і плоди олійних рослин	1475455,6	1534995,1	2060121,4	1954149,8	2563242,3	1842436,6
шелак природний	527,0	443,3	587,5	1090,7	818,5	944,1
рослинні матеріали для виготовлення	55897,8	27010,8	23750,2	33701,9	52233,1	47411,9

*Джерело: складено автором на основі [2]*

Виробництво продукції рослинництва з кожним роком зростає. Це насамперед пов'язано зі збільшення площі посівів та

сприятливими погодними умовами. Поряд зі збільшення виробництва спостерігається постійне збільшення експорту даної продукції. Щодо імпорту продукції рослинництва, то динаміка має нестабільний характер. Але незважаючи на це зовнішньоторговельне сальдо має позитивне значення, що вказує на те, що Україна має більше можливостей експортувати продукцію рослинництва, аніж її імпортувати.

Таблиця 3

**Виробництво та зовнішньоторговельне сальдо продукції рослинництва (тис. дол.)**

	<b>Виробництво</b>	<b>Експорт</b>	<b>Імпорт</b>	<b>Зовнішньоторговельне сальдо</b>
<b>2014</b>	222907123,2	8736139,2	2031639,6	6704499,6
<b>2015</b>	328431590,1	7971492,5	1146186,3	6825306,2
<b>2016</b>	378567294,6	8093693,7	1284816,5	6808877,2
<b>2017</b>	424494731,7	9215707,9	1368027,1	7847680,8
<b>2018</b>	494969413,6	9886060,4	1529221,1	8356839,3
<b>2019</b>	514875630,6	12914543,1	1794636,6	11119906,5

*Джерело: складено автором на основі [2]*

Незважаючи на позитивну динаміку зростання обсягів експорту продукції рослинництва, все ж існують проблеми, які в майбутньому можуть стримувати експортні операції. До таких проблем належить: державна політика стимулювання експортних операцій, податкове навантаження на малі та середні підприємства, якість експортованої продукції, нерозвинена система логістики, падіння світових цін на продукцію тощо. Важливим стримуючим чинником є якість продукції. Тому що сертифікація якості у різних країнах відрізняється, що значно ускладнює процес експортних операцій [1, с. 148].

Україна має великий потенціал та можливості для розвитку галузі продукції рослинництва. Тому в останні роки вона посідає впевнені позиції серед світових лідерів експорту цієї продукції. Ця галузь є однією із ключових напрямків розвитку економіки, оскільки відіграє постійно зростаючу роль у формуванні ВВП нашої країни. Використання експортного потенціалу продукції

рослинництва відіграє велику роль в інтеграції країни у світовий простір.

### ЛІТЕРАТУРА:

1. Лисак О., Андрєєва Л. Проблеми та перспективи експорту продукції рослинництва в Україні. / О. Лисак, Л. Андрєєва // *Agricultural and resource economics: international scientific e-journal*. 2017. № 1. С. 139–151. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/areis\\_2017\\_3\\_1\\_13](http://nbuv.gov.ua/UJRN/areis_2017_3_1_13).

2. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

3. Статистика виробництва та зовнішньоторговельної діяльності продукції рослинництва. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zerno.org.ua>.

4. Тонконог О.О. Оцінка експортного потенціалу продукції рослинництва України. *Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка»*. 2016. № 3(41). С.185–191.

5. Official website of the World Bank Group – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.worldbank.org>.

6. Official website of the World trade organization – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.wto.org>.

## **НАПРЯМ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ**

**Вербіло К. О.**

студентка ОС «Магістр»

*Поліський національний університет*

*м. Житомир, Україна*

### **СУЧАСНИЙ СТАН БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ**

У сучасних умовах банківська система є одним із важливих факторів розвитку ринкової економіки, в основі якої лежать НБУ та комерційні банки. Благополуччя клієнта кожного банку залежить від надійності банківської системи. В останні роки відбулося значне зменшення кількості банків. Тому необхідно проаналізувати сучасний стан банківської системи та фактори, що впливають на її розвиток.

Метою дослідження є обґрунтування основних напрямів реформування банківської системи України на основі вивчення її сучасного стану та ідентифікації основних проблем розвитку.

Необхідною умовою ефективного функціонування економіки будь-якої країни є ефективний розвиток банківського сектору. Банки – це інститути фінансового ринку, що забезпечують процеси накопичення та перерозподілу вільних фінансових ресурсів, забезпечуючи рух коштів між усіма суб'єктами господарювання та підтримуючи процеси відтворення економіки [2].

Стрес-тестування, проведене в 2019 році, показало, що кілька банків залишаються в системі, включаючи два державні, зі значними проблемами. Вони можуть вимагати значних сум капіталу за несприятливого макроекономічного сценарію. Їх фінансова стабільність низька, фінансові установи вразливі до можливих криз. Державні банки залишаються у центрі уваги НБУ, оскільки вони важливі для банківської системи.



Банківська система України протягом 2017–2019 рр. зазнала суттєвих змін. Зміни зумовлені, насамперед, фінансовою кризою, яка показала нездатність банківської системи подолати несприятливі явища в економіці. Підвищення курсів іноземних валют призвело до недовіри людей до банків: вони намагаються якомога швидше зняти свої депозити та уникнути можливості брати позики. Більшість громадян готові зберігати свої заощадження вдома, а не розміщувати їх на депозитних та поточних рахунках комерційних банків [4].

Кількість діючих банків має тенденцію до зменшення і в 2020 р. становить 75 банків, з них 35 з іноземним капіталом. Найважливішою причиною таких суттєвих змін у банківській діяльності сектору, а саме у зменшенні кількості банківських установ, є непрозорість великої кількості видів діяльності банків та їх членство в олігархічних кланах.

Ризики для капіталу у разі гіпотетичної кризи обумовлені такими факторами: недостатньо консервативна оцінка платоспроможності клієнтів, короткий термін погашення кредитів, значна валютна складова в балансах банків та недостатня операційна ефективність. Щоб мінімізувати негативні наслідки цих ризиків, фінансові установи повинні підтримувати показники достатності капіталу на рівні, визначеному результатами оцінки стійкості. Забезпечення встановленого рівня стандартів та поступове запровадження нових вимог до капіталу посилять стійкість банків до можливих криз.

Сценарій стрес-тесту визначає найбільш актуальні ризики, які майже гарантовано будуть реалізовані в несприятливих умовах. На сьогодні такими факторами ризику є недостатньо консервативна оцінка платоспроможності позичальників, короткострокове фінансування, суттєва валютна складова у банківських балансах та низька операційна ефективність. В результаті моделювання наслідків несприятливого сценарію для 18 банків виникає потреба в капіталі на загальну суму 73,8 млрд. грн. Цього 2020 року основна увага була приділена оцінкам стійкості позики домогосподарствам через їх стрімке зростання за останні роки. Якість цього портфеля

сильно залежить від макроекономічних умов. Під час попередніх криз частка споживчих позик, які стали дефолтами, досягла 21%. Ці параметри використовуються в несприятливому сценарії стрес-тесту. Як результат, результати оцінки стабільності для роздрібних банків були гіршими, ніж минулого року [1].

З 1 січня 2022 року НБУ вимагатиме від банків покриття операційних ризиків капіталом. Відповідне рішення буде затверджено найближчим часом, тому банки матимуть достатньо часу для підготовки.

У червні 2019 року НБУ затвердив Положення про організацію процесу управління проблемними активами в банках України. За його словами, банки повинні розробити та затвердити до квітня 2020 року стратегії управління проблемними активами та зменшити частку проблемних кредитів у балансах. Успіх у цій галузі в основному визначатиметься динамікою очищення балансів державних банків – на них зараз припадає 73% непрацюючих позик. Лише в Приватбанку їх 43% позики, майже всі вони є позиками, що надаються бізнесу колишніх власників.

Частка коштів населення, бізнесу та бюджету за рік зросла на 5,2%, а на кінець жовтня становила 85,3% пасивів банків. Натомість частка запозичень нерезидентів в іноземній валюті зменшилася на 3,7 дюйма. – до 10,4%. Зовнішня заборгованість банків незначна – близько 5 мільярдів доларів, з них 70% – залучення державних банків від міжнародних фінансових установ або через розміщення єврооблігацій [3].

За 9 місяців 2019 року чистий прибуток банківського сектору зріс у 4,4 рази в порівнянні з минулим роком, до 48,4 млрд. грн.

З 76 діючих банків прибуткові з початку року становили 66. 85%, збитків сформував Укрсоцбанк, який було об'єднано з Альфа-Банком у листопаді. Решта збиткових банків становили лише 1,6% чистих позик активів сектору, що не створює системного ризику.

Банківська система України знаходиться на етапі реформування та активних змін. На сьогодні в банківській системі України існує низка проблем, що знижують рейтинг банків та довіру населення. Для вирішення цих проблем, підвищення

рейтингу банківських установ та довіри населення необхідно вжити таких заходів:

- активізувати роботу з непрацюючими кредитами;
- консервативно оцінювати кредитний ризик для споживчих позик;
- зменшити доларизацію балансів;
- активно залучати і утримувати більш стійкі довгострокові ресурси;
- дотримуватися програм реструктуризації за результатами стрес-тестування;
- підтримувати стандарти кредитування та контролювати рівень концентрації корпоративних позичальників.

### **ЛІТЕРАТУРА:**

1. Іршак О.С., Лещук І.Я. Сучасний стан кредитної діяльності банків та її вплив на розвиток реального сектору економіки. *Причорноморські економічні студії*. 2018. № 34. С. 145–149.
2. Марценюк О.В., Шмігельська В.В. Аналіз сучасного стану ринку банківських послуг в Україні. *Ефективна економіка*. 2018. № 10. С. 6.
3. Основні показники діяльності банків України: дані Національного банку України. URL: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=36807&cat\\_id=36798](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798).
4. Руда О.Л. Сучасний стан банківської системи України та її конкурентоспроможність. *Ефективна економіка*. 2019. № 4. С. 9.

**Євдокимов В. В.**

доктор економічних наук, професор,  
професор кафедри економічної безпеки,  
публічного управління та адміністрування

**Лисак С. П.**

здобувач кафедри економічної безпеки,  
публічного управління та адміністрування

*Державний університет «Житомирська політехніка»  
м. Житомир, Україна*

## **ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНОЇ СПІВПРАЦІ ЩОДО ЗАПОБІГАННЯ ТА ПРОТИДІЇ ФІНАНСУВАННЮ ТЕРОРИЗМУ**

Беззаперечним є той факт, що міжнародна співпраця в сфері запобігання та протидії фінансуванню тероризму займає вагоме місце в ефективності даного процесу. Адже даний вид економічного злочину не має національних кордонів. Відомо, що боротьба зі злочинністю – внутрішня функція держави. Вона здійснюється на підставі національних нормативно-правових актів спеціально уповноваженими на те органами державної влади. Однак, умови боротьби з національною злочинністю у наш час суттєво ускладнюються зростанням числа таких злочинів, які виявляються небезпечними не тільки для окремих країн, але й для всього людства в цілому, і потребують об'єднання зусиль та щоденної співпраці. Міжнародна спільнота з тривогою відмічає, що злочини міжнародного характеру стрімко поширюються. Це пояснюється тим, що організована злочинність зростає і набуває транснаціональних масштабів. Злочини вчинюються все новими та новими, до цього не відомими криміналістам, способами. Тому проблема злочинності, яка ще до недавніх часів уважалась виключно внутрішньою справою держави, наразі не може вирішуватись урядами лише на індивідуальній основі.

«Ефективна протидія злочинності в умовах глобалізації зумовлює необхідність зміцнення міжнародного співробітництва в цій сфері, збільшення кількості міжнародних угод з питань протидії

цьому явищу і розширення кола учасників останніх, створення нових форм і утворень для боротьби зі злочинністю» [3].

Сучасна практика міжнародної співпраці щодо запобігання та протидії фінансуванню тероризму має вагомий досвід та сукупність інноваційних інструментів. «Довгий час єдине, що могло зробити міжнародне співтовариство – це реагувати на вчинені або вже вчинені терористичні акти. У той же час, завдання світової спільноти не повинна бути зведена виключно до виявлення та припинення окремих актів тероризму, а повинна ставитися набагато ширше – припинити терористичну діяльність, важливе значення для якої має фінансова база. Проблема фінансування тероризму визнана як в практичному полі міжнародними організаціями, державними і приватними інститутами, так і в дослідницькому полі вітчизняними і зарубіжними дослідниками» [4].

Зацікавленість міжнародної спільноти в даних питання пов'язано із тими ризиками, які спричиняє фінансування тероризму. «Терористичні організації фактично перетворилися у великі міжнародні корпорації з розвиненою структурою і високою конспіративній підготовкою, мають свої мережі в багатьох країнах світу і користуються серйозною державною і приватною фінансовою підтримкою. В цих умовах одним з найважливіших напрямків боротьби з тероризмом стає перекриття каналів його фінансування. Як показали останні терористичні акти, можливостей окремих держав явно недостатньо для того, щоб перешкодити проникненню терористів і їх спільників в світову фінансову систему – для цього необхідно скоординувати дії всіх країн світу. Важлива роль в цьому процесі відводиться міжнародним економічним організаціям, які розробляють міжнародні стандарти в області боротьби з фінансуванням тероризму, відстежують їх виконання окремими країнами, надають технічну допомогу країнам зі слаборозвиненою системою протидії фінансовим злочинам, а також координують зусилля країн по боротьбі з фінансуванням тероризму» [5].

Взаємодія питань боротьби з тероризмом здійснюється державами як безпосередньо, так і в рамках створюваних ними спеціалізованих міжнародних та регіональних організацій. Серія

терактів, здійснених за останні роки ще раз підтвердила, що жертвами стають ні в чому невинні люди, які просто опинилися в невідповідному місці в невідповідний час.

Розвиток проблем міжнародної співпраці щодо запобігання та протидії фінансуванню тероризму може відбуватися в декількох напрямках:

– по-перше, міжнародна співпраця між окремими країнами. «Дво- та багатосторонні міжнародні договори про взаємну допомогу у кримінальних та інших категоріях справ, що регламентують, зокрема, порядок надіслання та виконання клопотань про надання міжнародної правової допомоги, не в повній мірі узгоджуються з контекстом даного розділу. Їх важливість у правоохоронній діяльності беззаперечна, проте вони укладаються, як правило, на рівні керівників урядів та вищих посадових осіб держав, а не окремих поліцейських відомств. Однак, останні також мають безпосереднє відношення до формування правової бази міжнародного співробітництва зазначеної спрямованості, яке реалізується в укладенні двосторонніх угод у сфері боротьби зі злочинністю» [1, с. 21]. Проведений аналіз нормативно-правової бази співробітництва вказує на дію угод щодо запобігання та протидію тероризму із 72 країнами світу.

– по-друге, міжнародна співпраця з міжнародними організаціями. Україна є членом ряду міжурядових організацій, основними функціями яких є забезпечення глобальної безпеки. Важливим є той факт, що угода про асоціацію з Європейським союзом висуває сукупність вимог щодо протидії фінансуванню тероризму. Крім того, Україна прийняла міжнародні стандарти ФАТФ. «Боротьба з легалізацією (відмиванням) коштів та фінансуванням тероризму, сторони співробітничать з метою запобігання та боротьби з легалізацією (відмиванням) коштів та фінансуванням тероризму. Із цією метою сторони посилюють двостороннє та міжнародне співробітництво у цій сфері, зокрема співробітництво на оперативному рівні. Сторони забезпечують імплементацію відповідних міжнародних стандартів, зокрема стандартів Групи з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей та

фінансуванням тероризму (FATF) та стандартів, рівнозначних тим, які були прийняті Союзом» [6].

– по-третє, співпраця із міжнародними поліцейськими організаціями. «В умовах глобалізації збільшується рівень небезпеки економічної злочинності, як фактору що порушує національні інтереси та її загрозою державному суверенітету, економічній стабільності, а в окремих випадках навіть територіальній цілісності. Відповідно високий рівень суспільної небезпеки економічних злочинів вимагає від системи державного управління та вітчизняних правоохоронних органів налагодження системи зв'язку на міжнародному рівні, а при формуванні державної політики в сфері запобігання та протидії економічній злочинності визначати вагому роль міжнародних правоохоронних організацій» [2]. Відповідно міжнародні поліцейські організації відіграють вагому роль в забезпечення результативності системи запобігання та протидії фінансуванню тероризму.

Зазначене визначає потребу формування комплексного механізму державного управління такою співпрацею, через формування відповідних економічних, правових, інформаційних, контрольних та соціальних складових.

### ЛІТЕРАТУРА:

1. Гаврилюк В.І., Дубина В.І., Данилюк М.П. Актуальні аспекти міжнародного співробітництва органів внутрішніх справ України на напрямку протидії торгівлі людьми : посібник. Київ : Цифра, 2007. 175 с.

2. Грицишен Д.О. Державна політика в сфері запобігання та протидії економічній злочинності: монографія. Житомир : Вид. О.О. Євенок, 2020. 384 с.

3. Кудас І.Б. FATF як міжнародно-правова інституція. *Проблеми законності*. 2013. Вип. 123. С. 216–225.

4. Мелкумян К.С. Эффективность деятельности Группы разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег (ФАТФ) в противодействии финансированию терроризма: дисс. на соиск. науч. степени канд. полит. наук спец. 23.00.04. Москва, 2019. 345 с.

5. Пчелкин Д.А. Деятельность международных организаций по предупреждению финансирования терроризма (экономический аспект): дисс. на соиск. науч. степени канд. эконом. наук спец. 08.00.14. Москва, 2011.

6. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. URL: [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/984\\_011](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/984_011).

**Кібук Т. М.**

доцент кафедри економічної теорії

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана»*

*м. Київ, Україна*

## **УЗАГАЛЬНЕННЯ ВИГІД ВІД ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ**

В останні роки основною тенденцією політики України є інтеграція в Європейський союз та інші міжнародні організації. Такі політичні курси спричинюють підвищену увагу до аналізу існуючих чи потенційних переваг такої інтеграції, що спричинює актуальність такого дослідження.

У зв'язку з різноманітністю країн, які знаходяться в межах ЄС, створює для них різні можливості та неоднакові національні інтереси. Це призводить до отримання різних результатів, спричинених реалізацією ними міжнародних економічних зв'язків. Тому, зазвичай, така євроінтеграція принесе найбільшу вигоду саме політично стабільним та економічно розвиненим країнам. Дана тенденція пов'язана з тим, що найбільш трудомістка та наукова продукція виробляється саме цими економічно розвиненими країнами, а також на даний час найбільш доходною формою бізнесу є експорт капіталу [1].

Однак і країни зі слабкою економікою при вступі до таких міжнародних організацій, як ЄС, також переслідують власні інтереси. Провідні міжнародні економісти та дослідники [2; 3; 4; 5] виокремлюють наступні найбільш вірогідні вигоди від вступу до ЄС:



1. Збільшення торгівлі та потоків капіталу, оскільки для країн-членів є доступ до більшої кількості ринків, в тому числі і міжнародного ринку.

2. Поліпшення інфраструктури за рахунок створення структурних фондів, які надаються країнам-членам ЄС.

3. Підвищення ВВП, згідно з дослідженнями Романо Проді, для країн – нових членів ЄС прогнозується зростання ВВП на 5–8 процентних пунктів і тільки на 1 процентний пункт для вже існуючих членів ЄС [4].

4. Зниження ризику для бізнесу шляхом сприяння макроекономічній, політичній та правовій стабільності.

5. Поліпшення якості та рівня життя через запровадження європейських стандартів у сфері соціального захисту населення.

6. Використання ефективних методів виробництва шляхом інтеграції нових технологій, вартість яких буде частково покриватись за рахунок фондів ЄС.

7. Зниження цін на товари, що пов'язано з існуванням вільного ринку.

8. Підвищення добробуту.

9. Лібералізація торгівлі, чому сприяє зниження сільськогосподарських та торгових тарифів, що відображено у Європейських угодах.

10. Підвищення рівня якості освіти та зайнятості. ЄС вже надає допомогу країнам-кандидатам через такі свої програми як TEMPUS, CARDS та ERASMUS.

11. Збільшення прямих іноземних інвестицій. У зв'язку з низьким рівнем місцевих заощаджень іноземний капітал стає необхідним для ефективної перебудови та модернізації української економіки.

12. Наявність доступу до різних фондів допомоги для країн ЄС, до яких входять як фонди допомоги вже наявним членам (CAP, Структурний фонд та ін.), так і фонди допомоги країнам-кандидатам до ЄС, серед яких IPA, CARDS, PHARE та інші.

Отже, вступ до ЄС може приносити вигоди країнам-членам різними шляхами, серед яких лібералізація торгівлі, збільшення

прямих іноземних інвестицій, кошти ЄС на поліпшення інфраструктури та підвищення фінансових показників та інші. Тому зрозумілим стає бажання України приєднатися до європейських організацій. Однак для розуміння повноти картини євроінтеграції України потрібно також провести детальний аналіз витрат, які має понести Україна на шляху євроінтеграції.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Европейская интеграция: Справочник24, 2019. URL: [https://spravochnick.ru/ekonomika/regionalizaciya/ponyatie\\_integracii\\_v\\_ekonomik\\_e/evropeyskaya\\_integraciya/](https://spravochnick.ru/ekonomika/regionalizaciya/ponyatie_integracii_v_ekonomik_e/evropeyskaya_integraciya/) (дата звернення: 10.11.2019).
2. Mussa M. Factors Driving Global Economic Integration / *International monetary fund*, 2000. URL: <https://www.imf.org/en/News/Articles/2015/09/28/04/53/sp082500> (дата звернення: 01.11.2019).
3. Bitzenis A.P., Andronikidis A. Cost and benefits of integration in the European Union and in the Economic Monetary Union (EMU): ResearchGate, 2006. URL: <https://www.researchgate.net/publication/26451561> (дата звернення: 05.11.2019).
4. Dumitrasco M. The costs, benefits and challenges of integration into the EU: ResearchGate, 2009. URL: <https://www.researchgate.net/publication/236010689> (дата звернення: 03.11.2019).
5. European Neighbourhood Policy And Enlargement Negotiations: An official website of the European Union, 2019. URL: [https://ec.europa.eu/neighbourhood-enlargement/instruments/overview\\_en](https://ec.europa.eu/neighbourhood-enlargement/instruments/overview_en) (дата звернення: 12.11.2019).

**Криничко Л. Р.**

кандидат медичних наук,  
здобувач кафедри економічної безпеки,  
публічного управління та адміністрування

**Мотайло О. В.**

кандидат медичних наук,  
здобувач кафедри економічної безпеки,  
публічного управління та адміністрування

*Державний університет «Житомирська політехніка»  
м. Житомир, Україна*

## **ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТІВ ПРОГРАМИ «ДОСТУПНІ ЛІКИ»**

Важливе значення при дослідженні реформування системи державного управління будь-якої сфери є оцінка результатів таких реформ. Особливо важливою реформою за останні п'ять років стала медична, яка концептуально трансформувала систему охорони здоров'я України. На сьогоднішній день питання якості медичних послуг залишається найбільш актуальною в системі розвитку державного управління, а тому оцінка наслідків проведеної реформи є важливою як з позиції наукового дослідження так і з позиції формування нових державно-управлінських рішень.

Необхідність постійного вдосконалення системи охорони здоров'я обумовлено його значенням та роллю в соціально-економічних відносинах. «Основною метою охорони здоров'я країни і її регіонів є підтримка і зміцнення здоров'я населення відповідно до основної ідеї виходу держави з кризи – «зберегти в країні найцінніше, тобто людські ресурси». Здоров'я в його широкому, системному сприйнятті є одночасно біологічною, психологічною, фізіологічною, економічною і соціальною категорією. З економічної та соціальної точок зору здоров'я розглядається як здатність людини (людей, суспільства) здійснювати доцільну, результативну та ефективну діяльність в мінливих умовах зовнішнього середовища і в рамках сукупності певних видів діяльності, до яких організм здатний адаптуватися» [1]. Відповідно оцінка стану реформування системи охорони

здоров'я України дозволить виявити їх вплив на соціально-економічну систему. Крім того, оцінка наслідків та результатів реформ є основою формування зворотного зв'язку в системі державного управління системою охороною здоров'я.

«Програма реімбурсації «Доступні ліки» працює з 1 квітня 2017 року. Завдяки їй пацієнти, що мають серцево-судинні захворювання, діабет II типу чи бронхіальну астму, можуть отримати потрібні їм ліки за рецептом свого лікаря первинки в аптеці безоплатно або з незначною доплатою. З 1 квітня 2019 року програма реімбурсації перейшла в адміністрування Національної служби здоров'я України і стала працювати за новими правилами: відпуск лікарських засобів відбувається лише за електронними рецептами. Це дозволяє людині отримати потрібні їй ліки в будь-якій аптеці, яка бере участь у програмі, незалежно від місця виписування рецепта. Програма з бюджетоорієнтованої стала пацієнтоорієнтованою. Завдяки тому що єдиним платником за програмою стала НСЗУ, вдалося уникнути проблем з фінансуванням, які були раніше» [2, с. 26].

Кількісний аналіз виписаних рецептів в розрізі регіонів представлено в табл. 1.

Отже, за кількістю виписаних рецептів та за кількістю пацієнтів, яким було відпущено ліки за е-рецептами серед досліджених регіонів, першість належить Дніпропетровській області, адже кількість виписаних е-рецептів становила більше як 1 млн. шт. та їх питома вага у загальній структурі склала понад 11% (11,52), кількість обслуговуваних пацієнтів, яким було реалізовано ліки за е-рецептами сягала близько 157931 тис. осіб та їх питома вага дорівнювала понад 8%, наступною за кількість виписаних рецептів та реалізованих ліків за е-рецептами пацієнтам є Харківська область, адже кількість виписаних рецептів склала близько 855606 тис. шт. та відпущено пацієнтів більше як 125228 тис. осіб, їх питома вага становила понад 7% відповідно. Зокрема, у Донецькій та Запорізькій областях кількість виписаних рецептів становила більше як 500 тис. штук та обслуговано понад 90 тис. осіб, їх масова частка становила понад 5% у загальній

структурі. У Волинській, Закарпатській, Миколаївській, Сумській, Івано-Франківській, Кіровоградській, Рівненській, Тернопільській, Херсонській та Чернігівській областях кількість виписаних е-рецептів склала понад 300 тис. рецептів та обслуговано більше як 40 тисяч пацієнтів, їх питома вага склала більше як 2% у загальній структурі відповідно. У Житомирській, Одеській, Київській, Хмельницькій та Полтавській областях кількість виписаних рецептів більше ніж 400 тисяч штук та відпущено пацієнтів за е-рецептами понад 70 тисяч осіб, при цьому їх питома вага становила понад 4% у загальній структурі. У Львівській області кількість виписаних е-рецептів дорівнювала близько 682712 тисяч штук та відпущено понад 118066 тисяч пацієнтів. Найменшу кількість виписаних рецептів, понад 200 тисяч та обслуговано понад 30 тисяч пацієнтів зафіксовано у Луганській та Чернівецькій областях та їх питома вага склала понад 1% у загальній структурі.

Таблиця 1

**Виписані рецепти за програмою «доступні ліки»  
в розрізі регіонів (2019 р.)**

Регіон	Кількість виписаних е-рецептів		Кількість пацієнтів, яким відпущено ліки за е-рецептами		Середня вартість виписаного рецепта, грн	Кількість договорів про реімбурсацію	
	К-ть	ПВ	К-ть	ПВ		К-ть	ПВ
1	2	3	4	5	6	7	8
Вінницька	545313	5,00	78471	4,42	63	63	5,39
Волинська	248431	2,28	49291	2,78	81	16	1,37
Дніпропетровська	1255488	11,52	157931	8,90	64	70	5,99
Донецька	563319	5,17	94234	5,31	86	37	3,17
Житомирська	458473	4,21	72353	4,08	61	47	4,02
Закарпатська	285865	2,62	49283	2,78	78	42	3,59
Запорізька	549997	5,05	94075	5,30	86	43	3,68
Івано-Франківська	286167	2,63	57014	3,21	80	52	4,45
Київська	403167	3,70	72587	4,09	71	64	5,47
Кіровоградська	263765	2,42	40344	2,27	70	25	2,14
Луганська	196051	1,80	38768	2,18	75	9	0,77

Продовження Таблиці 1

1	2	3	4	5	6	7	8
<b>Львівська</b>	682712	6,26	118066	6,65	67	93	7,96
<b>м. Київ</b>	579436	5,32	107216	6,04	90	79	6,76
<b>Миколаївська</b>	374802	3,44	54040	3,04	68	36	3,08
<b>Одеська</b>	450731	4,14	75937	4,28	85	57	4,88
<b>Полтавська</b>	447627	4,11	76876	4,33	68	25	2,14
<b>Рівненська</b>	268074	2,46	54335	3,06	75	36	3,08
<b>Сумська</b>	333274	3,06	53629	3,02	71	30	2,57
<b>Тернопільська</b>	323959	2,97	50532	2,85	58	37	3,17
<b>Харківська</b>	855606	7,85	125228	7,05	67	88	7,53
<b>Херсонська</b>	267133	2,45	44323	2,50	76	49	4,19
<b>Хмельницька</b>	404878	3,71	71995	4,06	64	76	6,50
<b>Черкаська</b>	345368	3,17	65205	3,67	75	45	3,85
<b>Чернівецька</b>	208099	1,91	35008	1,97	84	35	2,99
<b>Чернігівська</b>	302165	2,77	47114	2,65	68	15	1,28
<b>Разом</b>	10899900	100	1775191	100	73	1169	100

За найбільшою кількістю договорів про реімбурсацію займає Львівська та Харківська області, адже кількість договорів перевищує 80 штук та питома вага даних договорів у загальній структурі складає понад 7%. У Вінницькій, Дніпропетровській, Київській областях кількість договорів про реімбурсацію перевищує понад 70 штук, масова частка в загальній структурі складає більше як 5%. У Донецькій, Закарпатській, Запорізькій, Миколаївській, Рівненській, Тернопільській, Черкаська та Чернівецькій областях кількість про реімбурсацію склала понад 30 штук та їх масова частка дорівнювала більше як 3% питомої ваги. У Житомирській, Івано-Франківській, Одеській, Херсонській областях кількість договорів про реімбурсацію дорівнювала понад 60 штук, їх масова частка становила більше як 4%. У Волинській та Чернігівська області кількість договорів склали лише 1% питомої ваги у загальній структурі. У Кіровоградській, Полтавській та Сумській областях зафіксовано кількість договорів про реімбурсацію понад 30 штук. Масова частка їх дорівнювала понад 2%. Масова частка менше одного відсотка зосереджена у Луганській області, адже кількість договорів про реімбурсацію становила лише 9 штук.

Таким чином, нами здійснено оцінку наслідків та результатів реалізації реформи в системі охорони здоров'я. Варто зазначити, що досліджувана реформа в сфері охорони здоров'я найбільше вплинула на населення України та його замученості до реформування через укладання декларацій із сімейними лікарями. Реформа є найбільш результативною щодо фінансування закладів охорони здоров'я усіх форм власності, зокрема приватної, комунальної та державної. Фактично на основі цифрового матеріалу можна прослідкувати зміну механізму фінансування первинної медичної допомоги, державних гарантій та забезпечення ліками населення.

### **ЛІТЕРАТУРА:**

1. Буранбаева Л.З. Реализация социально ориентированной стратегии регионального развития на основе совершенствования инструментов управления системой здравоохранения: дисс. на соиск. науч. степени канд. экон. наук спец. 08.00.05. Казань, 2012.

2. Звіт Національної служби здоров'я України 2019. Національна служба здоров'я України. URL: [https://nszu.gov.ua/storage/files/zvit-2019\\_1586443884.pdf?1610039976](https://nszu.gov.ua/storage/files/zvit-2019_1586443884.pdf?1610039976).

**Мушкевич Ю. В.**

кандидат економічних наук, старший викладач  
кафедри маркетингу, менеджменту та управління бізнесом

*Уманський державний педагогічний університет  
імені Павла Тичини  
м. Умань, Україна*

### **ПОНЯТТЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ РЕКЛАМНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ВИХОДУ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ**

Зараз, коли теоретичні знання, уміння та практичні навички старіють, а їм на зміну приходять нові, важливою є здатність підприємства випереджати час і особливу увагу приділяти управлінню рекламною діяльністю. Особливо це стосується підпри-

ємств, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю. Це один із обов'язкових факторів високої конкурентоспроможності підприємства на ринку, а також її успішного функціонування. На сучасному рівні розвитку економіки існує головна тенденція глобалізації ринку, що, з одного боку, відкриває великі перспективи, а з іншого, – робить конкуренцію ще жорсткішою. Саме тому, потрібно прикладати все більше зусиль, щоб розвиватися і бути успішними.

Освоєння закордонного ринку передбачає необхідність проведення маркетингових досліджень. По-перше, підприємство повинно чітко усвідомлювати необхідність освоєння ринкового простору за межами внутрішнього ринку, по-друге, правильно оцінювати власні можливості. По-третє, підприємство повинно розуміти, який тип закордонного ринку найбільшою мірою підходить для оперування на ньому [1, с. 55].

Особливості рекламної діяльності підприємств в умовах виходу на зовнішні ринки знайшли місце у працях багатьох теоретиків, що дає змогу комплексно підійти до визначення даного питання. Зокрема, Ф. Котлер виділяє такі мотиви виходу підприємств на зовнішній ринок: надання зовнішніми ринками можливості отримання більш високого доходу; економія витрат шляхом збільшення масштабів реалізації; зниження ризиків внаслідок зменшення залежності від внутрішнього ринку; вимоги клієнтів компанії, які обслуговуються за межами національних кордонів [2, с. 133].

Акуліч І.Л. визначає такі мотиви виходу підприємств на міжнародний ринок: можливість продовження життєвого циклу товару (що досить актуально за нинішньої тенденції до його скорочення); підвищення престижу фірми, пов'язане з виходом на зовнішні ринки (особливо ринки розвинених країн), прагнення наблизитися до споживача з метою зниження витрат і одержання можливості більш гнучко реагувати на зміни ринку; появу сприятливих умов для проникнення на нові зарубіжні ринки збуту продукції [1, с. 109].



Слід зазначити, що чимало вчених приділили увагу дослідженням питань розробки стратегій, шляхів та методів виходу на світові ринки, а також проаналізували чинники які мають вагомий вплив на процес виходу підприємств на зовнішній ринок.

Так, Т.М. Циганкова у своїх роботах виділила ряд чинників та факторів які можуть впливати не лише на вибір рекламної стратегії підприємства чи фірми, але й на формування їх тактики. Зокрема, це такі чинники як корпоративна політика; характеристика та стан продукту; конкурентні позиції; ресурсні можливості та забезпечення; політичне середовище; фінансові та цінові параметри ринку; рівень економічного розвитку та економічний стан; можливості ринку, геокультурне середовище, ступінь ризику.

Проте, окрім усього вищезазначеного, однією з головних особливостей сучасного маркетингу є те, що в умовах панування в суспільстві «ринку покупця» неможливо маніпулювати «фундаментальними людськими цінностями», тобто за допомогою маркетингу і реклами цілком змінювати уявлення людей, їхні орієнтації на ті чи інші товари або послуги [2, с. 43]. Найбільш важливим напрямом маркетингового дослідження є вивчення споживачів. Головна мета вивчення споживачів – розуміння їх потреб для забезпечення найбільш повного задоволення. Ми вважаємо, що будь яке підприємство що виходить на зовнішній ринки, або вже функціонує на ньому, керується поставленням перед собою такої основної мети, як максимізація прибутку за рахунок використання ефекту масштабу. Саме це спонукає підприємство детально вивчати усі особливості маркетингової діяльності й впроваджувати ефективні маркетингові стратегії.

Системний підхід до управління рекламою включає в себе збір інформації, керування, контроль і оцінку ефективності. Система рекламної інформації включає дослідження, збір, класифікацію, аналіз і оцінку інформації для використання її з метою вдосконалення планування.

Основу рекламної діяльності підприємства як цілісної системи, складає програма організації управління рекламною діяльністю. У відповідності з програмою можна виділити основні

блоки організації управління рекламною діяльністю в підприємстві [3, с. 107]: дослідження, планування рекламних заходів, тактичні рішення, оперативний контроль, оцінка ефективності рекламних заходів. Таким чином, рекламні заходи визначають цілі підприємства, але й самі коригуються з урахуванням результатів проведених заходів. Виявлення та комплексне дослідження маркетингової ситуації є одним з найважливіших етапів організації управління рекламною діяльністю. Дослідження ведеться в трьох основних напрямках: вивчення споживачів; аналіз товару; аналіз ринку. Для планування рекламних заходів дослідження маркетингової ситуації та визначення цілей реклами нероздільні одне від одного. Планування рекламних заходів включає, передусім, постановку цілей і визначення стратегій, вибір засобів поширення рекламної інформації і визначення носія реклами, визначення бюджету, розробку графіка проведення рекламних заходів.

Особливе значення у плануванні рекламних заходів надається вибору системи цілей. Ці цілі затверджуються керівництвом рекламних служб і надалі слугують основою, на якій рекламна служба підприємства ставить завдання і координує весь процес рекламної діяльності. Тактичні рішення включають аналіз ринку рекламних послуг та інформації про спеціалізовані рекламні організації (за відсутності власного рекламного відділу або можливості розміщення реклами), видачу замовлень і укладення договорів, підготовку вихідних матеріалів для організації реклами, складання рекламного звернення.

### **ЛІТЕРАТУРА:**

1. Акуліч І.Л. Міжнародний маркетинг: навч. посібник [Текст] / І.Л. Акуліч. – Мн.: Виш. шк., 2006. – 544 с.
2. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент: експрес-курс. – 2-е изд.; пер. с англ. под ред. С.Г. Божук. [Текст] /Ф.Котлер. – СПб: Питер, 2006. – 464 с.
3. Миронов Ю.Б., Крамар Р.М. Основи рекламної діяльності: навчальний посібник. – Дрогобич: Посвіт, 2016. – 108 с.
4. Оністрат О. В. Ефективність рекламної діяльності підприємств // Актуальні проблеми економіки, 2017. – № 7.

**Чинчик А. А.**  
кандидат економічних наук, доцент  
*Київський національний університет  
будівництва і архітектури*

## **ПОДАТКОВА КУЛЬТУРА ЯК ІНДИКАТОР ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ**

Культура є фундаментальним філософським поняттям. В економічних дослідженнях культурологічні аспекти дозволяють: аналізувати різні періоди розвитку людства з відображенням на ціннісних характеристиках; виявляти вплив цінностей на соціальні комунікації, формування соціокомунікативних зв'язків; визначати можливості регулювання життєдіяльності суспільства шляхом впливу на цінності, соціокультурні норми поведінки та способу життя; виявляти об'єднуючі ідентифікатори з їх відображенням на різних сферах життєдіяльності суспільства, в тому числі виробничій, споживчій, соціально-трудова, освітній тощо, з формуванням окремої сфери економіки (переважно некомерційної, креативної) та об'єкту соціальної інфраструктури [1, с. 8].

Культурологічні аспекти розвитку сфери податків і податкової політики є актуальним об'єктом наукових досліджень з практичним упровадженням положень людиноцентричної парадигми економічного розвитку. Становлення високої податкової культури є стратегічною ціллю дії інституціонального механізму формування та реалізації податкової політики. Власне його орієнтація на культурні основи податкових відносин вирізняє інституціональний механізм з-поміж інших видів управлінських механізмів. Дія інструментарію при цьому має бути спрямованою не просто на становлення інституціонального середовища, здатного забезпечувати неперервний розвиток податкових відносин між бізнесом, громадським та суспільним сектором з однієї сторони та органами державної влади різних рівнів з іншої, але й спричиняти трансформацію неформальних правил господарювання та некомерційної діяльності у

високу податкову культуру з безперебійним функціонуванням системи оподаткування. Податкова культура, разом з податковою дисципліною, довірою та відповідальністю населення і бізнесу належить до специфічних індикаторів оцінки ефективності інституціонального механізму формування та реалізації податкової політики.

З точки зору впливу на сферу податків і податкову політику, культуру слід розглядати як норми (моральні, соціальні вимоги як неформальні регулятори і правові вимоги як формальні регулятори) та цінності (властивості об'єкта, що можуть задовольняти потреби) в економічній поведінці населення, виражені в різних сферах життєдіяльності.

Прояви культури в окремих сферах життєдіяльності фахівці об'єднують в культуру економічну, що є симбіозом матеріальних і духовних досягнень суспільства для соціально-економічного розвитку [2, с. 44].

Потужний культурологічний прояв в економіці формує підприємницька культура. Хоча філософією підприємництва є вільний індивідуалізм, забезпечення прибутків за рахунок власних зусиль не повинно суперечити інтересам суспільства [3, с. 234]. Підприємницька культура є комплексним відображенням культури виробництва, управління, умов праці, обміну та розподілу, проведення переговорів тощо [4, с. 227]. Значний вплив підприємницька культура здійснює також на сферу податків у частині формування культури податкової.

Оскільки учасниками податкових відносин, окрім бізнесу, також є населення, податкова культура повинна стати стратегічною ціллю дії інституціонального механізму формування та реалізації національної податкової політики.

### **ЛІТЕРАТУРА:**

1. Пінковська Г.В. Роль сфери культури у соціально-економічному розвитку регіонів країни / Г.В. Пінковська // Культура народів Причорномор'я. – 2013. – № 254. – С. 7–12.
2. Кицькай Л.І. Економічна культура як складова економічної освіти / Л.І. Кицькай // Вісник національного технічного університету України

«Київський політехнічний інститут» : Філософія. Психологія. Педагогіка. – 2007. – № 3. – Ч. 1. – С. 43–47.

3. Білоус-Сергеева С.О. Формування підприємницької культури / С.О. Білоус-Сергеева // Вісник Приазовського державного технічного університету : зб. наукових праць / ПДТУ. – Маріуполь, 2016. – Вип. 32, Т. 1. – С. 233–239.

4. Деркач В.В. Культура підприємницької діяльності / В.В. Деркач // Вісник Житомирського державного університету імені Івана Франка. – 2005. – Вип. 25. – С. 226–228.

**Чугрій Г. А.**

завідувач відділу технологій виробництва  
сільськогосподарської продукції

*Донецька державна сільськогосподарська дослідна станція  
Національної академії аграрних наук України  
м. Покровськ, Україна*

## **СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ НАСІННИЦТВА В ДОНЕЦЬКІЙ ОБЛАСТІ**

Законодавство України у сфері насінництва базується на Конституції України та Цивільному кодексі України, і складається з законів України «Про насіння і садивний матеріал», «Про охорону прав на сорти рослин», інших законів та нормативно-правових актів, прийнятих відповідно до них [1–3].

Для щорічної сівби в Донецькій області в межах 545 тис. га зернових культур необхідно мати від 90,0 до 115,0 тис. тонн насіння нових високопродуктивних сортів і гібридів. За розрахунками це – 42,5 тис. тонн насіння ярих і 72,5 тис. тонн насіння озимих зернових, в тому числі понад 0,2 тис тонн добазового, 43,7 тис. тонн базового і 71,1 тис. тонн сертифікованого насіння [4].

За даними Донецької державної сільськогосподарської дослідної станції Національної академії аграрних наук України у 2020 році було вироблено та реалізовано насіння зернових культур у кількості 335,9 тонн (табл. 1, табл. 2).

Таблиця 1

**Оперативна інформація про хід реалізації  
насіння озимих культур по ДДСДС НААН за 2020 рік**

Культура	Сорт	PP 2, тон			С/еліта, тон			Еліта, тон			Всього, тон		
		вироблено	реалізовано	%	вироблено	реалізовано	%	вироблено	реалізовано	%	вироблено	реалізовано	%
Пшениця озима	Перемога	14,0	11,2	80,0	30,4	28,6	94,1				44,4	39,8	89,6
	Богиня	17,5	17,5	100,0	26,8	26,8	100,0	14,0	10,0	71,4	58,3	54,3	93,1
	Юзовська	5,5	5,5	100,0	14,0	12,6	90,0				19,5	18,1	92,8
	Ігрита	6,0	6,0	100,0							6,0	6,0	100,0
	Диво донецьке	1,5	1,5	100,0							1,5	1,5	100,0
	Олексіївка	12,0	11,7	97,5	29,5	29,5	100,0				41,5	41,2	99,3
	Доне- цька 48	14,0	0,0	0,0	35,3	20,5	58,1				49,3	20,5	41,6
<b>Всього:</b>		<b>70,5</b>	<b>53,4</b>	<b>75,7</b>	<b>136,0</b>	<b>118,0</b>	<b>86,8</b>	<b>14,0</b>	<b>10,0</b>	<b>71,4</b>	<b>220,5</b>	<b>181,4</b>	<b>82,3</b>

Таблиця 2

**Оперативна інформація про хід очікуваної реалізації  
насіння ярих культур під урожай 2021 року, по ДДСДС НААН**

Культура	Сорт, гібрид (в розрізі сортів та гібридів)	PP 1	PP2		С/еліта		Всього	
		виробництво	виробництво	в т.ч. для реалізації	виробництво	в т.ч. для реалізації	виробництво	в т.ч. для реалізації
Ячмінь ярий	Бравий	0,5	3	1,5	1,5	1,5	5	3
	Донецький 14	0,5	9	7,5	7,7	7,7	17,2	15,2
	Аверс	0,5	13,5	12	24	24	38	36
	Реприз	0,5	3	1,5	-	-	3,5	1,5
	Щедрик	0,5	7,5	6	8,59	8,59	16,59	14,59
	Степовик	0,5	4,41	2,91	7,74	7,74	12,65	10,65
	Східний	0,5	4	2,5	-	-	4,5	2,5
	Сталий	0,5	5,5	4	11,5	11,5	17,5	15,5
Еспарцет	Резонанс	-	-	-	0,5	0,5	0,5	0,5
<b>Всього:</b>		<b>4,0</b>	<b>49,91</b>	<b>37,91</b>	<b>61,53</b>	<b>61,53</b>	<b>115,44</b>	<b>99,44</b>

Донецька державна сільськогосподарська дослідна станція функціонує як центр з науково-методичного забезпечення інноваційного розвитку агропромислового виробництва Донецької області. Одним із найголовніших напрямків роботи ДДСДС НААН є селекція та насінництво пшениці озимої, ячменю ярого та еспарцету. Саме насінневий матеріал власної селекції є найбільш затребуваним в регіоні серед агровиробників, а генетичний потенціал сортів донецької селекції стабільно забезпечує високі показники валового виробництва зерна як в окремих господарствах, так і регіону в цілому.

Згідно таблиць 1 та 2 можна сказати, що ДДСДС реалізує майже 100% виробленого насіння, яке користується попитом не тільки в Донецькій області, але й в інших областях України.

На сьогодні сортовий потенціал Станції представлено 10 сортами пшениці озимої, 10 сортами ячменю ярого та 2 сортами еспарцету. На державному сортовипробуванні перебувають 2 сорти пшениці озимої (Вежа, Алмаз), 3 сорти ячменю ярого (Генерал, Шубін, Незламний), 1 сорт еспарцету (Красень) та передані 2 сорти нетипової та нової для України культури – пшениці туранської (*Triticum turanicum* Jacubz).

Для подальшого розмноження насінництва основними покупцями насінневого матеріалу є фермерські господарства, приватні акціонерні товариства, товаровиробники, які отримали право на поширення сорту від власника майнового права інтелектуальної власності на підставі договору, і стали його правонаступником, або отримали дозвіл (ліцензію) відповідного володільця патенту на використання сорту (гібрида, батьківського компонента).

Вище наведені суб'єкти насінництва, можуть виробляти та реалізовувати насіння сортів (гібридів, батьківських компонентів), за умови їх включення до Реєстру суб'єктів насінництва та розсадництва.

Однак, не зважаючи прийняті закони, на сьогодні система насінництва в Україні поки що залишається проблематичною:

- не обґрунтовано як слід ведення галузі щодо функціонування в агропромисловому секторі приватних структур;
- недостатня база нормативно-правової регламентації;
- повільно впроваджуються прогресивні технології виробництва насіння;
- слабка матеріально-технічна база.

Наші насінневоди до цих пір користуються збиральною та насіннеобробною технікою, виробленою 30–35 років тому, яка не відповідає сучасним вимогам. Застарілі машини і механізми не здатні забезпечувати рекомендовані режими роботи при сівбі, догляді за посівами, збиранні врожаю, очищенні і калібруванні насіння. Зрозуміло, що без модернізації наявної матеріально-технічної бази, будівництва нових насінневих комплексів неможливо виходити на міжнародний ринок насіння і конкурувати із закордонними насінневими фірмами.

Аналіз сучасного стану вітчизняного насінництва, вивчення та узагальнення досвіду його організації в розвинутих країнах вказує на необхідність проведення корінних змін, спрямованих на посилення організаційного й наукового забезпечення галузі, визначення нових пріоритетів розвитку, перегляду структури суб'єктів насінництва, зміцнення інфраструктури, розроблення і впровадження ресурсозберігаючих технологій прискореного розмноження, зберігання і допосівної обробки насіння, удосконалення нормативних вимог до насінневої продукції.

#### **ЛІТЕРАТУРА:**

1. Закон України «Про охорону прав на сорти рослин». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3116-12#Text>.
2. Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо приведення законодавства України у сфері насінництва та розсадництва у відповідність з європейськими та міжнародними нормами і стандартами». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/864-19#Text>.
3. Закон України «Про насіння і садивний матеріал». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/411-15#Text>.
4. Головне управління статистики в Донецькій області. URL: <http://donetskstat.gov.ua/diyalnist/2020.php>.



**Ясинська Д. В.**  
аспірантка

*Дніпропетровський державний  
аграрно-економічний університет  
м. Дніпро, Україна*

## **ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА В ПЕРІОД КРИЗИ**

Глибинною основою економічної теорії є кризи: технологічна, освітня, екологічна; скорочення виробництва, що загострюють кризові потрясіння в соціально-політичній сфері, в культурі, релігії та ідеології. Оскільки, сучасні рушійні покоління та покоління, які будуть такими найближчі роки є поколінням ризику – і феномен кризи та, як наслідок, антикризовий менеджмент, також доцільно досліджувати крізь призму фактору ризику, тобто, ризик-менеджмент.

Оскільки, будь-яка криза має індивідуальні властивості, що притаманні лише їй, даний феномен може здатись унікальним. Насправді, якщо вивчити та дослідити саму сутність кризового явища, дослідити причину його виникнення та простежити послідовність подій – можна виявити багато загальних елементів, що також притаманні іншим кризам, які супроводжували людство певними циклами протягом всього існування соціуму. Отже, будь-яка криза – не нова. Будь-яка криза – вже траплялась в соціальній, економічній, політичній, або інших сферах. Тому, доцільно, дане явище назвати, свого роду, модифікованим, ніж унікальним. Феномен даної кризи вже траплявся, для виходу з нього вже розроблено безліч алгоритмів і все, що потрібно, застосувати дані алгоритми для індивідуально визначеного феномену кризи, який конкретно досліджується, можливо, додавши інноваційні механізми – там, де це доцільно, з урахуванням вищезазначеної модифікації.

Для того, щоб «зрозуміти» кризу – необхідно провести діагностику. Визначимось із самим поняттям діагностики. Діагноз – у перекладі з грецької означає розпізнавання, визначення.

Діагностика – визначення стану об’єкта, предмета, явища чи процесу шляхом реалізації комплексу дослідницьких процедур, вияв в них слабких місць. В свою чергу, діагностика кризи – процес вивчення певних показників та властивостей, що характеризують як функціонування та розвиток самої системи, так і зовнішнє середовище. Завдання діагностики полягають у визначенні заходів, спрямованих на покращення діяльності всіх складових систем та засобів їх реалізації. Завдання діагностики тісно переплетені з іншими завданнями – прогнозом та аналізом походження кризи.

Зазвичай виділяють три напрямки виходу підприємства з кризової ситуації

- налагодження стійких зв’язків із ринком щодо як ресурсного забезпечення, так і реалізації продукції;
- створення матеріальної основи для підвищення конкурентоздатності підприємства (удосконалення технологій, організації управління);
- розвиток соціальної сфери на основі збільшення доходів і прибутку.

Загальні правила методології і технології прогнозування криз:

Визначення цілі передбачення криз (передбачає два підходи):

- намагання запобігти кризі, відтягнути її початок;
- намагання своєчасно передбачити кризу, розпізнати її сутність, активно сприяти усуненню відживших елементів системи, скорочуючи тим самим термін та негативні наслідки кризи.

1. Визначення сутності та структури кризи.
2. Прогноз зовнішніх чинників взаємодії криз.
3. Вибір і ранжування шляхів виходу з кризи.
4. Аналіз ходи та наслідків криз.

Гостроту криз можна й потрібно знижувати, якщо враховувати їхні особливості, вчасно розпізнавати їхнє наближення. А це, природно, досягається лише за допомогою управління кризами. Будь-яке управління організацією повинно бути антикризовим, тобто побудованим на врахуванні ймовірності і небезпеки кризових ситуацій. Тому в самому загальному вигляді під антикризовим менеджментом варто розуміти таке управління

організацією, яке здатне запобігати або пом'якшувати кризові ситуації в її виробничо-господарській діяльності, а також утримувати функціонування в режимі виживання в період кризи і виводити її з кризового стану з мінімальними втратами.

Ключовими аспектами антикризового управління є:

- прогнозування криз;
- фінансово-економічне регулювання кризових процесів;
- правове регулювання кризового розвитку;
- конфліктологія (визначення й оцінка джерел і причин кризи);
- менеджмент у кризових ситуаціях або в умовах погрози кризи, тобто ризику.

Існує безліч причин криз. Їх необхідно знати керівництву організацій для своєчасного розпізнавання, а також для врахування в антикризовому управлінні. Проте, не виключені випадки, коли фірма свідомо вибирає стратегію ризикованого розвитку і передбачає можливість або неминучість кризи, але готується до неї, розробляючи заходи щодо ослаблення її гостроти. У цьому випадку підприємство може виграти в стратегічному плані, трохи загубивши в кризових ситуаціях.

Існує і кризове управління, що навмисно викликає кризу, прогнозуючи її наслідки і керує тенденціями кризового розвитку. Адже криза може бути такою, що очищує, може бути засобом модернізації і реконструкції, відновлення стилю і методів управління персоналом тощо. Бувають випадки, коли тільки свідоме ініціювання кризи може допомогти зруйнувати зашкарублі тенденції і застарілі форми діяльності. Іноді криза є поштовхом до інновацій. Тому для антикризового управління дуже важливим є своєчасне вирішення проблем. Іншими словами, треба вчасно прийняти рішення і правильно розрахувати час його виконання. Адже, в кризових ситуаціях не розв'язані вчасно або довго розв'язувані проблеми тільки погіршують становище підприємства.

### **ЛІТЕРАТУРА:**

1. Конституція України: прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.
2. Кодекс України з процедур банкрутства: прийнятий 18 жовтня 2019 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2019. – № 19 – Ст. 74.
3. Комплексне забезпечення фінансово – економічної безпеки К 63 [текст]: Навч. посіб. / Г.Є. Павлова, І.П. Приходько, Н.І. Демчук, Л.І. Катан. – Дніпро: Акцент ПП, 2018. – 560 с.

## **НАПРЯМ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ**

**Балкова В. Ю.**  
студентка

*Харківський національний університет  
міського господарства імені О. М. Бекетова  
м. Харків, Україна*

### **ФУНКЦІЇ УПРАВЛІННЯ КОМУНІКАЦІЯМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Управління комунікаціями на підприємстві передбачає здійснення цілеспрямованого впливу на його функції. Поряд з класичними функціями комунікації – контроль, мотивація, емоційний вираз, передача інформації – ряд дослідників виділяє специфічні функції. Так, Т.М. Орлова зазначає, що ефективність управління комунікаційним забезпеченням діяльності підприємства проявляється в результаті якісного наповнення класичних функцій управління новим змістом, а також в результаті реалізації ряду спеціалізованих функцій, які обумовлені використанням нових управлінських, маркетингових та інформаційних технологій, інноваційної активністю економічних систем [1]. Серед специфічних функцій, запропонованих Т.М. Орлової: інтегруюча, контактостановлююча, ритуальна, освітня, функція самопрезентації. Не заперечуючи важливості запропонованих функцій, вважається доцільним розглядати їх в двох аспектах: як які стосуються підприємства в цілому і як спрямовані на кожного індивідуума, співробітника підприємства.

Отже, пропонується виділити дві групи функцій, доповнивши традиційний перелік [2–4] відповідно з двома позначеними вище основними функціями комунікації – розвиток підприємства і розвиток персоналу.

До групи функцій управління комунікаціями що визначають розвиток підприємства належать:

- інформаційна, що включає інформування про результати діяльності та плани підприємства, інформаційне забезпечення життєдіяльності підприємства;

- адміністративна, яка передбачає управління і керівництво діяльністю персоналу і структурних підрозділів підприємства;

- інтеграційна, що сприяє, з одного боку, об'єднання співробітників і формування єдиної комунікативної культури і, з іншого боку, включення підприємства в більш загальні структури і зв'язки;

- регулююча, яка передбачає впорядкування і налагодження нормальної діяльності підприємства і спрямовуюча його розвиток;

- координаційна, пов'язана з узгодженням і доцільним співвідношенням між організаційними діями;

- оціночна, що забезпечує зворотний зв'язок і що дозволяє визначити ефективність виконання співробітниками підприємства своїх посадових обов'язків і реалізації встановлених цілей;

- мотиваційно-стимулююча, що формує мотиваційну основу комунікаційного середовища, що змушує діяти в потрібному напрямку, активізує персонал;

- освітня, що складається в придбанні та передачі знань, навчанні, професійному розвитку;

- ідентифікаційна, пов'язана як з власної ідентифікацією підприємства, так і з формуванням у співробітників почуття корпоративної ідентичності;

- представницька, що передбачає відображення інтересів підприємства, що демонструє його авторитетність і впливовість в діловому світі;

- соціалізаційна, що забезпечує створення умов для входження нової людини в колектив підприємства, засвоєння ним норм, цінностей, зразків поведінки і оволодіння новою для себе роллю;

– емоційна, що спрямовує колективні емоції в потрібне русло, створює атмосферу дружелюбності і протидіє негативним настроям.

До групи функцій комунікаційного забезпечення, які визначають розвиток персоналу належать:

– інтерактивна, що передбачає можливість спілкуватися з колегами, вільно висловлюючи свою думку;

– самореалізаційна, що виявляється в прагненні людини реалізувати його потенціал на підприємстві, відбивши свої позитивні сторони;

– самопрезентаційна, що включає вербальну і невербальну демонстрацію співробітником підприємства власної особистості в системі внутрішніх і зовнішніх комунікацій;

– адаптаційна, що припускає пристосування потреб і цінностей співробітника до вимог, що пред'являються до нього підприємством, через освоєння їм комунікативної культури;

– авторитарна, пов'язана з використанням комунікації як засіб впливу на співробітників підприємства, а також з цілями реалізації влади;

– конверсійна, яка полягає в здатності співробітника змінювати думку, ставлення, установки в процесі комунікативного впливу;

– релаксаційна, що дозволяє зняти психологічну і емоційну напруженість.

Представлені групи функцій тісно чином пов'язані один з одним. Так, взаємодія особистостей в значній мірі здійснюється завдяки руху інформації, але повністю до інформаційних процесів не зводиться, так як комунікація будується не тільки за фактом передачі і отримання інформації, а й по особистісним її оцінками і індивідуальним інтерпретаціям.

Таким чином, можна зробити висновок, що знання підприємства як економічної системи базується на застосуванні теорії систем, розробленої для потреб розвитку технологій, але також застосовується у багатьох суміжних галузях знань, таких як біологія, соціологія, економіка, управління тощо. Якщо

підприємство велике й займається диверсифікацією своєї діяльності, – його система зв'язку вимагатиме постійного реінжинірингу. Якщо підприємство мале і виробляє систему комунікацій, то вона може мати такий запас потужності, що дозволить забезпечити обслуговування необхідних бізнес-процесів, навіть у випадку швидкого зростання підприємства та часткової зміни технологій та діяльності. У цьому випадку надмірність потужності зв'язку системи не призводить до надмірних витрат на його експлуатацію та технічне обслуговування. Основною метою системи зв'язку підприємства є забезпечення необхідного та достатнього обміну інформацією між структурними елементами підприємства. У той же час слід забезпечити достатню швидкість обміну інформацією, мінімальні втрати та спотворення повідомлень та необхідний рівень захисту конфіденційних даних.

#### **ЛІТЕРАТУРА:**

1. Орлова Т.М. Коммуникационный менеджмент в управлении экономическими системами. Москва : Изд-во РАГС, 2002. 394 с.
2. Мескон М. Основы менеджмента : пер. с англ. / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. Москва : Дело, 1997. 704 с.
3. Боровик М.В., Волкова М.В. Комунікації та підходи до їх визначення. *The scientific heritage*. 2019. No. 35. P. 2. Budapest, Hungary. P. 2–5.
4. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. Основы менеджменту. Київ : Академкнига, 2003. 414 с.



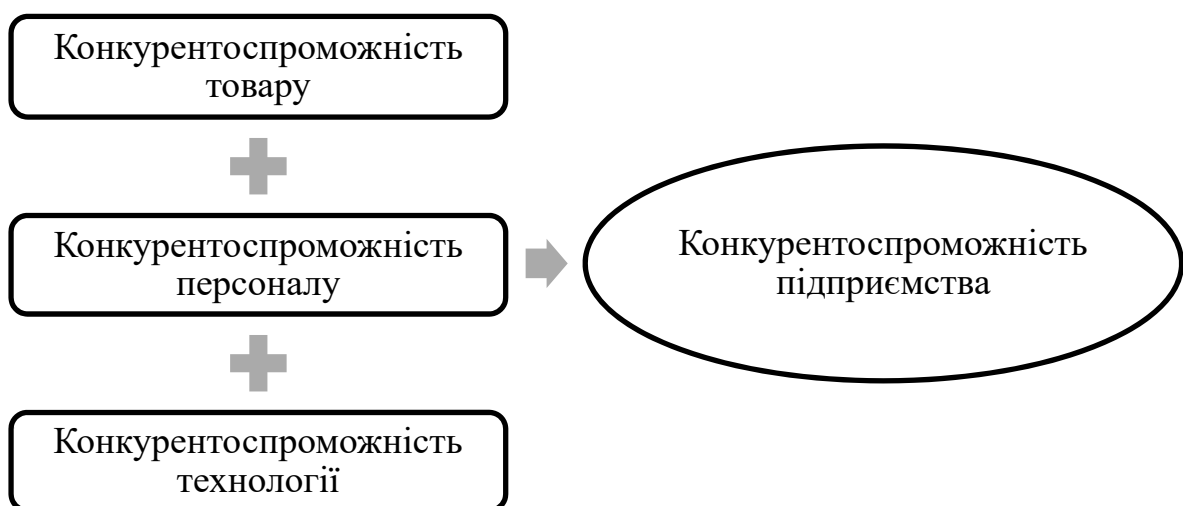
**Козятинська А. І.**  
студентка

*Київський національний університет  
імені Тараса Шевченка  
м. Київ, Україна*

## **МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СКЛАДОВИХ КОНКУЕРНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Конкуентоспроможність – це та складова діяльності організацій, оцінювання якої є дуже важливим для формування стратегії компанії. Конкуентоспроможність компанії визначає її переваги серед конкурентів, на які варто наголошувати для привернення уваги споживачів. А також недоліки, на усунення яких компаніям варто звернути увагу аби покращити свої позиції на ринку. Поняття «конкуентоспроможність» дедалі більше стає предметом дослідження, аналізу та вивчення фахівцями, тому підходів до визначення конкуентоспроможності та її складових все більше.

Першим з підходів є визначення конкуентоспроможності підприємства як конкуентоспроможності товару (послуги, продукції, операції), персоналу (людей), технологій (рис. 1) [3, с. 2–3].

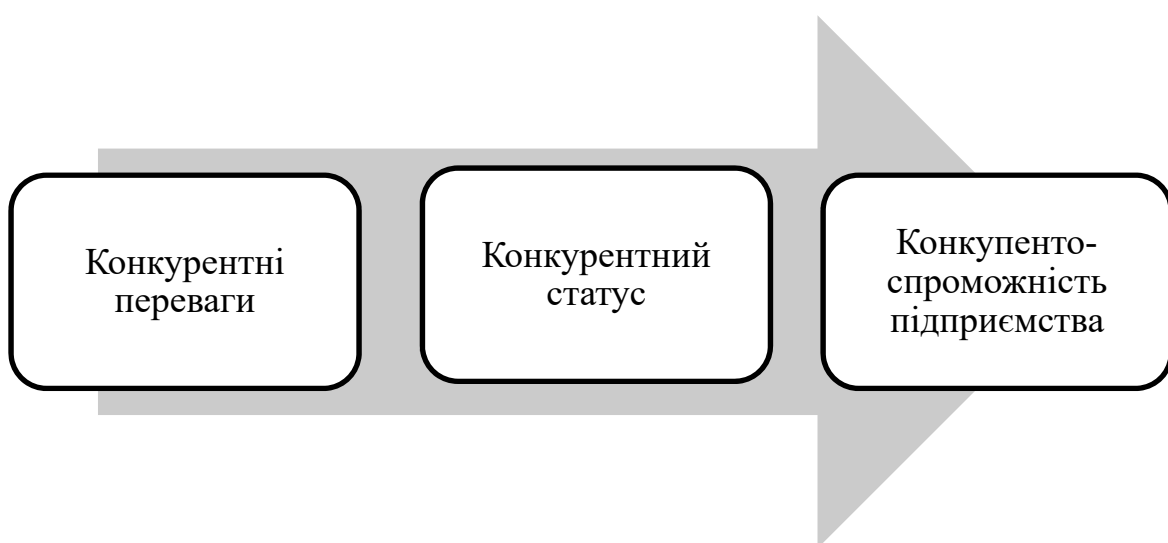


**Рис. 1. Складові конкуентоспроможності підприємства**

Якісні характеристики продукції визначають її конкурентоспроможність. Проте, конкурентоспроможність підприємства може коливатися в досить широких межах, реагуючи на різні фактори, що визначаються конкурентним середовищем. Досягнення високого рівня конкурентоспроможності підприємством як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку є неможливим без технічного та технологічного оновлення виробництва та без використання прогресивних, високоефективних методів організації виробничих процесів. Люди представляють конкурентне багатство підприємства, яке потрібно розвивати разом з іншими ресурсами для досягнення стратегічних цілей [3, с. 3].

Таким чином, лише на перетині трьох складових конкурентоспроможна продукція (роботи, послуги), конкурентоспроможні технології (методи організації виробництва та праці) та конкурентоспроможний персонал дає можливість досягти конкурентоспроможності підприємства в цілому, що, в свою чергу, є ключем до його ефективної роботи

Поняття конкурентоспроможності є багатограним та багатовимірним. Єдиного точного визначення не існує. На рівні якісного аналізу конкурентоспроможності підприємства, можна виділити підхід до визначення конкурентоспроможності через конкурентний статус та конкурентні переваги (рис. 2) [4, с. 1–2].



**Рис. 2. Якісний аналіз конкурентоспроможності підприємства**

Конкурентоспроможність підприємства визначається як складна ознака, що характеризує його здатність успішно конкурувати на ринку та отримувати економічну перевагу поміж конкурентів. Для підприємств використовуються групові, інтегральні та узагальнені показники оцінки цієї ознаки.

Конкурентний статус підприємства, на думку І. Ансоффа, є особливістю компанії, яка відображає конкурентні позиції підприємства на ринку порівняно з іншими конкурентами. Конкурентний статус визначає становище підприємства в галузі, на регіональному або міжнародному ринках [2, с. 162].

Конкурентні переваги розуміються як внутрішні та зовнішні фактори, що підприємство може змінювати та використовувати для поліпшення свого конкурентного статусу [4, с. 2].

Третій підхід засновано на визначенні переліку критеріїв конкурентоспроможності, які відповідно й формують конкурентоспроможність підприємства. Виділено 17 основних критеріїв з точки зору результативності діяльності організацій на ринку та завоювання ними сильних ринкових позицій:

1. Імідж компанії.
2. Концепція товару, на якій базується діяльність фірми.
3. Якість продукції, ступінь її відповідності міжнародному рівню (може визначатися за допомогою розрахунків, порівняльних таблиць або опитування).
4. Рівень диверсифікації виробничо-господарської діяльності (бізнесу), різноманітність номенклатури товарів.
5. Сумарна ринкова частка провідних видів бізнесу компанії.
6. Потужність науково-дослідницької та конструкторської баз, що характеризують можливості розроблення нових товарів (розмір бюджету НДДКР, число співробітників, оснащення предметами і засобами праці, ефективність НДДКР).
7. Потужність виробничої бази, що характеризує можливості переорієнтування на випуск інших, тобто нових товарів та збільшити обсяги випуску вже існуючих (характеризується числом зайнятих, оснащеністю основними фондами, їх рівнем та ефективністю використання, структурою).

8. Стабільність фінансово-економічного положення.
9. Фінанси, як власні, так і залучені ззовні.
10. Ринкова (конкурентна) ціна з урахуванням можливих знижок або надбавок.
11. Частота та глибина основних маркетингових досліджень, їх бюджет.
12. Передпродажна підготовка цільової аудиторії, яка свідчить про можливість організації привабити і утримати споживачів за рахунок більш глибокого задоволення їх потреб.
13. Ефективність збуту з точки зору використовуваних каналів просування товарів.
14. Рівень стимулювання збуту (працівники збутових служб підприємств, торгових організацій та споживачів).
15. Рівень рекламної діяльності.
16. Рівень післяпродажного обслуговування та підтримка.
17. Політика організації у зовнішньому підприємницькому середовищі, що характеризує здатність організації до керування своїми відносинами з державною і місцевою владою, громадськими організаціями, пресою, населенням і тощо [1, с. 188–189].

Такий перелік критеріїв конкурентоспроможності досить повно відображає ті складові, які компанія може і повинна контролювати для забезпечення результативної діяльності та завоювання конкурентних позицій на ринку.

Таким чином, ми визначили, що єдиного підходу до формування складових конкурентоспроможності не існує. Конкурентоспроможність – поняття дуже багатогранне, тому різні науковці демонструють кардинально різні підходи до визначення його складових в межах підприємства. Який саме підхід обрати залежить від специфіки діяльності підприємства, наявної інформації та бажаного результату дослідження.

Отже, в результаті дослідження було визначено, що на сьогоднішній день існує багато різноманітних підходів до визначення складових конкурентоспроможності підприємства. Конкурентоспроможність – важливий показник ефективності діяльності організації в цілому. Він забезпечує формування

конкурентних переваг на ринку, тобто демонструє характеристики, завдяки яким компанія може виділитись серед фірм-конкурентів. Підприємства сьогодні звертають все більшу увагу саме на конкурентоспроможність, адже це та характеристика, яка дає змогу переконати споживача у виборі саме свого товару. Тим самим забезпечуючи зростання прибутку та показників ефективності підприємницької діяльності компанії.

### ЛІТЕРАТУРА:

1. Голубков Е.П. Основы маркетинга : Учебник. Москва : Издательство «Финпресс». 1999. 656 с. URL: <http://htbiblio.yolasite.com/resources/%D0%93%D0%BE%D0%BB%D1%83%D0%B1%D0%BA%D0%BE%D0%B2%20%D0%95.%D0%9F.%20%D0%9E%D1%81%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D1%8B%20%D0%BC%D0%B0%D1%80%D0%BA%D0%B5%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B3%D0%B0.%20%D0%A3%D1%87%D0%B5%D0%B1%D0%BD%D0%B8%D0%BA%20-%201999.pdf>.
2. Мартіросян А.С. «Основні етапи оцінки конкурентоспроможності підприємства». 2013. С. 161–163. URL: [http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP\\_meta&C21COM=S&2\\_S21P03=FILA=&2\\_S21STR=Uproz\\_2013\\_20\\_65](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=Uproz_2013_20_65).
3. Amirbekuly Ye., Ukubasova G.S., Kaskin T.T. Factors of competitiveness of the enterprise. Bulletin of the Karaganda university. Karaganda. 2017. URL: <https://articlekz.com/en/article/17899>.
4. Shevchenko V., Kokuytseva T., Ovchinnikova O. Competitiveness of the Enterprises of the Eurasian Economic Union : Assessment Methodology. Revista ESPACIOS. ISSN 0798. 2019. URL: <https://www.revistaespacios.com/a19v40n37/a19v40n37p15.pdf>.

## **НАПРЯМ 4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**

**Авершін С.В.**

заступник голови правління АК ФЕД

**Міщенко В.А.**

професор кафедри міжнародного бізнесу та фінансів

*Національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут»  
м. Харків, Україна*

### **ОСОБЛИВОСТІ МЕТОДИЧНОГО ПІДХОДУ ДО ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ КЛАСТЕРНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Питання аналізу, формування, використання і оцінки інноваційного потенціалу підприємств і організацій досліджувалися в роботах вітчизняних і зарубіжних вчених, зокрема: І. Ансоффа, П. Друккера, М. Портера, А. Гальчинського, В. Геєця, А. Гриньова, В. Гриньовою, С. Ілляшенко, Є. Лапіна, І. Лукінова, М. Макаренко, Л. Мельник, Д. Черванева, Н. Чухрая, А. Яковлєва.

Разом з тим, слід зазначити недостатню розробленість комплексного підходу до оцінки рівня інноваційного потенціалу та його інтегральної складової. Особливо це стосується кластерних підприємств, які приймають участь у виконанні окремих заказів, які поступають в таке об'єднання.

Інноваційний потенціал кластерного підприємства є частиною соціально-економічного потенціалу кластеру, території і являє собою накопичену сукупність певних ресурсів. Він визначає конкурентоспроможність регіону, як у короткостроковому періоді, так і впливає на формування й розвиток конкурентних переваг регіону в довгостроковому періоді.

В науковій літературі представлені різні методичні підходи щодо оцінки інноваційного потенціалу підприємства. Ми акцентуємо увагу на необхідність урахувати окремі аспекти щодо його оцінки для підприємств інноваційного кластеру, де є усі стадії циклу від зародження ідеї до післяпродажного обслуговування її матеріалізації в окремий вид продукції.

Особливість функціонування кластерного інноваційного підприємства полягає в тому, що воно певну частину цього потенціалу виділяє для кластерних потреб а іншу – для випуску продукції, освоєної ним до входження в кластер. Це співвідношення має динамічний характер і буде залежати завжди від характеру поступаючих заказів. Інноваційність же самого підприємства також повинна мати динамічний характер, оскільки вона формується за рахунок його кластерної складової й самостійного інноваційного розвитку.

В першу чергу, необхідно забезпечити формування набору мінімуму необхідних вихідних умов для розробки методики оцінки інтегрального показника рівня інноваційного потенціалу підприємства. Перш за все, мова йде про облік в методологічних підходах усього спектру умов, вимог і обмежень при формуванні такої моделі. У цьому випадку мета методики полягатиме в тому, щоб звести в єдину систему вимірювання і оцінити різнорідні кількісні та якісні параметри, які характеризують складові елементи інноваційного потенціалу підприємства, визначити рівень його розвитку з урахуванням ступеню його включення в кластерний інноваційного процес. До основних завдань методики можна віднести:

- діагностику стану інноваційного потенціалу підприємства шляхом дослідження двох основних складових: інноваційних ресурсів та інноваційних процедур, необхідних для забезпечення можливостей використання цих ресурсів для самого підприємства і для кластеру;

- визначення критеріїв значимості показників і груп показників, які характеризують складові інноваційного потенціалу підпри-

ємства з урахуванням стадій інноваційного циклу, на яких діє і може діяти підприємство;

– визначення рівня збалансованості існуючих інноваційних ресурсів та умов, які необхідні для їх використання;

– визначення «вузьких місць» або «критичних зон», які вимагають першочергового залучення коштів або розробки коригувальних дій з метою посилення та розвитку інноваційного потенціалу підприємства;

– визначення умов та можливостей і обґрунтування напрямків розвитку інноваційного потенціалу підприємства.

Інноваційний потенціал підприємства можна визначити як сукупність інноваційних ресурсів, які перебувають у взаємозв'язку, і забезпечуючих чинників, які створюють оптимальні умови використання цих ресурсів з метою досягнення певних орієнтирів інноваційної діяльності та підвищення конкурентоспроможності підприємства і кластера в цілому. Під інноваційними ресурсами підприємства розуміються детермінанти, які визначають здатність системи до інноваційної діяльності і стають її джерелами [1].

Забезпечуючими факторами інноваційного потенціалу підприємства вважається сукупність умов, необхідних для оптимального використання інноваційних ресурсів з метою отримання найкращих інноваційних результатів. Саме вони прискорюють трансформацію інноваційної ідеї в інноваційний продукт або процес.

На нашу думку, основними стимуляторами інноваційних процедур є мотиваційний механізм, інноваційна культура підприємства, управлінсько-організаційна структура, і стратегія підприємства. Інноваційний потенціал слід розглядати як складну динамічну систему генерування, накопичення і трансформації наукових ідей та науково-технічних результатів в інноваційні продукти або процеси. В літературі визначається інноваційний потенціал підприємства як підсистема цілісної системи, в якій він взаємозумовлено взаємодіє з іншими потенціалами підприємства [2; 3; 4].

Слід акцентувати увагу на те, що інноваційний потенціал є не ядром, а оболонкою загального підприємницького потенціалу



підприємства. Він включає елементи кожного зі складових загального потенціалу і визначає реальну потенційну можливість системи генерувати результати, які становлять вихідну характеристику інноваційної системи та мають певне значення для науково-технічного прогресу підприємства й кластеру.

Такий підхід до оцінки інноваційного потенціалу кластерного підприємства повинен враховувати наступні обставини:

- рівень залучення підприємства до інноваційного кластерного процесу;
- наявність вихідної статистичної наукової інформації і можливість її обробки;
- проблемно-орієнтоване обґрунтування стратегії фірми.

Логічно оцінку інноваційного потенціалу кластерного підприємства можна сформулювати на проблемно-орієнтованому підході з визначенням критеріїв, показників, процедур оцінки стосовно до розв'язуваної проблеми. Для цього необхідно здійснити наступні етапи:

1) формування базової системи показників, які складають рамкову конфігурацію оцінки інноваційного потенціалу підприємства і обмеженої сукупності факторів і критеріїв, які характеризують проблемне завдання;

2) доповнення базової системи елементами, які можуть змінюватися в залежності від особливостей поставленого самостійно або одержаного від кластера завдання.

Загальну методологічну схему багаторівневої оцінки інноваційного потенціалу можна представити як:

- устанавлення переліку чинників, пов'язаних з певними властивостями інноваційного потенціалу підприємства;
- встановлення критеріїв оцінки інноваційного потенціалу підприємства;
- вимір спеціальними методами інноваційного потенціалу за системою одиничних і узагальнюючих показників;
- формування на основі отриманих результатів щодо рівня і якості інноваційного потенціалу підприємства та його відповідності поставленій меті.

Оцінку інноваційного потенціалу пропонується проводити на основі дослідження кадрових, науково-технічних, виробничо-технологічних, фінансово-економічних чинників та ресурсної складової, а також умов і процедур, необхідних для їх ефективного використання.

На основі відомих інтегральних показників пропонується досліджувати відповідність рівня інноваційних процедур рівню інноваційних ресурсів підприємства та визначати шляхи їх узгодження або удосконалення для визначення мети розвитку інноваційного потенціалу та його інвестиційного забезпечення, які складають основу інноваційної стратегії кластерного підприємства.

Таким чином, оцінка інноваційного потенціалу і якісне формування інноваційної стратегії кластерного підприємства дозволять реалізувати поставлені ним цілі самостійного розвитку й кластерної участі, забезпечуючи тим самим конкурентоспроможність продукції й інноваційний розвиток регіону.

#### **ЛІТЕРАТУРА:**

1. Гальчинський А., Геєць В., Семиноженко В. Інноваційна стратегія українських реформ. – Київ: Знання України, 2002.
2. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: навч. посіб. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2003.
3. Йохна М.А., Стадник В.В. Економіка і організація інноваційної діяльності. Київ: Видавничий центр «Академія», 2006. – 399 с.
4. Макаренко М.В. Оцінка інноваційного потенціалу як інструмент управління інноваційним розвитком регіону / М.В. Макаренко// Маркетинг і менеджмент інновацій, 2011. – № 3, Т. 1. URL: <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/62>.

**Василюк С. В.**  
кандидат хімічних наук,  
старший науковий співробітник,  
доцент кафедри технології біологічно активних сполук,  
фармації та біотехнології

*Національний університет «Львівська політехніка»  
м. Львів, Україна*

## **ОЦІНКА ПРИРОДНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ**

В умовах сьогодення біоекономіка є сектором, що невпинно розвивається та володіє величезним потенціалом. Вона охоплює ті сфери економіки, які використовують відновлювані біологічні ресурси забезпечуючи лише в межах Європи зайнятість для понад 17 мільйонів людей. Тим не менше, багато європейських регіонів, до яких на жаль належить і Україна, ще не повністю використовують свій біоекономічний потенціал зосереджуючись на викопних ресурсах. Тому безперечно актуальним є концентрування зусиль на зацікавлені вповноважених суб'єктів як на державному так і на регіональному рівнях на перехід від ресурсозатратної економіки до перспективної ресурсозберігаючої економіки, надаючи їм необхідний інструментарій та рекомендації для розроблення і впровадження ефективних та обґрунтованих програм і стратегій сталого розвитку біоекономіки як у регіонах так і в державі в цілому з метою виведення України на належний високий рівень серед регіонів біоекономіки в Європі.

Досліджуючи Західний регіон України, зазвичай розглядають вісім областей: Львівську, Волинську, Закарпатську, Івано-Франківську, Рівненську, Хмельницьку, Тернопільську та Чернівецької.

За В. Руденком зробити висновок про природно-ресурсний потенціал можна на основі суми споживчої вартості земельних, лісових, водних, мінеральних, фауністичних та природно-рекреаційних ресурсів [1]. Нами проведено економіко-географічну оцінку природно-ресурсного потенціалу України.

На Західний регіон припадає близько 17,99% загальнодержавного потенціалу. З них найбільша частка відводиться земельним ресурсам (8,18%). У розрізі регіону найвищим природно-ресурсним потенціалом характеризується Львівська область (3,77%), слідом за нею йдуть Хмельницька (2,67%), Закарпатська, (2,46%) Івано-Франківська (2,26%) та Тернопільська (2,11%) області.

Варто зауважити, що у Львівській області показник природно-ресурсного потенціалу попри найвище значення є ще й найбільш збалансованим за видами ресурсів. Зокрема, найбільше, приблизно третина потенціалу, припадає на земельні ресурси (1,1%), а решта доволі рівномірно розподіляється між водними (0,85%), мінеральними (0,85%), природно-рекреаційними (0,54%), лісовими (0,42%) та фауністичними (0,01%) ресурсами.

Аналогічно Львівській області земельні ресурси переважають й у інших областях Західного регіону, за винятком Івано-Франківської та Закарпатської областей, де переважають водні ресурси.

Завдяки сприятливим ґрунтово-кліматичним умовам в регіоні розвивається агропродовольчий комплекс орієнтований на продукування якісних продуктів більшості підгалузей харчової промисловості (молокопереробної, м'ясної, спиртової, виноробної, цукрової, плодоовочевої, крохмалопаточкової, борошномельної, тощо). З цього огляду АПК Західного регіону представлено наступними галузями: рослинництво і тваринництво; промислова переробка сільськогосподарської продукції; виробництво засобів та матеріалів для потреб АПК (сільськогосподарське та продовольче машинобудування, виробництво мінеральних добрив та пестицидів, мікробіологічне та комбікормове виробництво, виробнича та соціальна інфраструктура (заготівля, зберігання, транспортування і реалізація продукції)).

Загальнонаціональне та міжнародне значення мають водні ресурси Західного регіону України, які становлять ~ 40% водного стоку України, з яких приблизно 50% – це поверхневий стік, а 60% підземний [2]. На його території формуються річкові стоки

Зх. Бугу, Сяну, Дністра, Тиси, Прута, Дніпра, Пд. Бугу, Вісли, Серету та менших річок, які важливі не лише для зрошування України, а й земель сусідніх Угорщини, Молдови, Польщі, Румунії. Поверхневий стік річок регулюють невеликі масиви заповідних боліт, які ще збереглися на Поліссі і сприяють збереженню біорозмаїття.

Більшості районів досліджуваного регіону володіють водними ресурсами у значно більших кількостях ніж необхідно для забезпечення власних потреб, що є хорошою перспективою для розвитку водомістких виробництв.

Західний регіон України характеризується найвищою лісистістю де переважають хвойні ліси (сосна, ялиця, ялина) та твердолистяні породи – дуб, явір, ясен, бук, клен, які є високоліквідним товаром на європейському та українському ринках [3–5]. До областей з найвищим запасом деревини на одиницю площі відносять Закарпатську, Івано-Франківську та Чернівецьку (ліси Карпат). Цінним ресурсом є також мішані ліси Волинської та Рівненської областей. Наявність у Західному регіоні заповідних територій та великих площ вкритих природною рослинністю сприяє приросту таких цінних біоресурсів як лікарські рослини, ягоди та гриби.

Таким чином лісовиробничий комплекс Західного регіону України об'єднує низку лісових галузей починаючи з вирощування та експлуатації до глибокої переробки деревини зокрема: лісогосподарство та лісозаготівля, деревообробка, целюлозно-паперова та лісохімічна підгалузь, які зосереджено здебільшого у Карпатському і Поліському районах.

Природно-рекреаційний потенціал Західного регіону становить майже четвертину згаданого потенціалу України в цілому, де найвищі частки припадають на Закарпатську (0,70%), Львівську (0,52%), Івано-Франківську (0,39%) та Чернівецьку (0,17%) області [1]. Це сприяє розвитку рекреаційної діяльності (гірськолижний, пішохідний, пізнавальний туризм) на його території. Попит на такі послуги оцінюється лише з врахуванням потреб туризму і відпочинку становить понад 4 млн. чол. на рік (без урахування

короткочасного). Ще приблизно в 2 млн. чол. на рік. Можна оцінити потреби в санаторно-курортному лікуванні на базі мінеральних вод досліджуваного регіону.

Важливим для формування уявлень щодо біоекономічного потенціалу Західного регіону України є оцінка мінеральних ресурсів регіону.

Досліджуваний регіоні характеризується наявністю всіх видів паливних ресурсів (природний газ, нафта, буре і кам'яне вугілля, торф, горючі сланці), однак їх запаси є незначні або вичерпуються, тому часто не можуть забезпечити регіональні потреби.

Таким чином Західний регіон, який характеризується індустріально-аграрним типом господарського комплексу і продукуючи понад 15% сільськогосподарської та промислової продукції, займає вагоме місце в економіці України.

#### **ЛІТЕРАТУРА:**

1. Руденко В.П. Географія природно-ресурсного потенціалу України. У 3-х част. : підручник. Чернівці : Чернівецький національний університет, 2010. 552 с.
2. Щербак А. Водний кадастр. Географічна енциклопедія України: у 3 т. / Редколегія: О.М. Маринич (відпов. ред.) та ін. Київ : «Українська Радянська Енциклопедія» ім. М.П. Бажана, 1989. Т. 1. 237 с.
3. Луцишин П.В. Вступ до економічної і соціальної географії / П.В. Луцишин. – Київ : НМКВО, 1993. 149 с.
4. Паламарчук М.М., Паламарчук О.М. Економічна і соціальна географія України з основами теорії / М.М. Паламарчук, О.М. Паламарчук. – Київ : Знання, 1998. – 415 с.
5. Соціально-економічна географія України : Навч. посібник / За ред. Шаблія О.І. – Львів : Світ, 2000. – 680 с.

**Кравцова С. В.**  
старший викладач кафедри туризму  
і готельного господарства  
*Харківський національний університет  
міського господарства імені О. М. Бекетова  
м. Харків, Україна*

## **ВПЛИВ ЧИННИКА ОПОДАТКУВАННЯ НА РОЗВИТОК ВНУТРІШНЬОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ**

Нормативно-правова база здійснення туристичної діяльності в Україні є дуже недосконалою.

Перша редакція Законом України «Про туризм» передбачала лише незначну систематизацію пострадянських тенденцій розвитку туризму в Україні і майже не враховувала світовий досвід розвитку туризму на той час. Об'єктами ліцензування визначались внутрішній туризм, виїзний туризм, в'їзний туризм, самодіяльний туризм та екскурсійна діяльність. Такий підхід був незрозумілий для основних учасників міжнародного туристичного ринку, стандарти роботи яких принципово відрізнялись від прописаних на той момент в українському законодавстві.

Відповідно до діючого Закону України «Про туризм» [2], визначались основними суб'єктами туристичного ринку туроператори та турагенти. Ухвалені зміни дозволили ключовим туроператорам не тільки зайти на вітчизняний ринок, але поступово запровадити стандарти комплексного обслуговування туристів, запропонувавши їм «пакетний відпочинок», в першу чергу на закордонні курорти. Зручність купівлі турпакету швидко оцінили вітчизняні туристи, забезпечивши значне зростання виїзного туризму.

Проте головним недоліком таких змін стало суттєве зменшення попиту на внутрішній туризм, суб'єкти якого не готові були конкурувати із закордонними курортами не за рівнем обслуговування, не за комфортністю надання комплексного пакету послуг. Нажаль законотворці дуже повільно реагували на таку ситуацію: своїми, як своїми діями, так бездіяльністю фактично

залити внутрішній туризм без шансів на активний розвиток. Законодавство, яке не змінено до сих пір, не вимагало від представників турбізнесу приділяти хоча б якусь обов'язкову увагу питанням просування внутрішнього туризму серед потенційних туристів.

Аналізуючи діяльність турпідприємств, у першу чергу туроператорів, варто зазначити, що основний напрям їх роботи – це виїзний туризм. На основі аналізу статистичних довідок щодо роботи туроператорів спостерігається зменшення частки внутрішніх туристів в структурі продажів: так, якщо у 2016 році питома вага внутрішнього туризму складала понад 15%, то у 2018 році цей показник зменшився майже втричі.

У Законі України «Про туризм», внутрішній туризм визначений як пріоритетний, жодної конкретної підтримки у підзаконних документах та нормативних актах не розроблено і не втілено до життя.

Суттєвими перепонами розвитку внутрішнього туризму є наявні норми чинного Податкового законодавства.

Так ст. 4 п 4.1.8 Податкового Кодексу України [1] передбачає нейтральність оподаткування – установлення податків та зборів у спосіб, який не впливає на збільшення або зменшення конкурентоздатності платника податків. При укладанні договорів на туристичне обслуговування визначено три сторони – туроператор / турагент / турист.

Згідно умов договору Турагент/Туроператор виступає як посередник між Туристом, з одного боку, і транспортними, страховими компаніями, готелями й іншими підприємствами, установами, з іншого боку. Таким чином фактично замовником та отримувачем послуг від вищенаведених суб'єктів діяльності є фізична особа-турист. Згідно ст. 1 абз. 8 Закону «Про туризм» місце надання туристичних послуг – країна, на території якої безпосередньо надаються туристичні послуги. Якщо турист здійснює подорож закордон, надавачами послуг є нерезиденти та місце постачання таких послуг знаходиться за межами митної території України. Згідно ст. 185.1 об'єктом оподаткування ПДВ є



операції платників податку з постачання послуг, місце постачання яких розташоване на митній території України, відповідно до статті 186 Податкового кодексу. Ст. 186.4 ПКУ [1] визначає, що місцем постачання послуг є місце реєстрації постачальника (нерезидента). Таким чином для оподаткування податком на додану вартість вищенаведених послуг операцій відсутній об'єкт оподаткування.

У випадку коли турист здійснює подорож по Україні надавачами послуг є резиденти (готелі, перевізники, інші підприємства) та місце постачання таких послуг знаходиться на митної території України. Таким чином при формуванні внутрішніх турів ПДВ стає додатковим тягарем для вітчизняного виробника туристичних послуг і збільшує остаточну вартість турпродукту зменшуючи його конкурентоздатність порівняно з аналогічними виїзними турами.

Але необхідно зазначити, що 23 грудня 2020 р. набув чинності Закон України від 04.11.2020 р. № 962-IX «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо державної підтримки культури, туризму та креативних індустрій». Закон передбачає, що протягом 2021–2022 років застосовуватиметься знижена ставка ПДВ у розмірі 7% до операцій з постачання послуг з тимчасового розміщування (проживання), що надаються готелями та подібними закладами.

Неодноразово питання державної підтримки внутрішнього туризму висвітлювала щодо експерт із розвитку туризму Анна Романова: «Держава обов'язково повинна їх зменшити. Потрібно ввести податкові пільги на житло, внутрішні перевезення та культурну галузь: під час карантину є ризик втратити житло, невеликі транспортні та туристичні компанії. Нагадаю, що Україна – чи не єдина країна в Європі, де не запроваджено зниженого ПДВ для індустрії гостинності, культури та спорту. Нині низка країн запровадили знижені податки та компенсацію втрат у туристичній галузі (Австралія, Великобританія, Італія, Китай). Україні також потрібні економічні зони з особливими умовами для інвесторів у туристичній галузі, як це було у Грузії» [3].

Законодавство щодо туристської діяльності потребує подальшого розвитку і вдосконалення, приведення його у відповідність з міжнародно-правовим нормами, правилами і стандартами, з урахуванням кращих національних традицій правового регулювання. Будь який закон повинен мати однозначне тлумачення та сприяти розвитку галузі, враховуючи інтереси всіх її суб'єктів. Особливу увагу слід приділити податковому законодавству в сфері оподаткування ПДВ та валютному регулюванню.

### **ЛІТЕРАТУРА:**

1. Податковий Кодекс України : від 02.12.2010 р. № 2755-VI / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення: 03.01.2021).
2. Про туризм : Закон України від 15.09.1995 № 324/95-ВР / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/324/95-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення : 03.01.2021).
3. П'ять порад, як рятувати український туризм під час пандемії. URL: <https://nv.ua/ukr/opinion/koronavirus-i-turizm-yak-ukrajini-vryatuvati-industriyu-ostanni-novini-50075544.html> (дата звернення: 27.05.2021).

## **НАПРЯМ 5. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА**

**Кобзар О.М.**

старший науковий співробітник, кандидат економічних наук

*Державна установа «Інститут економіки  
природокористування та сталого розвитку  
Національної академії наук України»  
м. Київ, Україна*

### **ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ЗМІН ЕКОСИСТЕМНОЇ ПОСЛУГИ З РЕГУЛЮВАННЯ ГІДРОЛОГІЧНОГО РЕЖИМУ ВІД НЕГАТИВНОГО ВПЛИВУ СТИХІЙНИХ СМІТТЄЗВАЛИЩ ТВЕРДИХ ПОБУТОВИХ ВІДХОДІВ**

При обрахунку екосистемної послуги з регулювання гідрологічного режиму оцінці підлягає приріст підземного (грунтового) або річкового стоку [1, с. 50]. Наприклад, економічна оцінка екосистемної послуги з регулювання гідрологічного режиму для лісових екосистем дохідним методом є функцією від величини приросту підземного стоку в літній період на 1 га, ставки податку при заборі води з підземного джерела, площі лісового масиву [2, с. 231]. Відповідно, економічну оцінку змін екосистемної послуги з регулювання гідрологічного режиму від негативного впливу стихійних сміттєзвалищ ТПВ в межах екосистеми певного типу доцільно проводити за наступною формулою:

$$\Delta EP = C \times SP \times (PC \times KP + PVC \times KZ), \quad (1)$$

де  $\Delta EP$  – вартість змін екосистемної послуги з регулювання гідрологічного режиму від негативного впливу стихійних сміттєзвалищ ТПВ, грн/рік;

$C$  – величина зміни підземного стоку в літній період від негативного впливу стихійних сміттєзвалищ ТПВ, м<sup>3</sup> / га;

*СП* – ставка податку при заборі води з підземного джерела, грн;

*ПС* – площа сміттєзвалища, га;

*КП* – коефіцієнт покриття території ТПВ, який відображає щільність покриття ТПВ території сміттєзвалища та, відповідно, кількісні показники зміни структури екосистеми – знищення трав'яного покриву, % або у частках від одиниці;

*ПВС* – площа впливу сміттєзвалища (за межами сміттєзвалища) на екосистему, га;

*КЗ* – коефіцієнт, що відображає зміни на площі впливу сміттєзвалища, а саме знищення рослинного покриву, % або у частках від одиниці.

Для обрахунку вартості змін екосистемної послуги з регулювання гідрологічного режиму від негативного впливу стихійних сміттєзвалищ ТПВ за інтерактивною мапою сміттєзвалищ Міністерства захисту довкілля та природних ресурсів України обрано стихійне сміттєзвалище ТПВ на території Коростишівської територіальної громади Житомирської області [3]. За даними з сайту зазначене стихійне сміттєзвалище ТПВ: має площу 5 га; розташоване на відкритій місцевості (лук); коефіцієнт покриття території ТПВ орієнтовно складає 0,5; за межами сміттєзвалища (у зоні впливу сміттєзвалища) зникнення рослинності не спостерігається, відповідно *КЗ* та *ПВС* дорівнюють нулю (саме для визначення послуги з регуляції гідрологічного режиму).

Стік, в зв'язку із відсутністю фактичних даних, можна обрахувати наступним чином [4]:

$$C = k \times ОП, \quad (2),$$

де *C* – стік, м<sup>3</sup> / га;

*k* – коефіцієнту стоку;

*ОП* – шар опадів, мм.

При коефіцієнті стоку для відкритих територій 0,12 [5, с. 14] та кількості опадів у Житомирській області, наприклад, у 2020 році за літній період 143 мм [6], величина поверхневого та підземного стоку дорівнює 17,2 мм, або 172 м<sup>3</sup> для 1 га. Для лісостепу обсяги підземного та поверхневого стоку приблизно є рівними [5, с. 12], відповідно обсяг підземного стоку складає 86 м<sup>3</sup> з 1 га.

Результатом знищення рослинності є зміни характеристик екосистемної послуги з регулювання гідрологічного режиму екосистеми. Так, якщо при коефіцієнті покриття території сміттєзвалища ТПВ 0,5 (тобто знищенні половини рослинності) при прямо пропорційній залежності річковий стік зменшиться з 86 м<sup>3</sup> до 43 м<sup>3</sup> на 1 га.

Відповідно до пункту 255.5.2. Розділу IX Податкового кодексу України ставка рентної плати за спеціальне використання підземних вод для Житомирської області складає 92,98 грн за 100 м<sup>3</sup> [7]. Тобто, вартість зміни екосистемної послуги з регулювання гідрологічного режиму від негативного впливу стихійного сміттєзвалища ТПВ площею 5 га на території Коростишівської територіальної громади Житомирської області складає 200 грн на рік.

Отже, вартість зміни екосистемної послуги з регулювання гідрологічного режиму від негативного впливу стихійного сміттєзвалища ТПВ є несуттєвою, як за абсолютним (200 грн) так і за питомим (40 грн/га) показниками, що свідчить про недоцільність з практичної точки зору її врахування при прийнятті управлінських рішень для невеликих та малопотужних стихійних сміттєзвалищ ТПВ.

### **ЛІТЕРАТУРА:**

1. Радченко Т.А. Оценка состояния растительности: луга и тундры : [учеб.-метод. пособие] [Електронний ресурс] / Т.А. Радченко, Л.М. Морозова, Д.В. Веселкин, Ю.С. Федоров ; [науч. ред. Г.И. Махонина] – Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2016. — 86 с. Режим доступа: [https://elar.urfu.ru/bitstream/10995/44105/1/978-5-7996-18971\\_2016.pdf](https://elar.urfu.ru/bitstream/10995/44105/1/978-5-7996-18971_2016.pdf)[https://elar.urfu.ru/bitstream/10995/44105/1/978-5-7996-1897-1\\_2016.pdf](https://elar.urfu.ru/bitstream/10995/44105/1/978-5-7996-1897-1_2016.pdf).

2. Юрак В.В. Теоретико-методический подход к оценке общественной ценности природных ресурсов: дис. кандидата економ. наук : 08.00.05 / Юрак Вера Васильевна. – Екатеринбург, 2017. – 258 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступа: [https://elar.urfu.ru/bitstream/10995/44976/1/urfu1661\\_d.pdf](https://elar.urfu.ru/bitstream/10995/44976/1/urfu1661_d.pdf).

3. Сайт Міністерства захисту довкілля та природних ресурсів України. Інтерактивна мапа Міністерства захисту довкілля та природних ресурсів України [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <https://ecomapa.gov.ua/feedback/check/?CallCode=7492>.

4. Сайт «Geoman» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://geoman.ru/geography/item/f00/s12/e0012977/index.shtml>.

5. Лебедев Ю.В. Оценка водоохранно-водорегулирующей роли лесов. [Электронный ресурс] / Ю.В. Лебедев, И.А. Неклюдов. – Екатеринбург, 2012. – 35 с. – Режим доступа: <https://core.ac.uk/download/pdf/42046507.pdf>.

6. Сайт «Агропогода України» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://public.tableau.com/views/-mobile\\_15867828062590/sheet0?%3Adisplay\\_count=y&publish=yes&%3Atoolbar=n&%3Aorigin=viz\\_share\\_link&%3AshowVizHome=no](https://public.tableau.com/views/-mobile_15867828062590/sheet0?%3Adisplay_count=y&publish=yes&%3Atoolbar=n&%3Aorigin=viz_share_link&%3AshowVizHome=no).

7. Податковий кодекс України [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>.

## НАПРЯМ 6. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

**Зарічна Н.З.**

кандидат економічних наук

*м. Тернопіль, Україна*

### **ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСІВ ФОРМУВАННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВИХ КЛАСТЕРІВ**

Найважливішим стратегічним завданням забезпечення збалансованого розвитку економіки України та підвищення її конкурентоспроможності на міжнародній арені є ефективно організований національний фінансовий ринок, динамічне функціонування якого тісно пов'язане з формуванням цілісного механізму фінансового посередництва. Одним із видів мережевої взаємодії представників фінансового ринку з іншими суб'єктами економіки є фінансові кластери, учасники яких об'єднуються для спільного використання фінансово-кредитних й інвестиційних ресурсів, здійснення бізнес-процесів, інноваційного розвитку, диверсифікації ризиків, отримання інших додаткових переваг у результаті синергетичного ефекту. Останнім часом дедалі більше поширюється процес формування фінансових кластерів і на ринках країн, що розвиваються, – з метою структурної перебудови національних фінансових ринків для забезпечення ефективного розвитку економіки в цілому. Саме тому актуальності набуває дослідження теоретичних засад процесів формування й функціонування фінансових кластерів як нового виду фінансового посередництва на фінансовому ринку.

Вивченню питань економічної природи, фінансово-економічних засад формування та функціонування фінансових кластерів присвячено чимало наукових праць із урахуванням комплексності цієї проблеми. Однак, незважаючи на значний науковий доробок [1, с. 324; 2, с. 26; 3; 4, с. 30], в науковій економічній літературі переважають фрагментарний аналіз і вибірковий підхід.

Недостатньо дослідженими залишаються процеси і тенденції, що стосуються особливостей формування та функціонування фінансових кластерів, а саме фінансово-економічних чинників й передумов створення об'єднань, системи принципів їх діяльності.

Формування фінансових кластерів безпосередньо пов'язане з детермінантами національної конкурентоспроможності і є проявом їх системності. При цьому кластерна форма організації на основі мережі стійких зв'язків між усіма членами кластера є особливою формою ефективної трансформації знань в інновації, а інновацій – у конкурентні переваги. Отже, фінансовий кластер – це форма мережевої територіальної взаємодії фінансово-кредитних інститутів, органів влади, бізнес-структур та професійних громадських організацій шляхом об'єднання їхніх зусиль, можливостей та фінансових ресурсів, що приводить до концентрації капіталу в країні, диверсифікації фінансових послуг шляхом розроблення спільних інтегрованих продуктів, посилення взаємозв'язків між учасниками фінансового ринку з метою отримання синергетичного ефекту за умови збереження та реалізації інтересів кожного з учасників кластера [5, с. 213].

Процес створення та розвитку кластерів на певній території потребує глибоких досліджень кон'юнктури ринку, фінансового та ресурсного потенціалу, аналізу діяльності економічних суб'єктів, рівня освіченості населення, інфраструктурного забезпечення. Питаннями формування кластерів, їх життєвого циклу займаються багато вітчизняних та іноземних науковців, проте вони ґрунтуються здебільшого на концепції виникнення та еволюції кластерів [6, с. 19–25; 7, с. 160].

На основі проведених досліджень, дозволимо собі виділити основні стимулюючі фінансово-економічні чинники, які спонукають фінансово-кредитні інститути, органи влади, представників громади та бізнесу до мережевої взаємодії:

– формування стабільної та ефективною системи бізнес-процесів. В умовах мінливості ринкової кон'юнктури сучасні фінустанови прагнуть підвищити результативність та ефективність основних і обслуговуючих процесів, отримати прибуток у довго-



терміновій перспективі через перетворення або вдосконалення діяльності структури;

- світові фінансові кризи. Фінансово-кредитні інститути та інші потенційні учасники фінансових кластерів об'єднуються у формування з метою забезпечення фінансової стійкості, економічної стабільності й рентабельності на умовах диверсифікації кредитних та інвестиційних ризиків;

- інвестиційна неспроможність (недостатність оборотних коштів та потреба в додатковому фінансуванні);

- податкове навантаження – прагнення до оптимізації податкових платежів;

- глобалізація економік. У зв'язку з поглибленням інтеграційних процесів на глобальному фінансовому ринку більшість фінустанов прагне розширити горизонти своєї діяльності, встановлюючи довготривалі партнерські стосунки з пропорційним розподілом обов'язків та ризиків при міжнародній фінансовій діяльності;

- залучення додаткових фінансових ресурсів;

- економіка знань. У результаті зростання ролі інформаційних технологій у фінансовій сфері перед суб'єктами фінансового ринку виникає потреба в обміні досвідом і знаннями, що формує глобальний інформаційний простір;

- конкурентоспроможність. За рахунок тісної мережевої взаємодії та обміну досвідом з іноземними фінансовими компаніями учасники фінансового кластера мають набагато більше можливостей використовувати діючі та розробляти власні інноваційні фінансові продукти й послуги, яких потребує сучасне економічне середовище;

- конкуренція – отримання синергетичного ефекту в результаті кластерної взаємодії, підвищення конкурентних позицій на ринку фінансових послуг;

- фінансові механізми – формування спільних форм і методів створення, розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів з метою задоволення потреб й інтересів як кожного члена мережі, так і фінансового кластера в цілому.

Світовий досвід демонструє глибоке проникнення процесів кластеризації у різні сектори економіки зокрема, й у фінансовий, проте процес формування та розвитку фінансових кластерів потребує відповідних стартових передумов до числа яких відносимо: розвиток фінансово-промислових груп, інституціоналізація та лібералізація фінансового ринку, посилення процесів фінансової інтеграції, розвиток фінансових технологій, наявність фінансового ринку та концентрація банківського капіталу, зростання конкуренції та розроблення інтегрованих фінансово-кредитних продуктів/послуг.

Для забезпечення ефективного функціонування фінансового кластера в сучасних умовах необхідним є розробка теоретичних підходів до формування механізму. Механізм фінансово-економічного забезпечення функціонування фінансових кластерів розглядається як інструмент управління сукупністю елементів та способів їхньої організаційної, економічної, фінансової і правової підтримки з урахуванням особливостей мережевої взаємодії. До числа підсистем механізму відносимо фінансово-кредитне забезпечення, організаційно-правове забезпечення, фінансово-кредитне регулювання та підсистему контролю. Одночасна дія вищезгаданих підсистем покликана забезпечити ефективне функціонування фінансового кластера як цілісної структури, та усіх його учасників як членів цієї структури.

Досліджуючи сутність та передумови виникнення фінансових кластерів, доцільно охарактеризувати систему принципів, на яких базується їх діяльність, а саме: 1) принципи конкурентного партнерства; 2) принцип багаторівневої взаємодії; 3) принцип ефективного використання коштів; 4) принцип гнучкості; 5) принцип зацікавленості у підсумках фінансової діяльності кластера; 6) принцип фінансового незловживання; 7) принцип поєднання власних, кредитних, в т.ч. державних ресурсів; 8) принцип створення достатніх фінансових резервів; 9) принцип кредитування споріднених осіб; 10) принцип самофінансування.

На основі дослідження теоретичних засад процесів формування фінансових кластерів встановлено, що процес формування

та розвитку об'єднань кластерного типу потребує відповідного фінансового, економічного та інституційного середовища. Доведено, що процес ініціювання створення фінансових кластерів тісно пов'язаний з фінансово-економічними чинниками, які спонукають фінансово-кредитні інститути до мережевої взаємодії на різних рівнях інтеграційного розвитку. Подальшим напрямком дослідження автора є розробка теоретико-методологічних засад формування фінансового капіталу інтегрованих бізнес-структур, узагальненні особливостей функціонування фінансових кластерів в ринковій економіці та джерел функціонування їх розвитку.

### ЛІТЕРАТУРА:

1. Маршалл А. Принципы экономической науки: в 3-х т / А. Маршалл. – Москва: Прогресс, 1993. –Т. 1. – 458 с.
2. Porter M. The Competitive Advantage of Nations / M. Porter // New York: The Free Press. – 1990. – 857 p.
3. Внукова Н.М. Державна промислова політика інноваційного кластерного управління [Електронний ресурс] / Н.М. Внукова // Теорія та практика державного управління: зб. наук. пр. – Харків: Вид-во ХарPI НАДУ “Магістр”, 2009. – Вип. 2 (25). – 468 с – Режим доступу: <http://www.inno.kharkov.ua/wp-content/uploads/2009/10/public-industrial-policy-of-innovative-cluster-management.pdf>
4. Войнаренко М. Кластери як полюси зростання конкурентоспроможності регіонів / М. Войнаренко // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 27–30.
5. Зарична Н.З. Сущность и экономические факторы формирования финансовых кластеров / Н.З. Зарична // Моделирование в управлении организационно-экономическими системами: сбор. науч. тр. – Пермь: Пермский филиал ИЭ УрО РАН. – 2013. – С. 212–216
6. Посібник з кластерного розвитку. В рамках проекту ЄС «Послуги підтримки МСП в пріоритетних регіонах». EuropeAid /121495/C/SV/UA. GFA Consulting Group, Державний комітет України з регуляторної політики та підприємництва (ДКРП). – Київ, 2006. – 38 с.
7. Соколенко С. Кластери в глобальній економіці / С. Соколенко. – Київ: Логос, 2004. – 848 с.

**Нагорна О.В.**  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу  
*Державний вищий навчальний заклад*  
*«Київський національний економічний університет*  
*імені Вадима Гетьмана»*  
*м. Київ, Україна*

## **КРОС-КУЛЬТУРНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В ПРОЦЕСІ РЕАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ БІЗНЕС-ПРОЕКТІВ**

В умовах сьогодення особливо гостро відчувається значний вплив глобалізації, яка охоплює весь світ. Вхідження України до світової спільноти вимагає дотримання певних вимог, правил та стандартів щодо специфіки пристосування до нових умов господарювання з урахуванням культурних цінностей ведення бізнесу. При виході на нові міжнародні ринки, неодмінно потрібно враховувати низку культурних особливостей іншої країни, що впроваджує в дію крос-культурний менеджмент як складову частину системи управління людськими ресурсами в умовах розмаїття культур з метою запобігання міжкультурних конфліктів.

В українських реаліях крос-культурний менеджмент – перебуває на етапі формування. Відтак, знання специфіки ділової культури інших народів набуває колосального значення, адже діяльність компаній в умовах масштабування свого бізнесу виходить далеко за національні межі, тим самим створюючи умови та залучаючи до своєї діяльності все більшу кількість людей з різними культурними світоглядами [1, с. 19].

Нині, плануючи реалізацію бізнес-проектів постає питання щодо вивчення культурних особливостей, звичаїв, традицій, поведінки та менталітету тієї країни, з якою планується ведення спільної діяльності. Якщо розглядати стартегічно – дозволяє передбачити поведінку іноземних партнерів, уникнути непорозумінь в спілкування, запобігти можливим конфліктам, спрогнозувати результати роботи, впливати на маркетингове просування продукції

або послуг та сприяє веденню успішного бізнесу. В результаті культурні відмінності починають відігравати в компанії зростаючу роль та безпосередньо впливати на ефективність та результативність її роботи.

Спостерігається негативна тенденція у світі, що майже 50% міжнародних компаній стикаються з проблемами, які виникають через відмінності у культурних традиціях різних країн, а також в частині норм поведінки на робочих місцях, мовні бар'єри при виході на сучасні нові ринки, відставання в знаннях щодо інноваційних трендів та освоєнні ринків, на яких вони вже працюють.

Крос-культурний аналіз – специфічний інструмент для реалізації та розвитку будь-яких програм, проектів та бізнесу на міжнародному ринку.

Під час реалізації міжнародних бізнес-проектів варто враховувати специфічні особливості крос-культурного менеджменту:

- соціально-економічні та психологічні бар'єри (незнання соціуму, економіки, поведінки та культури людей інших країн та інших національностей, іноземних мов, методів торгівлі, способів життя та смаків, норм споживання, релігії, дотримання гендерної рівності, тощо);

- інформаційні проблеми (складнощі, пов'язані з отриманням певної інформації про бізнес партнерів та інвесторів, даних про іноземні ринки та емітентів, бюджетів, проектів, тощо);

- юридичні труднощі (непевненість щодо розміщення капіталу та отримання доходу, ймовірність подвійного оподаткування, та вірно оформлених контрактів);

- ризики (непевність щодо національних ринків, падіння курсів іноземних валют, додаткові ризики для нерезидентів, пов'язані з обмеженням їх діяльності та інші);

- управлінські складнощі (непередбачуваність в моделях управління компаній та керування бізнесом, у поведінці керівництва, способів ведення переговорів, орієнтації на колектив, тощо) [2];

– політичний режим (вплив політики на економічні процеси, недосконалість законодавства, незахищеність інвестора, невизначеність щодо фіскальних змін).

Дійсно, бізнес-проекти напряму пов'язані з культурними, соціальними, релігійними, інституційними, екологічними, економічними, правовими факторами та політичними особливостями країн, які треба враховувати при крос-культурній взаємодії.

#### **ЛІТЕРАТУРА:**

1. Ареф'єва О.В. Крос-культурний менеджмент як детермінанта формування конкурентоспроможності підприємства. *Науковий вісник УжНУ. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*. 2018. Вип. 20(1). С. 19–22.

2. Капліна А., Кириченко Н. Крос-культурні аспекти управління персоналом. *Ефективна економіка*. 2020. Вип. 10.

## НАПРЯМ 7. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

**Гавриленко Н. В.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри обліку і економічного аналізу

**Дорошенко Л.**

здобувач ступеня вищої освіти «Магістр»

*Національний університет кораблебудування  
імені адмірала Макарова  
м. Первомайськ, Україна*

### АНТИКРИЗОВИЙ ОБЛІК БЛАГОДІЙНОЇ ДОПОМОГИ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ

Новий вірус крокує планетою, в зв'язку з чим на карантин закривають цілі країни. Тому для бізнесу першочерговою задачею постає збереження свого потенціалу і продовження функціонування. Через пандемію значна кількість господарюючих суб'єктів виявила бажання допомогти іншим господарюючим суб'єктам, лікарням, пересічним громадянам. Допомога надається і коштами, і засобами індивідуального захисту, і ліками, і обладнанням, і певними роботами та послугами. Для деякого з господарюючих суб'єктів – це звична справа, проте дехто вирішив стати благодійником вперше. Благодійництво на сьогоднішній день набуло широкого поширення і в нашій країні. Але, не зважаючи на стабілізуючу роль, яку воно виконує в суспільстві, його здійснення пов'язане з низкою ускладнень, оскільки до кінця не опрацьована законодавча база, яка регламентує правові аспекти бухгалтерського та податкового обліку благодійної допомоги.

Про практику благодійної діяльності бізнес-компаній в Україні та світовий досвід можна дізнатися з дослідження, прове-

деного А. Гулевською-Черниш, Д. Непочатовою, Л. Паливодою, С. Шендеровським [1], Н.В. Гавриленко [2–3].

Визначення благодійної діяльності, основні положення щодо її здійснення на території України закріплено Законом № 5073, згідно з яким благодійна діяльність – це добровільна особиста та/або майнова допомога для досягнення визначених цілей, що не передбачає одержання благодійником прибутку, а також виплати будь-якої винагороди або компенсації благодійнику від імені або за дорученням бенефіціара [4]. До основної ознаки благодійності слід віднести відсутність винагороди, тобто благодійник не передбачає отримати від бенефіціара будь-яку винагороду, прибуток чи компенсацію. Слід зважати на те, що благодійництво обов'язково має цільову спрямованість [4]. Це означає, що суб'єкт господарювання заздалегідь має чітко визначити, кому він надаватиме допомогу і в чому вона полягає. Тож, аби уникнути проблем із податком на прибуток, треба надати фіскальним органам підтвердні документи. Але конкретного їх переліку в жодному нормативному документі не зазначено. В зв'язку з цим, щоб без зайвих ускладнень та проблем зробити пожертву, пропонуємо дотримуватися наступних правил: 1) відповідно до порядку № 1295, надіслати набувачеві пропозицію щодо надання благодійної допомоги або отримати від закладу, якому планується надання пожертви, повідомлення про намір прийняти запропоновану благодійну допомогу [5]; 2) відповідно до ст. 717 Цивільного кодексу України укласти договір про надання безповоротної фінансової допомоги у вигляді благодійної пожертви, якщо підприємство надає благодійну допомогу систематично [6]; 3) видати наказ про надання благодійної допомоги; 4) підготувати первинні документи (виписку банку) про те, що відбувся переказ грошових коштів або відвантаження товарів (видаткові й товарно-транспортні накладні). Саме ці документи підтвердять цільову спрямованість витрат і факт надання пожертви.

В бухгалтерському обліку благодійної допомоги господарюючому суб'єкту слід керуватися П(С)БО 16 «Витрати», згідно з яким суму грошової благодійної допомоги, а також вартість товарів/послуг або інших пожертв слід включати до витрат [7].



При цьому, слід звертати увагу не те, в якій формі надається благодійність, скільки вона впливає на особливості бухгалтерського обліку такого внеску: якщо пожертвування здійснюється грошовими коштами, оборотними активами чи послугами, то слід дебетувати субрахунок 949 «Інші витрати операційної діяльності»; якщо необоротними активами, то слід дебетувати субрахунок 977 «Інші витрати діяльності».

Слід відмітити, існують деякі проблеми в тому випадку, якщо допомога надається товарами, які спочатку були первісно придбані для використання у власній господарській діяльності. З нормативної бази виходить, що суму «компенсуючих» податкових зобов'язань за основними засобами потрібно включати в первісну вартість основних засобів. Ми з таким підходом погодитися не можемо. Адже П(С)БО 7 допускає маніпуляції з вартістю ОЗ в чітко обумовлених випадках, а саме: при переоцінках, поліпшеннях, зменшенні/відновленні корисності, частковій ліквідації. В усіх інших випадках чіпати вартість стандарт не дозволяє. Саме тому ми пропонуємо у всіх перелічених випадках «компенсаційні» зобов'язання донараховувати, як і раніше: через збільшення витрат – Дт 949 Кт 641/ПДВ.

Такі правила обліку ПДВ призводять до того, що в цьому випадку сума ПДВ збільшує розмір благодійного внеску для цілей обліку податку на прибуток. Це означає, що сума ПДВ у складі благодійної допомоги буде враховуватись тоді, коли підприємство вирішуватиме чи перевищити величину пожертвування в межу 4%, чи ні. Звідси впливає висновок: великим і добровільним платникам в обліку краще виходити з того, що благодійні ТМЦ, які були первісно придбані для використання у власній господарській діяльності і напрям їх використання змінився лише після того, як господарюючий суб'єкт вирішив зайнятися благодійністю.

Разом з тим, за результатами дослідження норм Податкового Кодексу та їх впливу на оподаткування благодійної допомоги, було з'ясовано, що розмір підприємства має суттєве значення при визначенні оподаткованого прибутку, що також потребує врахування. Отже, якщо господарюючий суб'єкт відноситься до

малих платників податку на прибуток, тобто таких, у яких дохід не перевищив 20 млн грн. і податкових різниць не визначає, бухгалтерські витрати зменшать оподатковуваний прибуток. Проте якщо застосовує, зменшувальний вплив інколи потрібно нівелювати податковими різницями. Очевидно, що одним із ключових аспектів її нарахування є необхідність враховувати залежність від того, кому саме надається благодійна допомога – платникові податку на прибуток, неприбутковій організації, платникові єдиного податку, чи звичайній фізичній особі.

Таким чином, якщо допомога надається платнику податку на прибуток на або фізичній особі, фінансовий результат коригувати не потрібно, при цьому немає значення, у якій формі – грошовій чи натуральній ця допомога надається. На сьогоднішній день сума допомоги теж не має ніякого значення.

В умовах сьогоднішнього було запроваджено ще одне нововведення, а саме, із 2 квітня 2020 року розпочала свою дію додаткова пільга, на підставі Закону № 540, підрозділ 4 розділу XX ПК доповнили пунктом 51-1 такого змісту:

«Отже, платників податку на прибуток звільнили від коригування фінрезультату щодо безоплатної допомоги у вигляді коштів і певних товарів, зокрема, для закладів охорони здоров'я державної та/або комунальної власності. Є умова – така безоплатна допомога має на меті запобігання поширенню на території України коронавірусу. Надавати її можна протягом дії карантину.

Разом із тим звертає на себе увагу існуюче спірне роз'яснення фіскальних органів щодо пільгового періоду, які наголосили на те, що Закон № 540 набрав чинності 02.04.2020, тому платники податку на прибуток під час визначення об'єкта оподаткування за податкові періоди 2020 року зможуть враховувати повну суму витрат на безоплатну передачу винятково щодо надання такої допомоги переліченим вище суб'єктам і за умови, що ці операції проводять із 02.04.2020 до завершення карантину. Але це, що є очевидним, суперечить нормі пункту 51-1 підрозділу 4 розділу XX ПК, де чітко зазначено про звільнення «протягом дії карантину» [9].

Звідси висновок, платники податку на прибуток, операції яких підпадають під вимоги пункту 51-1 підрозділу 4 розділу XX ПК, мають вести окремий облік таких операцій для визначення об'єкта оподаткування за відповідні податкові (звітні) періоди 2020 року. А операції, які за даними бухгалтерського обліку провели у першому кварталі та 1 квітня 2020 року, підпадають під чотирьохвідсоткове коригування з підпункту 140.5.9 ПК [9].

Важливо відмітити, що благодійну допомогу у грошовій формі не потрібно оподатковувати ПДВ, а подарунки в натуральній формі та послуги потрапляють під визначення постачання, тож вони є об'єктом оподаткування ПДВ [9]. Більше того, разом із тим постачання товарів для боротьби з COVID-19 на підставі Закону № 540 звільнили від ПДВ з відповідним кодом пільги – 14060544. В Інформаційному листі № 8 податківці наголосили, що пільговий режим оподаткування ПДВ застосовується на всіх етапах постачання товарів із Переліку № 224 незалежно від дати їх виробництва та походження (вітчизняних чи ввезених на митну територію України), а також кола суб'єктів, що провадять такі операції, їх статусу як платників ПДВ чи форми власності [10]. І ПДВ-пільга діє із 17.03.2020 до завершення карантину.

Основною підставою для звільнення від оподаткування ПДВ і сплати ввізного мита на товари, що їх ввозять в Україну є їх відповідність назві товару (медичного виробу, основного компонента), міжнародному непатентованому найменуванню (назві) лікарського засобу із Переліку № 224 [9]. Якщо підприємство постачає товари, що підпадають під звільнення, воно не втрачає «вхідного» ПДВ лише через запровадження тимчасової норми. Одночасно підприємство зберігає право визнати податковий кредит на суми ПДВ, які сплатило під час імпорту товарів із Переліку № 224, їх придбання або у складі товарів (робіт послуг), використаних для виробництва таких товарів.

#### **ЛІТЕРАТУРА:**

1. Практика благодійної діяльності бізнес-компаній в Україні: сучасний досвід (звіт за результатами дослідження) / А. Гулевська-Черниш та ін.; за ред. А. Гулевської-Черниш. Київ : Салютіс, 2010. 60 с.

2. Гавриленко Н.В. Податкова система : навчальний посібник. Львів : Новий Світ-2000, 2007. 328 с

3. Гавриленко Н.В., Швед В. Податково-облікові ризики витрат на маркетинг. Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції «Сучасний маркетинг: стратегічне управління та інноваційний розвиток»: до 90-річчя заснування ХНТУСГ, 15 жовтня 2020 р. Харків : ХНТУСГ, 2020. С. 53–56.

4. Про благодійну діяльність та благодійні організації: Закон України від 5 липня 2012 р. № 5073-VI. Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5073-17#Text> (дата звернення: 29.10.2020).

5. Про затвердження Порядку розподілу товарів, отриманих як благодійна допомога, та контролю за цільовим розподілом благодійної допомоги у вигляді наданих послуг або виконаних робіт: Постанова Кабінету міністрів України від 17 серпня 1998 року № 1295. Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1295-98-п#Text> (дата звернення: 30.10.2020).

6. Цивільний кодекс України від 16 січня .2003 р. № 435-IV. Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text> (дата звернення: 31.10.2020).

7. Отримання ознаки неприбутковості/Урядовий портал. URL: <https://www.kmu.gov.ua/service/otrimannya-oznaki-nepributkovosti> (дата звернення: 31.10.2020).

8. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16: Наказ міністерства фінансів від 31 грудня 1999 р. № 318. Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00#Text> (дата звернення: 01.11.2020).

9. Податковий Кодекс України від 23 грудня 2011 р. № 2755-VI. Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення: 28.11.2020).

10. Карантинні нововведення для бізнесу. Частина I. Податок на прибуток, обіг підакцизних товарів, ПДВ: Інформаційний лист Державної податкової служби України № 8 від 3 квітня 2020 року URL: [https://tax.gov.ua/data/material/000/324/414208/Informaciyniy\\_list\\_8.pdf](https://tax.gov.ua/data/material/000/324/414208/Informaciyniy_list_8.pdf) (дата звернення: 28.11.2020).

**Тополенко Н. М.**  
доцент кафедри обліку, аудиту, аналізу і оподаткування

**Божинська А. В.**  
студент

*Університет митної справи та фінансів  
м. Дніпро, Україна*

## **ЕКОЛОГІЧНЕ ОПОДАТКУВАННЯ: ЗАРУБІЖНИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ**

На сьогодні проблема екологічного оподаткування є досить актуальною й потребує розробки шляхів вдосконалення. Щоб налагодити механізм оподаткування в країні, насамперед необхідно враховувати сутність екологічного податку і особливості його нарахування та сплати згідно з чинним законодавством.

Екологічне оподаткування – один із найважливіших стимулів раціонального природокористування.

Основна ідея введення екологічних податків полягає у встановленні прямої залежності між розміром податкових відрахувань та ступенем негативного впливу на навколишнє природне середовище й природні ресурси в результаті діяльності суб'єктів господарювання.

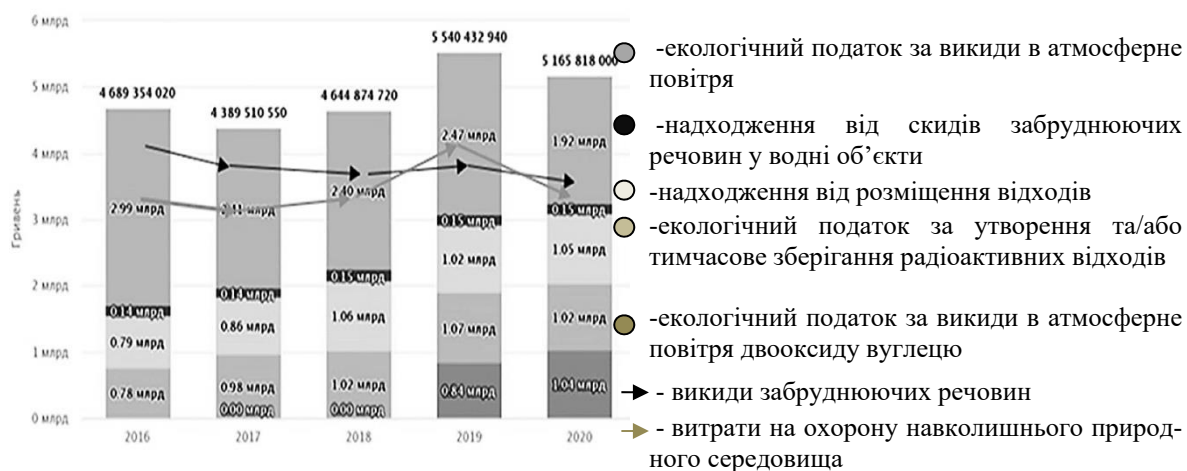
Відповідно до Податкового кодексу України «екологічний податок – це загальнодержавний обов'язковий платіж, що справляється з фактичних обсягів викидів у атмосферне повітря, скидів у водні об'єкти забруднюючих речовин, розміщення відходів, фактичного обсягу радіоактивних відходів, що тимчасово зберігаються їх виробниками, фактичного обсягу утворених радіоактивних відходів та з фактичного обсягу радіоактивних відходів, накопичених до 1 квітня 2009 року» [1, ст. 14].

Метою екологічного оподаткування в Україні є зниження обсягів викидів у навколишнє середовище та забезпечення мобілізації коштів до бюджетів різних рівнів, їх спрямування на охорону довкілля та раціональне використання природних ресурсів.

Науковець Авраменко Н.Л. вважає, що «Від ефективності вдосконалення системи екологічного оподаткування збільшиться обсяг надходжень до бюджету, а також видатків на водоохоронні заходи, що згодом відобразиться на екологічному стані водних об'єктів, загальній захворюваності населення, стані екологічної безпеки держави» [2, с. 11].

Дослідник Кобилянська К. Я. зазначає, що «Політика держави у сфері екологічного оподаткування є одним з економічних інструментів управління, дозволяючи одночасно вирішувати два завдання – формування фондів фінансових ресурсів і відновлення навколишнього середовища та обмеження екологічно шкідливої діяльності. Крім того, використання екологічних податків стимулює суб'єктів господарювання до оновлення виробничо-технічної бази та впровадження безпечних технологій» [2, с. 45].

Ефективність екологічного оподаткування в Україні за 2016–2020 роки подано на рис. 1.



**Рис. 1. Ефективність екологічного оподаткування України**

*Джерело: узагальнено авторами [5]*

Аналізуючи статистичні дані, подані на рис. 1, зазначимо, що викиди в атмосферу, як і витрати на охорону навколишнього середовища, за останні роки мають тенденцію до зменшення. Разом з тим розмір сплати екологічних податків збільшується пропорційно до зменшення викидів, про що свідчить ефективність екологічного оподаткування.

До основних форм застосування екологічного оподаткування в економічно розвинених зарубіжних країнах належать:

- податок на вирішення глобальних, національних чи регіональних екологічних проблем;
- екологічний «транспортний»;
- екологічний податок на повітряний транспорт;
- плата за забруднення (забруднення атмосфери і викиди у водні басейни);
- екологічний податок на конкретні групи товарів, зокрема: мінеральні добрива; пластмасова тара, упакування; шини; батарейки-акумулятори; розчинники; мастила;
- енергетичні податки, зокрема екологічний податок на паливо, зокрема і залежно від наявності екологічно шкідливих компонентів.

Найпоширенішими у країнах Європи є транспортні та енергетичні податки: енергетичні податки становлять 72% від загальної величини екологічних податків у ЄС, а транспортні податки – 23% [3, с. 23].

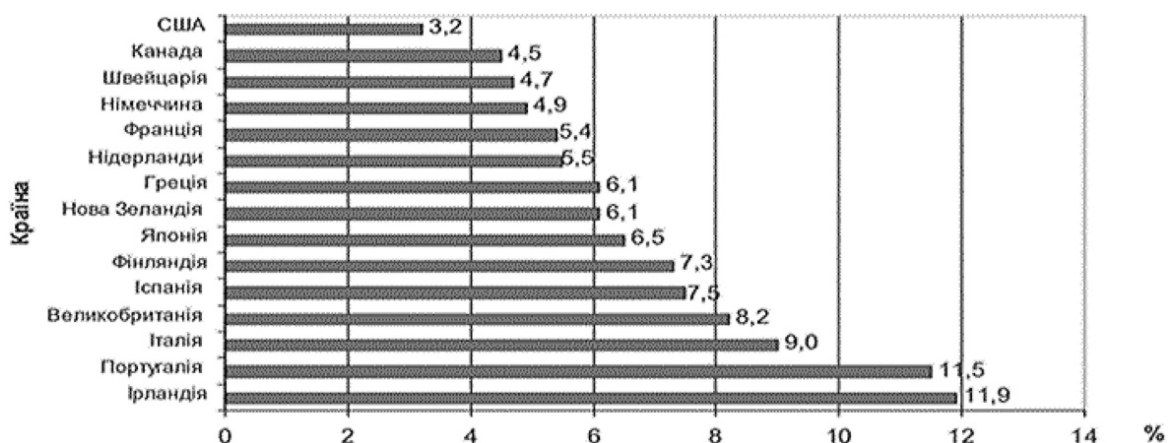
Європейські країни здебільшого акцентують увагу на оподаткуванні енергоносіїв і саме це забезпечує їм високу результативність екологічного оподаткування.

Таким чином, практично в усіх економічно розвинених зарубіжних країнах у різних формах присутні екологічні податки. Водночас, варто зауважити, що адміністрування цих податків може істотно відрізнятись, вони можуть враховуватися до вартості товару, супроводжувати процес виробництва або сплачуватися під час утилізації товару.

Отже, зарубіжний досвід екологічного оподаткування свідчить про високу ефективність цього виду інструменту екологічної політики. Частка екологічних податків у загальному обсязі оподаткування в різних країнах подана на рис. 2.

Враховуючи дані, наведені на рис. 2, можемо стверджувати, що в зарубіжних країнах досить великі ставки екологічних податків. Вони створені для того, щоб запобігати від великої

кількості відходів на територіях, а також для охорони навколишнього середовища.



**Рис. 2. Частка екологічних податків у загальному обсязі оподаткування в різних країнах, %**

*Джерело: [5]*

Україна впродовж багатьох років робить акцент на контроль за рівнем забруднення довкілля, тому її система екологічного оподаткування характеризується низьким ефектом.

Основним бюджетним джерелом фінансування охорони довкілля на сьогодні в Україні є екологічний податок, хоча впродовж її новітньої історії механізм екологічного оподаткування зазнав значних змін. В порівнянні з зарубіжними країнами, Україна у доходах Державного бюджету частку екологічного податку має у розмірі від 0,2% до 1%, а у сукупних доходах місцевих бюджетів – до 2%.

Загалом ефективність екологічного податку в Україні порівняно з зарубіжними країнами, особливо з країнами ЄС, є не такою значною, оскільки причинами дієвості екологічних податків за забруднення навколишнього середовища в державах ЄС полягають у високих ставках, які спрямовані на те, щоб підприємствам було вигідніше вживати заходи з охорони довкілля, а не забруднювати його.

Головною особливістю екологічного податку в зарубіжних країнах є те, що зібрані таким способом кошти надходять на бюджетні рахунки відповідного рівня (державного чи місцевого)



і використовуються на фінансування екологічних проблем та відшкодування збитків.

Розмір сплаченого екологічного податку є прямим відображенням завданої шкоди навколишньому природному середовищу.

Суми видатків бюджету України на охорону навколишнього природного середовища повинні відповідати податковим надходженням з екологічного податку в регіонах України, тоді ми можемо переконатись в обґрунтованості розміру ставок екологічного податку. Тобто сума бюджетних витрат на відновлення завданої шкоди навколишньому природному середовищу не повинна бути меншою за сплачену на цій території суму екологічного податку.

#### **ЛІТЕРАТУРА:**

1. Податковий Кодекс України від № 2755-VI від 02 груд. 2010 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 17.05.2021).

2. Екологічне оподаткування: збірник наукових праць за результатами науково-практичних заходів / НДІ фінансового права. – Київ: Алерта, 2013. – 198 с.

3. Варламова І. С. Екологічне оподаткування як основа сталого розвитку національної економіки. *Науковий журнал «Глобальні та національні проблеми економіки» Миколаївського національного університету ім. В.О. Сухомлинського*. 2015. С. 23.

4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 16.05.2021)

5. The official site of Eurostat. Available at: <https://ec.europa.eu/eurostat> (дата звернення: 16.05.2021)

**Черкасова-Лиса П. Д.**  
студентка

**Пономарьова Н. А.**  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку, аудиту та оподаткування

*Хмельницький національний університет  
м. Хмельницький, Україна*

## **ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО АУДИТУ ВИКОНАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ**

Визначальною ланкою місцевих фінансів є місцеві бюджети, за рахунок яких відбувається формування, розподіл, а також використання грошових та інших фінансових ресурсів для забезпечення місцевими органами влади завдань та функцій, покладених на них.

Від належного виконання місцевих бюджетів залежить рівень соціального і економічного забезпечення фінансової стабільності окремих територій, і саме тому для ефективного використання місцевих бюджетів є необхідність у правильній організації системи контролю над ними.

Для позначення системи зовнішнього незалежного контролю, що здійснюється спеціальним конституційним органом від імені суспільства, в міжнародному аудиторському співтоваристві застосовується термін «державний аудит».

Державний фінансовий аудит виконання місцевих бюджетів визначається як один із різновидів державного фінансового аудиту, спрямований на оцінку дотримання вимог бюджетного законодавства на усіх стадіях бюджетного процесу, законності та ефективності використання коштів бюджету, державного і комунального майна, визначення резервів наповнення доходами місцевих бюджетів [2].

Аналіз досліджень, присвячених питанням державного фінансового аудиту виконання місцевих бюджетів, показує, що створення і функціонування органів державного фінансового аудиту виконання місцевих бюджетів в Україні пов'язано з

фінансовими, юридичними та організаційними проблемами. У зв'язку з цим все частіше можна почути думку про можливість організації державного фінансового аудиту виконання місцевих бюджетів на інших принципах, включаючи можливість більш тісного співробітництва з Рахунковою палатою України.

Проблеми юридичного характеру, насамперед, пов'язані із наявністю у законодавстві не узгоджених та суперечливих питань. Так у Бюджетному кодексі України відсутнє визначення поняття «державний фінансовий аудит», при цьому зазначено, що однією з форм контролю за місцевими бюджетами є фінансових аудит.

Визначення поняття «державний фінансовий аудит» наведено у Законі України «Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні». Під цим поняттям розуміється вид фінансового контролю, який передбачає перевірку та діагностику формування, розподілу використання фінансових ресурсів місцевого бюджету, перевірку відповідності ведення обліку державним стандартам бухгалтерського обліку, достовірність фінансової звітності; раціональне використання та збереження бюджетних ресурсів шляхом проведення коригуючих заходів [1].

Серед проблем організаційного характеру особливої уваги заслуговує той факт, що обов'язок здійснення державного фінансового аудиту покладений на Державну аудиторську службу, хоча вона лише здійснює перевірку використання коштів місцевого бюджету. Тобто, фактично здійснюється не зовнішній, а внутрішній аудит виконання місцевих бюджетів. Зовнішній фінансовий аудит виконання місцевих бюджетів мав би реалізовуватись органом зовнішнього державного фінансового контролю – Рахунковою палатою України. Не підміняючи і не дублюючи діяльність місцевих органів фінансового контролю, державний аудит мав би доповнювати її новими формами, які на сьогоднішній день не реалізуються на рівні місцевого самоврядування в Україні.

З метою підвищення ефективності взаємодії органів державного фінансового аудиту з інститутами громадянського суспільства доцільно закріпити в нормативних правових актах норму про обов'язковість розгляду матеріалів зовнішнього

державного фінансового аудиту виконання місцевих бюджетів при проведенні публічних слухань.

З точки зору методичного забезпечення існує потреба в ґрунтовних методиках проведення фінансового аудиту виконання місцевих бюджетів з врахуванням закордонного досвіду. Такі методики мають включати в себе оцінку дотримання норм бюджетного законодавства при плануванні та використанні коштів місцевих бюджетів, перевірку цільового використання коштів місцевих бюджетів, оцінку достовірності звітності, яка підтверджує використання коштів місцевих бюджетів на відповідні цілі.

Основною проблемою технічного характеру є відсутність програмних продуктів для здійснення державного фінансового аудиту виконання місцевих бюджетів та узагальнення його результатів [3].

Отже, створення системи фінансового аудиту місцевих бюджетів, що поєднує місцевий фінансовий контроль і державний аудит, дозволяє підвищити ефективність фінансового контролю місцевих бюджетів.

#### **ЛІТЕРАТУРА:**

1. Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні: Закон України від 26 січня 1993 року № 2939-ХІІ зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2939-12>.

2. Євтушенко М.С. Проблеми державного контролю над ефективним використанням коштів місцевих бюджетів. *Гроші, фінанси та кредит*. 2018. № 22. С. 181–187.

3. Овсієнко К.О. Проблеми розвитку державного фінансового аудиту місцевих бюджетів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/01/322.pdf>.

# НОТАТКИ

# НОТАТКИ

# НОТАТКИ

Наукове видання

**РОЗВИТОК  
ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ  
НА СВІТОВОМУ, ДЕРЖАВНОМУ  
ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНЯХ**

3 липня 2021 року, м. Одеса

Збірник тез наукових робіт учасників  
Всеукраїнської науково-практичної конференції

Підписано до друку 09.07.2021. Формат 60x84/16.  
Ум. друк. арк. 5,58. Замовлення № 0721-18. Ціна договірна.

Віддруковано з готового оригінал-макета.

Гарнітура Times New Roman.

Папір офсетний. Цифровий друк. Наклад 100 прим.

Надруковано у поліграфічному центрі:  
ГО «Центр економічних досліджень та розвитку»  
м. Одеса, вул. Велика Арнаутська, 17  
+38 066 649 13 14