

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ І. І. МЕЧНИКОВА

ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН, ПОЛІТОЛОГІЇ ТА СОЦІОЛОГІЇ

КАФЕДРА СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА
І МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

**Сучасні проблеми
і перспективи розвитку
підприємництва та фінансово-
економічного потенціалу регіону
в умовах євроінтеграції**

ВСЕУКРАЇНСЬКА
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

2 жовтня 2021 року

Конференцію організовано у межах проекту ЕРАЗМУС+
611599-EPP-1-2019-1-UA-EPPJMO-MODULE
«Соціальне та економічне включення біженців та мігрантів
до Європейського Союзу: виклики для України»,
який фінансується з боку Європейського Союзу

With the support of the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Одеса
2021

Організаційний та програмний комітет:

Горняк О. В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії та історії економічної думки ОНУ імені І. І. Мечникова.

Якубовський С. О. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова.

Ломачинська І. А. – доктор економічних наук, доцент, заступник декана економіко-правового факультету ОНУ імені І. І. Мечникова.

Ніколаєв Ю. О. – кандидат економічних наук, доцент, заступник завідувача кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова.

Родіонова Т. А. – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова.

Кифак А. О. – кандидат економічних наук, доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова.

Цевух Ю. О. – кандидат економічних наук, доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова.

Крючкова Н. М. – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки та підприємництва ОНУ імені І. І. Мечникова.

Відповідальний за випуск:

Якубовський Сергій Олексійович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова.

С 91 **Сучасні проблеми і перспективи розвитку підприємництва та фінансово-економічного потенціалу регіону в умовах євроінтеграції:** матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Одеса, 2 жовтня 2021 р.) / відп. за випуск д.е.н., проф. С. О. Якубовський. – Одеса : ОНУ імені І. І. Мечникова, 2021. – 80 с.

ISBN 978-617-7326-55-6

Викладено тези доповідей учасників Всеукраїнської науково-практичної конференції «Сучасні проблеми і перспективи розвитку підприємництва та фінансово-економічного потенціалу регіону в умовах євроінтеграції», яка відбулася у м. Одеса 2 жовтня 2021 року.

332.05:336:339.924(ЄС)(063)

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Герлах І. В.

ОСОБЛИВОСТІ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ
МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ПОЛЬЩЕЮ..... 5

Сокурєнко С. В.

ГНУЧКІСТЬ ОБМІННОГО КУРСУ
І РЕГІОНАЛЬНЕ ЗРОСТАННЯ В УКРАЇНІ..... 9

СЕКЦІЯ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Корнєєва Ю. В., Теленик С. С.

ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ
ДЕРЖАВНОЇ ПРОГРАМИ «ДОСТУПНІ КРЕДИТИ 5-7-9» 15

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Булавка О. С.

ДО ПИТАННЯ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ
ДО ВИЗНАЧЕННЯ ДЕФІНІЦІЇ
«ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА» 24

Тимченко К. С.

ІННОВАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
РЕСТРУКТУРИЗАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ
ВИНОГРАДНО-ВИНОРОБНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ..... 30

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Кватирко О. М.

КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ СУБ'ЄКТІВ
ЛІСОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА
В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ:
МЕХАНІЗМИ ВИКОРИСТАННЯ..... 36

СЕКЦІЯ 5. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Бортніков Г. П., Любич О. О.

ПУБЛІЧНЕ РОЗКРИТТЯ ІНФОРМАЦІЇ
ЩОДО СТАЛОГО ФІНАНСУВАННЯ 41

Бортніков Г. П.

РЕЙТИНГИ СТАЛОГО ФІНАНСУВАННЯ 45

Любич О. О., Пишний М. В.

СУТНІСТЬ СТАЛОГО ФІНАНСУВАННЯ 50

Матківська Г. Р.

ФУНКЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ
В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ 55

Найденко О. Є.

СВІТОВИЙ ДОСВІД ОПОДАТКУВАННЯ
СІМЕЙНИХ ДОХОДІВ 58

СЕКЦІЯ 6. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Гусєв А. О.

ТУРИСТИЧНИЙ ЗБІР В УКРАЇНІ:
ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ТА ПОРЯДОК ОБЛІКУ 65

Кутняк С. В., Гевлич Л. Л.

РЕГЛАМЕНТАЦІЯ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ
НАЦІОНАЛЬНИМИ ТА МІЖНАРОДНИМ СТАНДАРТАМИ .. 70

Скорнякова Ю. Б., Попков М. М.

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ВІДОБРАЖЕННЯ
В ОБЛІКУ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ЗА ОТРИМАНИМИ
ВІД ЗАМОВНИКІВ АВАНСАМИ ТА ДОХОДІВ
ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ РОБІТ (ПОСЛУГ) 74

СЕКЦІЯ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Герлах І. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Львівського національного університету
імені Івана Франка
м. Львів, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ПОЛЬЩЕЮ

На процесі трудової міграції на сучасному етапі впливають не лише соціально-економічні чинники але й політичні чинники. Рівень та якість життя населення, рівень доходу, є нижчими в Україні у порівнянні з європейськими країнами. Саме тому трудова міграція має тенденцію до зростання. Розгортання військових дій на Сході країни є також важливою причиною переміщення населення з даних територій як в межах країни так і закордон. Якщо раніше основною країною прямування трудових мігрантів була Росія, то після розгортання конфлікту між країнами та підписання безвізового режиму з ЄС українці дедалі частіше обирають для міграції країни-члени ЄС.

Починаючи з червня 2017 по червень 2019 прикордонники зафіксували 42,6 млн перетинів громадянами України кордону з ЄС, серед яких 9,2 млн за біометричними паспортами, у т.ч. майже 3 млн без віз [3]. Ринок праці Польщі добре «поглинає» українських трудових мігрантів. Найкращим свідченням цього було поступове зниження рівня безробіття, який у лютому 2020 року становив 5,5%. Тобто, українські мігранти не займали

місця праці, на які претендували польські працівники [2]. Збільшення кількості перетину кордону з країнами-членами ЄС пов'язане також з підписанням угоди з ЄС про малий прикордонний рух.

З 2008 по 2017 рр. основними країнами «імпорту» вітчизняної робочої сили були: Польща (38,9%), Російська Федерація (26,3%), Італія (11,3%), Чеська Республіка (9,4%), останнім часом – Литва [4, с. 83].

Отримання польської робочої візи надає право на вільний рух у Шенгенській зоні на термін до 90 днів. Саме тому часто українці не залишаються у Польщі, а мігрують до інших країн-членів ЄС з вищими доходами, особливо до Швеції та Німеччини. За оцінками Національного банку Польщі, одномоментна присутність українців становить приблизно 500 тис. осіб. Враховуючи тих, які постійно або відносно тривало проживають у Польщі вважається, що в економіці задіяно 770 тис. громадян України [5].

Географія української міграції до Польщі також має свої особливості. Якщо до 2014 року переважна більшість трудових мігрантів були мешканцями Західної України, а мігрантів із східних регіонів було близько 6,3%, то після 2014 року зросла частка трудових мігрантів із Сходу та Півдня України – 28,4% [5]. Все частіше прибувають мігранти, які не знають мови, не орієнтуються в польських реаліях і досить часто такі мігранти вперше «знайомляться» з ЄС саме через Польщу.

Щодо гендерного та вікового складу мігрантів то тут переважає чоловіче населення (до 2014 року їх частка становила приблизно 33 %, а після – 58% серед загального числа трудових мігрантів). Крім того, сучасна трудова міграція представлена більш молодими мігрантами (середній вік становить 17–33 роки). Основними причинами прибуття залишаються: порівняно нижчі зарплати, вищий рівень соціального захисту, безробіття тощо. Проте з'явилися і такі мігранти, які керувалися політичними

мотивами – 12,5% нових мігрантів проти 3,5% тих, хто вперше приїхав до Польщі до 2014 р. [5].

Щодо сфери зайнятості мігрантів то після 2014 року відбулося значне зниження частки осіб, зайнятих у секторі побутових послуг (з 51,3% до 18,3%) та зростання зайнятості у секторах реконструкції та будівництві (з 15,3% до 35,3%), сільському господарстві та на виробництві [5]. Отже, найчастіше трудові мігранти з України виконують просту фізичну чи низькокваліфіковану роботу. Другу, за величиною, групу трудових мігрантів становлять кваліфіковані працівники: оператори машин, перукарі тощо. Також присутній незначний відсоток громадян України, які працюють у сфері ІТ-технологій, у вищих навчальних закладах, у сфері медобслуговування. Іншими словами українці зайняті практично у кожній галузі економіки Польщі.

Також значного поширення в Україні набуває освітня міграція до Польщі. На вибір країни навчання значно впливають: територіальна близькість, можливість отримання європейського диплому та працевлаштування у ЄС відсутність мовного бар'єра, не надто висока вартість навчання, поширеність пільгових і безкоштовних програм. За результатами окремих досліджень, повернення в Україну планують від 2% до 16% українських студентів у Польщі, залежно від регіону навчання [4, с. 12].

Слід наголосити, що збільшення кількості українців у Польщі підтверджується і різким зростанням кількості консульських дій, здійснених консульським відділом у Варшаві (у 2014 році консулами у Варшаві було здійснено майже 3,5 тис. консульських дій, проте у 2018 році – майже до 18 тис.) [1]. Схожа ситуація спостерігалася в усіх українських консульствах у даній країні.

На початку 2020 року в Міністерстві сім'ї, праці та соціальної політики Польщі почалась активна робота над удосконаленням основних засад міграційної політики.

Експрезиденти Польщі Б. Коморовський і А. Кваснєвський спільно закликали до остаточного формування довгострокової міграційної політики та полегшення процедур отримання дозволів на роботу і проживання для українських працівників [2]. До початку пандемії COVID-19 в урядовців виникали побоювання щодо значного ризику відтоку українських мігрантів з Польщі до інших країн-членів ЄС. Хоча з середини березня 2020 року ситуація змінилася кардинально і питання удосконалення міграційної політики Польщі відклалося, все ж країна залишається привабливою і комфортною для трудових мігрантів з України.

Література:

1. Банахевич Ю. Українська міграція до Польщі з 2014 року зростає у п'ять разів. *Укрінформ*. 2019. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-world/2732882-svitlana-krisa-kerivnik-konsulskogo-viddilu-posolstva-ukraini-v-polsi.html>.
2. Банахевич Ю. Епідемія в Польщі. Українські заробітчани в режимі очікування. *Укрінформ*. 2020. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2906633-epidemia-v-polsi-ukrainski-zarobitcani-v-rezimi-osikuvanna.html>.
3. Міграція в Україні: цифри і факти. 2019. URL: http://iom.org.ua/sites/default/files/iom-ukraine_facts-ukr_2019.pdf.
4. Українське суспільство: міграційний вимір: національна доповідь. Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України. Київ, 2018. 396 с.
5. Chmielewska I., Dobroczycki G., Puzynkiewicz J. A new wave of Ukrainian migration to Poland. *Obserwatorfinansowy*. 2017. URL: <https://financialobserver.eu/poland/a-new-wave-of-ukrainian-migration-to-poland/>.

Сокурєнко С. В.
*аспірант кафедри міжнародних економічних відносин
Львівського торговельно-економічного університету
м. Львів, Україна*

ГНУЧКІСТЬ ОБМІННОГО КУРСУ І РЕГІОНАЛЬНЕ ЗРОСТАННЯ В УКРАЇНІ

Однією з найбільших проблем у вивченні чинників регіонального зростання є їхнє різноманіття. Відповідні явища, процеси і умови стосуються таких різнопланових факторів, як географія, виробничі ресурси, потенціал знань і технологій, науково-технічний, інвестиційний, експортний, еколого-економічний потенціал, ступінь залучення до транскордонного співробітництва, якість інфраструктури, обсяги та готовність до впровадження інновацій, ступінь монополізації ринків, інституційні особливості, соціальний клімат тощо [1, с. 299–230]. Для великих країн це створює передумови для регіональної асиметрії, що може перешкоджати проведенню ефективної стабілізаційної політики, передусім за допомогою політики обмінного курсу.

Метою даного дослідження обрано вивчення залежності регіонального зростання в Україні від змін номінального і реального обмінного курсу. Подібно до результатів для інших країн, як Швейцарія [2], Туреччина [3, с. 442–449] чи США [4, с. 429–463], це дозволяє оцінити наслідки політики обмінного курсу в розрізі окремих регіонів, що відрізняються забезпеченістю ресурсами, обсягами експорту-імпорту, географічними, інституційними, природно-кліматичними та іншими особливостями. Інформаційну базу для дослідження становлять річні дані обсягів регіонального продукту 25 областей України за період 2002–2020 рр., як це подає Держкомстат України

(www.ukrstat.gov.ua). Показники обмінного курсу отримано з бази даних МВФ International Financial Statistics (www.imf.org).

Для емпіричного оцінювання використано таку статистичну модель:

$$\Delta Y_{it}^{UKR} = \alpha_0 + \alpha_1 \Delta Y_{it-1}^{UKR} + \alpha_2 \Delta Y_t^{EURO} + \alpha_3 \Delta E_t + \alpha_4 EVAR_t + \alpha_5 IT_t + \varepsilon_{it},$$

де ΔY_{it}^{UKR} – темп зростання обсягів регіонального продукту (%), ΔY_t^{EURO} – темп зростання ВВП країн Євросони (%), ΔE_t – девальвація грошової одиниці (%), $EVAR_t$ – дисперсія номінального ефективного обмінного курсу, IT_t – фіктивна змінна для періоду інфляційного таргетування (1 – для 2016–2020 рр., 0 – у решті періодів), ε_{it} – стохастичний чинник.

Показник $EVAR_t$, що характеризує вплив нестабільності номінального обмінного курсу, отримано за допомогою процедури EGARCH (1,1) на підставі квартальних даних за 2002–2020 рр. Нестабільність обмінного курсу може бути корисною, якщо допомагає нейтралізації асиметричних реальних шоків та обмежує спекулятивні потоки капіталу. З іншого боку, це може мати негативний вплив за допомогою підвищення коштів зовнішньої торгівлі та обмеження припливу іноземних інвестицій. Емпіричні дослідження для країн Центральної і Східної Європи показують саме такий негативний вплив [5].

Відповідне регресійне рівняння також оцінено для даних окремих регіонів: ΔY_{it}^{East} – східного і південного (Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Луганська, Миколаївська, Одеська, Харківська, Херсонська області), ΔY_{it}^{Center} – північного і центрального (Вінницька, Житомирська, Київська, Кіровоградська, Рівненська, Полтавська, Сумська, Хмельницька, Черкаська, Чернігівська), ΔY_{it}^{West} – західного (Волинська, Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська, Тернопільська, Чернівецька).

В альтернативній специфікації показник обмінного курсу гривні до долара США замінено показником реального обмінного курсу (РОК), ΔRER_{it} , який розраховано на основі співвідношення між обмінним курсом гривня/долар та рівнем споживчих цін для окремих областей. Така зміна дозволяє простежити вплив девальвації гривні з врахуванням ймовірного впливу обмінного курсу на споживчі ціни. Якщо девальвація гривні супроводжується відчутним прискоренням інфляції, це може супроводжуватися не поліпшенням, а навпаки – погіршенням цінових співвідношень у зовнішній торгівлі та результуючим зменшенням доходу.

Функціональні залежності для панельної вибірки 25 областей України (без столичного м. Києва) оцінено за допомогою методу GMM/DPD (*англ.* General Method of Moments/Dynamic Panel Data), що дозволяє адекватне врахування впливу лагових значень залежної змінної. Оскільки економічне зростання зазвичай має інерційний характер, така можливість видається цілком обґрунтованою. Втім, емпіричні оцінки показують достатньо слабку залежність темпу зростання регіонального продукту від власних лагових значень, а у випадку північних і центральних областей цього взагалі немає (табл. 1). Натомість дуже виразно простежується пропорційна залежність динаміки регіонального продукту як на всеукраїнському рівні, так і у розрізі окремих регіонів від темпу зростання ВВП країн Євразії.

В усіх специфікаціях простежується обернена залежність регіонального зростання від девальвації гривні. Це означає, що очікуваного збільшення попиту на експорт недостатньо для нейтралізації механізмів негативного впливу (окрім подорожчання імпортованих чинників виробництва, подібний негативний вплив мають зростання вартості боргових зобов'язань в іноземній валюті та ймовірне підвищення процентної ставки). Водночас у розрізі окремих регіонів

відрізняється вплив нестабільності обмінного курсу. Цей чинник виявився несприятливим для східних і південних областей та сприятливим – для решти областей, що в підсумку забезпечує нейтральність у специфікації з ΔY_{it}^{UKR} . Як це виявляють коефіцієнти при фіктивній змінній IT_t , запровадження політики таргетування інфляції мало негативний вплив лише на області центральної і північної України.

Таблиця 1

**Чинники регіонального зростання
(специфікація з номінальним обмінним курсом)**

Незалежні змінні	Залежна змінна			
	ΔY_{it}^{UKR}	ΔY_{it}^{East}	ΔY_{it}^{Center}	ΔY_{it}^{West}
Const	2,602 (6,01 ^{***})	2,523 (2,72 ^{***})	3,437 (6,36 ^{***})	2,368 (3,32 ^{***})
ΔY_{it-1}	0,131 (3,51 ^{***})	0,154 (2,28 ^{**})	-0,020 (-0,37)	0,146 (2,08 ^{**})
ΔY_t^{EURO}	1,170 (10,46 ^{***})	1,145 (4,53 ^{***})	1,142 (8,64 ^{***})	1,162 (6,75 ^{***})
ΔE_t	-0,171 (-8,12 ^{***})	-0,164 (-3,40 ^{***})	-0,179 (-7,37 ^{***})	-0,178 (-5,61 ^{***})
$EVAR_t$	37,771 (0,41)	-336,83 (-1,63 [*])	203,59 (1,89 [*])	260,59 (1,85 [*])
IT_t	-0,974 (-1,56)	-0,767 (-0,54)	-1,518 (-2,07 ^{**})	-0,908 (-0,94)
N	432	144	180	108
R^2	0,47	0,46	0,55	0,55

Джерело: власні розрахунки

Якщо замість показника номінального обмінного курсу використати показник РОК (табл. 2), залежність динаміки вітчизняного регіонального продукту від ВВП країн Єврозони дещо слабше, але залишається високою (коефіцієнт при ΔY_t^{EURO} стає дещо нижчим для східних та південних областей). Використання показника ΔRER_{it} не змінює висновку щодо

несприятливого вплив заниженого обмінного курсу на регіональне економічне зростання. Разом з тим з'являється виразний негативний вплив нестабільності обмінного курсу на регіональне зростання, що відбиває головним чином відповідну функціональну залежність для областей Сходу і Півдня України. Коефіцієнт при фіктивній змінній IT_t від'ємний в усіх специфікаціях, але йому бракує статистичної значущості.

Таблиця 2

Чинники регіонального зростання (специфікація з РОК)

Незалежні змінні	Залежна змінна			
	ΔY_{it}^{UKR}	ΔY_{it}^{East}	ΔY_{it}^{Center}	ΔY_{it}^{West}
Const	1,402 (3,01 ^{***})	0,877 (0,85)	2,184 (3,62 ^{***})	1,389 (1,89 [*])
ΔY_{it-1}	0,142 (3,70 ^{***})	0,146 (2,05 ^{**})	-0,011 (-0,19)	0,134 (1,87 [*])
ΔY_t^{EURO}	0,977 (7,69 ^{***})	0,770 (2,46 ^{**})	0,925 (5,84 ^{***})	1,020 (5,60 ^{***})
ΔRER_{it}	-0,177 (-6,33 ^{***})	-0,258 (-2,92 ^{***})	-0,185 (-5,16 ^{***})	-0,162 (-5,12 ^{***})
$EVAR_t$	-233,4 (-3,06 ^{***})	-442,48 (-2,21 ^{**})	-87,01 (-0,90)	-51,527 (-0,49)
IT_t	-0,674 (-1,06)	-0,685 (-0,48)	-1,201 (-1,53)	-0,908 (-0,94)
N	432	144	180	108
R^2	0,44	0,45	0,55	0,55

Джерело: власні розрахунки

Підсумовуючи отримані результати, дуже виразно простежується обернений зв'язок між девальвацією гривні в номінальному і реальному вимірах та регіональним зростанням. Нестабільність обмінного курсу щонайменше не сприяє номінальному зростанню. Подібно це стосується переходу до політики таргетування інфляції, що завершився наприкінці 2015 р. Немає заперечень щодо потужної сприятливої залежності динаміки економічного зростання від темпу зростання ВВП країн

Єврозони (це може розглядатися аргументом на користь поглиблення політики євроінтеграції).

Література:

1. Національні та глобальні детермінанти економічного зростання України. За ред. д.е.н. І. Бобух. Київ : ДУ “Ін-т екон. та прогнозув. НАН України”, 2018. 380 с.

2. Corpataux J., Crevoisier O. The Impact of Exchange Rate on Regional Development: The Example of Western Switzerland. ERSA Conference Papers ersa98p193. Louvain-la-Neuve, Belgium : European Regional Science Association, 1998. 21 p.

3. Duran H. Exchange Rate Movements and its Local Effects: Turkey Case. *International Journal of Economics and Financial Issues*. 2016. Vol. 6. No. 2. P. 442–449.

4. House K., Proebsting C., Tesar L. Regional Effects of Exchange Rate Fluctuations. *Journal of Money, Credit and Banking*. 2020. Vol. 52. No. S2. P. 429–463.

5. Schnabl G. Exchange Rate Volatility and Growth in Emerging Europe and East Asia. *Open Economies Review*. 2009. Vol. 20. No. 4. P. 565–587.

СЕКЦІЯ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Корнєєва Ю. В.

доктор економічних наук,

Радник Першого віце-прем'єр-міністра України –

Міністра економіки України,

завідувач відділу макроекономічного регулювання

та міжнародних економічних відносин

ДННУ «Академія фінансового управління»

м. Київ, Україна

Теленик С. С.

доктор юридичний наук, доцент,

Радник Міністра фінансів України

м. Київ, Україна

ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ДЕРЖАВНОЇ ПРОГРАМИ «ДОСТУПНІ КРЕДИТИ 5-7-9»

Однією із системних проблем України, що заважає розвитку реального сектору економіки є низький рівень доступу бізнесу до фінансових ресурсів та ринків капіталу. Наслідком низького рівня капітальних інвестицій в економіці країни є недостатній рівень валового нагромадження основного капіталу, що формує здатність економіки до зростання у середньостроковій перспективі. Висока зношеність основних фондів промислового виробництва та об'єктів інфраструктури призводить до втрати конкурентоспроможності продукції, виробленій на застарілому обладнанні, окрім того створює додаткові загрози виникнення техногенних аварій.

Капітальні вкладення на створення нових, реконструкцію і технічне переоснащення діючих основних фондів в Україні здійснюються переважно за рахунок власних коштів підприємств – протягом 2002–2020 років їх частка серед джерел капітальних вкладень коливається у межах 63% із піковим значенням 70,8% у 2019 році (див. рис. 1).

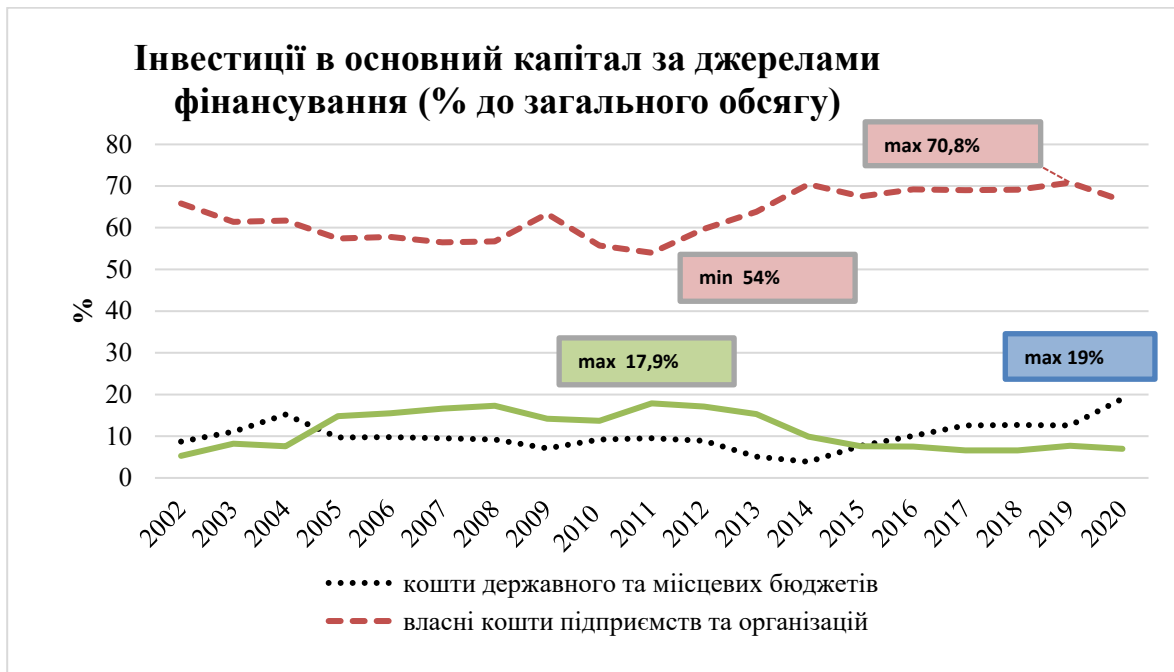


Рис. 1. Джерела інвестицій в основний капітал в Україні за 2002–2020 роки

Джерело: розраховано за [1]

У кризових умовах, викликаних карантинними обмеженнями внаслідок поширення пандемії COVID-19, можливості підприємств здійснювати капітальні інвестиції значно звузилися, водночас, у 2020 році на власні кошти підприємств припадало 66,5% інвестицій у основний капітал. У цей період значно зросла доля державних вкладень серед капітальних інвестицій, так за кошти державного та місцевого бюджетів у 2020 році було здійснено 19% інвестицій у основни капітал, при середньому показникові за останні 19 років на рівні 10%, що можна пояснити інтенсифікацією зусиль у напрямі реалізації державної

програми «Велике будівництво». Найнижча залученість державного капіталу до фінансування капітальних інвестицій за досліджуваний період спостерігалася у 2013 році на рівні 5,1% (див. рис. 1).

Визначаючи провідну роль банківської системи у мобілізації фінансових інвестиційних ресурсів та формуванні інфраструктури ринку інвестиційного кредитування, варто зазначити, що в Україні протягом 2002–2021 років частка банківських позик у джерелах фінансуванні інвестиційного капіталу у середньому коливалася у межах 7%. Найвищого значення у 17,9% показник досяг у 2011 році, в цей же період спостерігається найнижча частка залучення власних коштів підприємств на рівні 54% у якості джерела капітальних інвестицій.

Водночас, посилення тенденції до фінансіалізації економіки без належного рівня розвитку внутрішнього фондового ринку спричиняє перетікання інвестиційного капіталу з виробничої у фінансову сферу, внаслідок чого відбувається зниження темпів розвитку вітчизняної промисловості. 90% активів українського фінансового сектору припадають на банківську систему, якій мала б припадати роль основного генератора кредитних ресурсів [2]. Динаміка ж залучення інвестицій в основний капітал за рахунок кредитів банків має низхідну тенденцію – із 17,9% у 2011 році до 7% у 2020 році [1]. Висока вартість фінансових ресурсів для бізнесу викликана політикою таргетування інфляції, а також пов'язана із системними проблемами у сфері страхування ризиків. Внаслідок чого вкладання коштів у реальний сектор економіки дає нижчу дохідність та вищий ризик у порівнянні, наприклад, із облігаціями внутрішньої державної позики (ОВДП). Водночас, залучаючи вільну ліквідність комерційних банків під ОВДП на фінансування дефіциту державного бюджету, зменшуючи тим самим доступ до кредитних ресурсів реального сектору економіки, важливо не порушувати золоте фіскальне правило, та направляти кошти на

розвиток, а не «проїдання», що є основою стратегії сталого економічного зростання.

Переважаючі споживчого кредитування над інвестиційним у кредитному портфелі банків призводить до зменшення інвестиційних ресурсів, потрібних для економічного зростання, хоч і стимулює сукупний споживчий попит. Водночас, згідно із даними НБУ, 80% кредитів надається домогосподарствам саме на споживчі товари, при чому зазвичай на продукцію іноземного виробництва (побутова техніка, автомобілі тощо). Тобто фактично активізація споживчого кредитування стимулює іноземного виробника, розширюючи можливості капітальних інвестицій [2]. В Україні ж протягом 2020 року відбулося значне падіння капітальних інвестицій, так у промисловості інвестиції в основний капітал скоротилися на 43% протягом 2020 року та ще мінус 12% першому кварталі 2021 (див. рис. 2) [1].

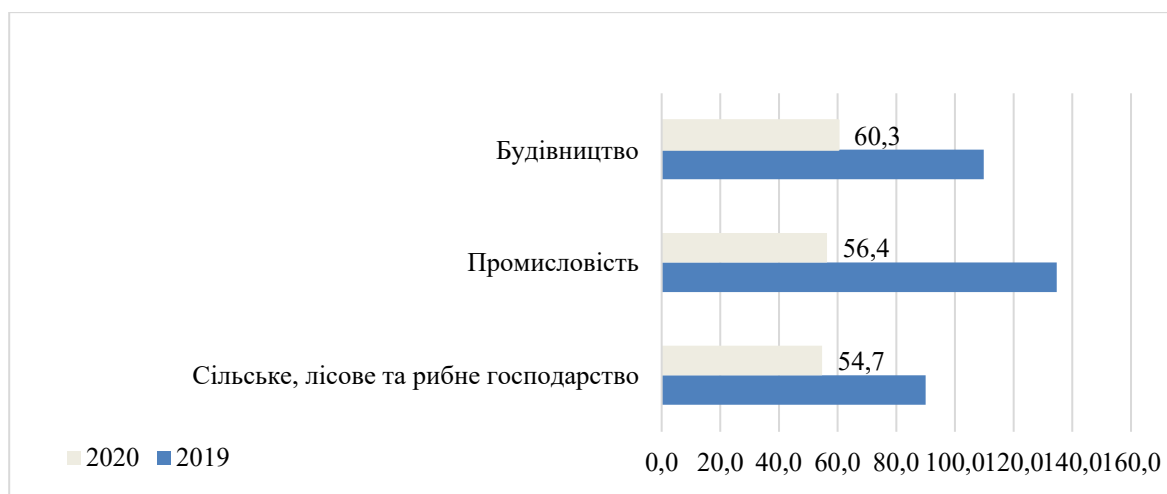


Рис. 2. Індекси капітальних інвестицій в Україні за видами економічної діяльності у 2020 році (% до попереднього року)

Джерело: розраховано за [1]

З метою активізації банківського інвестиційного кредитування в Україні урядом у 2020 році було запущено державну програму «Доступні кредити 5-7-9» [3]. Водночас, за перше

півріччя 2021 року на 11,73% знизилася частка державного капіталу у фінансуванні капітальних інвестицій, також на 2,25% зменшилася частка банківських кредитів ресурсів, натомість вага власного капіталу підприємств зросла на 12% (див. рис. 3).

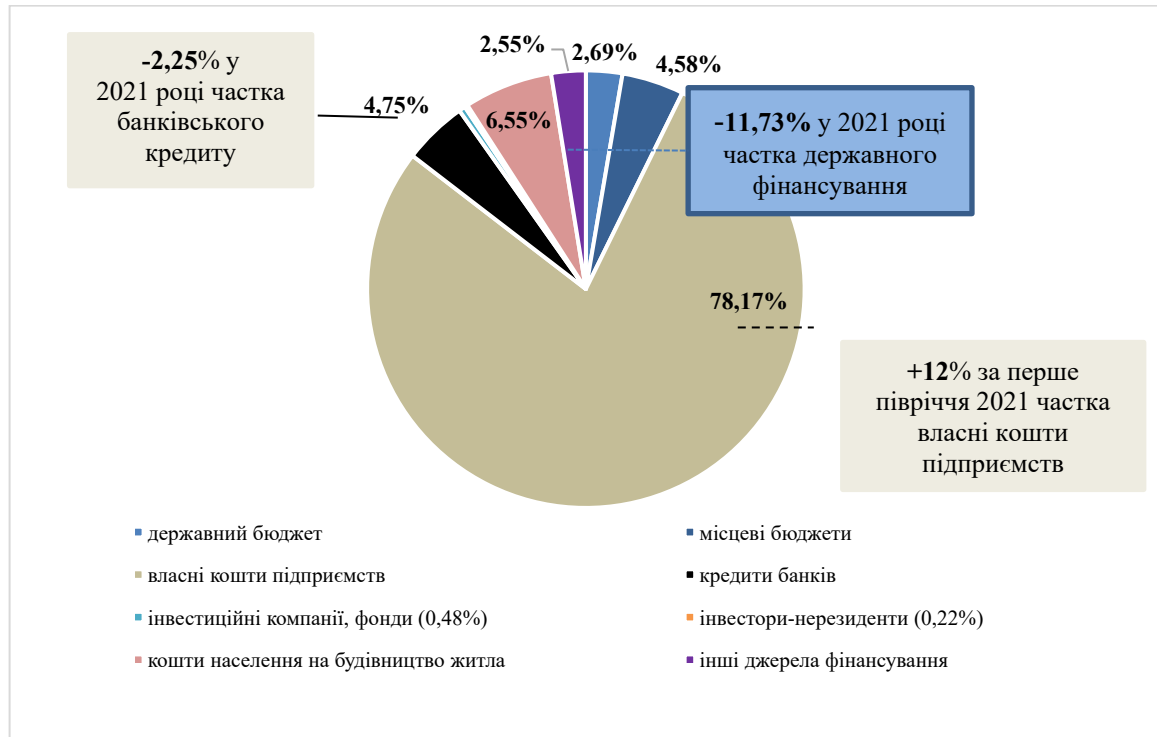


Рис. 3. Джерела інвестицій в основний капітал в Україні у першій половині 2021 року

Джерело: розраховано за [1]

Секторальний аналіз показує, що у 2021 році джерелом капітальних інвестицій у сільському господарстві виступав власний капітал суб'єктів господарювання – 90,89%, у добувній промисловості цей показник сягав 99,34%, у переробній промисловості – 96,87%. Банківський кредит виступив основою капітальних інвестицій протягом 2021 року у сільському господарстві лише у межах 8,65%, у сфері будівництва це показник виявився ще нижчим – лише 3,74%. Також варто відзначити, що фінансові можливості у великого бізнесу та суб'єктів господарювання, що відносяться до МСП значно різняться. Згідно із опитуванням, проведеним у квітні 2021 року

очікувані зміни обсягу капітальних інвестицій підприємств у 2021 році порівняно з попереднім роком у переробній промисловості серед МСП у середньому склали «-21%». В той час як серед великих підприємств із понад 500 працівниками інвестиційні очікування позитивні – зростання на 15%. Надзвичайно сприятлива кон'юнктура на зовнішніх сировинних ринках, яка спостерігалася весною 2021 року призвела до покращення очікувань та зростання обсягу капітальних інвестицій у добувній промисловості і розробленні кар'єрів на 42% [1].

Програма «Доступні кредити 5-7-9%» щодо надання фінансової державної підтримки суб'єктам малого та середнього підприємництва (МСП) була запроваджена з метою спрощення доступу малого, середнього та мікробізнесу до банківського кредитування для реалізації інвестиційних проектів. Згодом програму переорієнтували, дозволивши використовувати державну підтримку для рефінансування кредитів постраждалому від кризи бізнесу (квітень 2020) та брати антикризові позики під 0% (грудень 2020) у контексті запобігання економічним наслідкам карантину у зв'язку з поширенням Covid-19 в Україні. Станом на 13 вересня 2021 року за Державною програмою «Доступні кредити 5-7-9%» уповноважені банки видали понад 23 тис. кредитів на загальну суму у 61,4 млрд грн. Проте лише 12 % коштів було спрямовано на фінансування інвестицій – 7,4 млрд грн. Натомість 34,4% (21,06 млрд грн) склали кредити рефінансування під 0%, в той час як 53,6% коштів (32,96 млрд грн) було направлено у якості антикризових кредитів [4]. Водночас, незважаючи на те, що найбільше від карантину постраждали підприємства зі сфери послуг, найбільше антикризових позик під нульові або майже нульові відсотки брали українські аграрії. 45% усіх антикризових кредитів отримали суб'єкти господарювання, що працюють у сільському господарстві для поповнення оборотного капіталу,

у той час як середній рівень рентабельності виробництва продукції сільського господарства в підприємствах за даними Держстату протягом 2021 року становив 18,4% [1; 4].

Аналізуючи підписані кредитні угоди за цілями програми у розрізі створених робочих місць (див. рис. 4) та фактичну суму наданої державної підтримки за 4 квартал 2020 рік у розмірі 317 млн грн, було розраховано вартість 1 створеного робочого місця для бюджету, яка виявилася найменшою для інвестиційних кредитів – 11 тис. 210 грн., для антикризових кредитів майже 34 тис. грн. та для рефінансування – 51,5 тис. грн. Відповідно, ообрахувавши бюджетні витрати на одне робоче місце за цілями програми, робимо висновок, що вклавши 3 млрд закладених у бюджет 2022 коштів потенційно може буде створено за інвестиційним напрямком – 267,6 тис. нових робочих місць, у контексті підтримки програм рефінансування – лише 58,3 тис. нових робочих місць, та за антикризові заходи дозволять створити 88,3 тис. нових робочих місць.

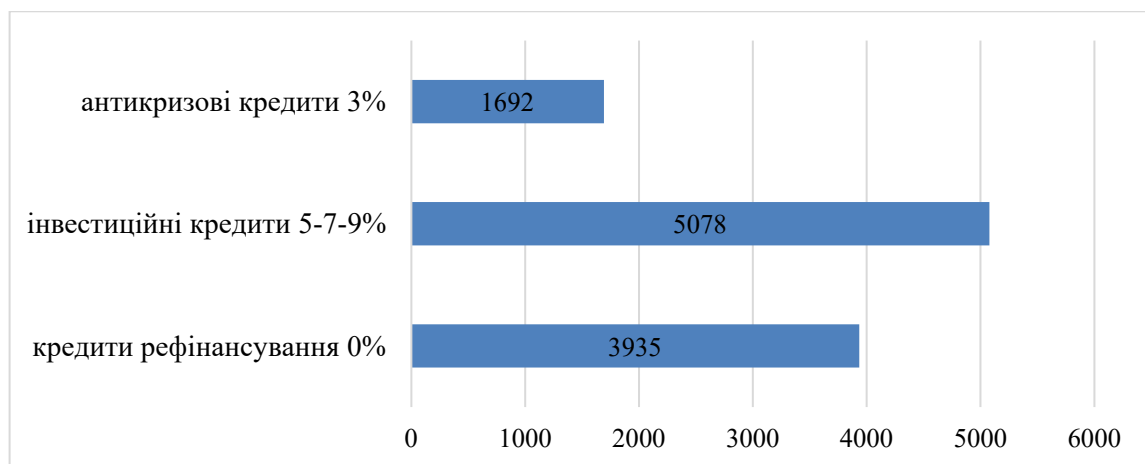


Рис. 4. Створені нові робочі місця за IV квартал 2020 р.

Джерело: [4]

Враховуючи, що фактичні обсяги інвестиційних кредитів станом на 13.09.2021 склали 7,4 млрд грн, та за умови обрахованого на основі офіційних даних Ради підприємців

України обсягу державної підтримки (компенсація відсотків) у розмірі 76 млн грн, було розраховано плече від державних коштів, направлених на компенсацію відсотків, яке становить 1 до 97; тобто кожна вкладена у програму з бюджету гривня відповідає 97 гривням наданого банками МСП інвестиційного кредиту.

З метою оцінки потенціалу вкладених коштів у основний капітал у розрізі стимулювання економічного зростання, на основі даних Держстату (обсяги капітальних інвестицій, створена додана вартість) було розраховано класичний кейнсіанський мультиплікатор капітальних інвестицій для суб'єктів МСП, який у докризовий 2019 рік складав 10,73 у розрізі створення доданої вартості. Відповідно внаслідок вкладення 7,4 млрд грн у якості капітальних інвестицій у малі та середні підприємства (12,05% за 2020–2021 роки) отримаємо зростання доданої вартості створеної МСП на 79,4 млрд грн. Збільшуючи частку інвестиційних кредитів у програм «5-7-9» формуємо передумови до сталого економічного зростання у середньостроковій перспективі.

Отже, на сьогоднішній день є потреба посилення інвестиційного спрямування державної програми підтримки кредитування «Доступні кредити 5-7-9%» шляхом перегляду параметрів та критеріїв у контексті підвищення ефективності використання бюджетних коштів та стимулювання сталого економічного зростання.

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики України: офіційний сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Статистика НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic>.
3. Про надання фінансової державної підтримки : Постанова КМУ. № 28. від 24 січня 2020 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/28-2020-%D0%BF#Text>.

4. Квартальний звіт за Державною програмою 5-7-9 за IV квартал 2020 року. Фонд розвитку підприємництва. URL: <https://bdf.gov.ua/%D0%86V-2020-new.pdf>.

5. Проект Закону про Державний бюджет України на 2022 рік № 6000 від 15.09.2021. Верховна рада України. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=72775.

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Булавка О. С.
*аспірант кафедри економіки та підприємництва
імені Т. Г. Беня
Національної металургійної академії України
м. Дніпро, Україна*

ДО ПИТАННЯ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ДЕФІНІЦІЇ «ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА»

В умовах глобальних викликів та невизначеності загострюється питання щодо забезпечення економічної безпеки підприємства, яка є важливим елементом національної економічної безпеки. Недбале ставлення до забезпечення економічної безпеки підприємства призводить до деструктивних соціально-економічних наслідків, таких як: скорочення обсягів виробництва, збільшення рівня безробіття, погіршення інвестиційного середовища, зростання цін, зменшення доходів населення, скорочення податкових надходжень до бюджету та погіршення відношення громадян до політики державного управління тощо. Тому, запорукою ефективного розвитку регіонів та національної економіки є розробка обґрунтованої політики в сфері економічної безпеки підприємства, яка базується на чіткому визначенні даного поняття. Це й актуалізувало тему дослідження.

Метою роботи є аналіз наукових підходів щодо визначення сутності поняття «економічна безпека підприємства».

У сучасній літературі існує безліч підходів щодо визначення економічної безпеки підприємства. Так, Домашенко М.Д. класифікує визначення, які розкривають сутність поняття «економічна безпека», на 3 підходи, а саме це:

- 1) певний стан;
- 2) комплекс заходів;
- 3) інші підходи.

При цьому, автор, першу групу поділяє на 3 підгрупи, відповідно до яких економічна безпека розглядається як: а) стан ефективного використання ресурсів компанії; б) стан пошуку стратегічного потенціалу; в) стан захищеності діяльності компаній. Друга група трактовок стосується комплексу заходів та сукупності певних чинників, які впливають на рівень безпеки та стійкості суб'єкта господарювання. Третя група визначень обмежена цілями керівництва або власників щодо розвитку підприємства в межах безпечного рівня [1, с. 168].

У свою чергу, Сабецька Т.І. виділяє 5 підходів щодо трактування сутності економічної безпеки підприємства, яку розглядають як:

- 1) захист від несанкціонованого доступу до інформації;
- 2) захист від негативних впливів чи загроз;
- 3) захист від методів кримінальної конкуренції;
- 4) гармонізація інтересів підприємства з інтересами суб'єктів його зовнішнього середовища;
- 5) стан стійкості чи рівноваги або ефективного використання його ресурсів [2, с. 105].

На відміну від вищезазначених науковців автор об'єднує в один підхід визначення сутності економічної безпеки підприємства з точки зору захищеності або оптимального використання ресурсів компанії.

Дослідники Іващенко Г.А. та Ярошенко О.Ф. обґрунтовують ще більшу кількість підходів щодо визначення сутності дефініції «економічна безпека підприємства», визначаючи її як:

- 1) стан ефективного використання ресурсів;
- 2) стан захищеності діяльності підприємства;
- 3) стан виробничої системи;
- 4) стан економічного розвитку;
- 5) наявність конкурентних переваг;
- 6) гармонізація економічних інтересів компанії з інтересами суб'єктів її зовнішнього середовища;
- 7) стан захищеності інтересів [3, с. 129–130].

Характерною особливістю даного підходу є те, що економічну безпеку підприємства розглядають з позиції властивостей стану виробничої системи, яка спрямована на зниження негативного впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на розвиток підприємства. Також автори виділяють вважають, що економічну безпеку підприємства можна трактувати як стан захищеності інтересів від методів недобросовісної конкуренції, дій кримінальних угруповань або інших загроз [3, с. 129–130], що є схожим з підходом, наведеним у роботі Сабецької Т.І., та який має назву «захист від методів кримінальної конкуренції» [2, с. 105].

Схожу думку щодо систематизації підходів до трактування поняття «економічна безпека підприємства» мають Аванесова Н.Е. та Чупрін Є.С. Вони пропонують класифікувати існуючі підходи наступним чином:

- 1) з позиції захисту діяльності підприємства (захист бізнесу або інтересів компанії від небажаних загроз);
- 2) як стан стійкості (здатність підприємства зберігати стабільність та рівновагу);
- 3) еволюційний підхід (визнання факторів навколишнього середовища головною рушійною силою розвитку та змін підприємства);
- 4) як процес (орієнтація на процеси, які визначають рівень економічної безпеки підприємства);
- 5) як стан ефективного використання ресурсів;

- б) як фокусування на наявних конкурентних перевагах;
- 7) гармонізація економічних інтересів компанії з інтересами суб'єктів її зовнішнього середовища [4, с. 100].

Дещо іншою є класифікація, яка запропонована Панченко В.А., в якій дослідник виділяє 4 точки зору щодо сутності терміну «економічна безпека підприємства»:

1) об'єктно-орієнтований підхід, в якому економічна безпека розглядається як захист комерційної таємниці та збереження інформації компанії;

2) суб'єктно-орієнтований підхід, в якому економічна безпека трактується як захист підприємства від негативного впливу зовнішніх та внутрішніх факторів;

3) системний підхід, де економічна безпека являє собою систему економічних відносин, тобто сукупність організаційних структур, засобів, методів і заходів, метою яких є захист діяльності підприємства від загроз зовнішнього та внутрішнього середовища;

4) управлінський підхід, відповідно до якого економічна безпека є сукупністю взаємопов'язаних управлінських дій, метою яких є забезпечення стабільної діяльності компанії за рахунок мінімізації загроз з боку зовнішнього та внутрішнього середовища [5].

Дещо не зрозумілими є пояснення щодо сутності суб'єктно-орієнтованого підходу, але управлінський підхід заслуговує на увагу.

Розглянуті наукові підходи систематизовані у таблиці 1.

**Наукові підходи щодо сутності поняття
«економічна безпека підприємства»**

Наукові підходи	Домашенко М.Д.	Сабецька Т.І.	Іващенко Г.А., Ярошенко О.Ф.	Аванесова Н.Е., Чупрін Є.С.	Панченко В.А.
стан ефективного використання ресурсів	+	+	+	+	
стан захищеності діяльності підприємства	+		+	+	
стан пошуку стратегічного потенціалу	+				
комплекс заходів	+				
захист від несанкціонованого доступу до інформації		+			
захист від негативних впливів чи загроз		+		+	
захист від методів кримінальної конкуренції / наявність конкурентних переваг		+	+	+	
гармонізація інтересів підприємства з інтересами суб'єктів його зовнішнього середовища		+	+	+	
стан стійкості чи рівноваги		+		+	
стан виробничої системи			+		
процес				+	
стан економічного розвитку			+		
стан захищеності інтересів підприємства			+		
об'єктно-орієнтований					+
системний					+
суб'єктно-орієнтований					+
управлінський					+

Джерело: складено автором за даними [1–5]

Таким чином, можна зробити висновки, що поняття «економічна безпека підприємства» є багатограним, а більшість наявних підходів до визначення сутності поняття є дуже схожими, з невеликою різницею у кількості виділених точок зору. При цьому, найчастіше «економічну безпеку підприємства» трактують як: стан ефективного використання ресурсів, захищеність діяльності підприємства, наявність конкурентних переваг та гармонізація інтересів підприємства з інтересами суб'єктів його зовнішнього середовища. Тому подальші дослідження доцільно спрямувати на вивчення світового досвіду щодо визначення сутності даного поняття.

Література:

1. Домашенко М.Д. Аналіз наукових підходів до визначення поняття економічної безпеки зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2011. № 3. Т. 1. С. 167–172.
2. Сабецька Т.І. Зародження, становлення та розвиток поняття «економічна безпека підприємства». *Причорноморські економічні студії*. 2016. № 6. С. 101–106.
3. Іващенко Г.А., Ярошенко О.Ф. Ідентифікація дефініції «економічна безпека підприємства». *БІЗНЕС-ІНФОРМ*. 2011. № 9. С. 129–131.
4. Панченко В.А. Систематизація підходів до трактування поняття «економічна безпека підприємств». *Ефективна економіка*. 2017. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6512>.
5. Avanesova N., Chuprin Y. Enterprise economic security: essential characteristics of the concept. *Innovative technologies and scientific solutions for industries*. 2017. № 1(1). P. 98–102.

Тимченко К. С.
*аспірантка кафедри економіки підприємства
та організації підприємницької діяльності
Одеського національного економічного університету
м. Одеса, Україна*

ІННОВАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ВИНОГРАДНО-ВИНОРОБНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Виноградно-виноробне виробництво має ключове значення для економіки країни. У зв'язку з цим будь-яка можливість збільшення його виробничої бази буде розглядатися як дія, спрямована на підвищення стійкості соціально-економічного розвитку регіону. Підвищенню ефективності виробництва винограду і продукції виноробства сприятиме поглиблення інтенсифікації їх виробництва. Вітчизняні виноградарство і виноробство мають величезний економічний потенціал розвитку.

Економічні кризи кінця ХХ – початку ХХІ століття спровокували порушення відтворювального процесу у виноградарстві, а її негативний вплив на платоспроможність населення – необхідність прояву асортиментної і цінової гнучкості з боку винно-коньячних заводів регіону. На цьому тлі відбувалося «стиснення» виноградно-виноробного комплексу, що спричинило переорієнтацію сільськогосподарських товаровиробників на інші виробничі напрямки, зниження тісноти міжгалузевих зв'язків.

Питанням розвитку виноградно-виноробного підкомплексу присвячені роботи Аджиєв А.С., Велибекової Л.А., Гаджиєва Ш.Д., Гасанова А.Д., Гусейнова А.Г., Єгорова Е.А., Шадріної Ж.А., Жукова О.І., Казахмедова Р.Е., Маллаєвої З.А., Фейзуллаєва Б.А., Раджабова Р.А. та інших.

Виноградарство, як одна з головних галузей сільського господарства є пріоритетним напрямком в економіці країни. Підвищення попиту на свіжий виноград і виноградну продукцію на внутрішньому і зовнішніх ринках, а також те, що вирощування винограду є одним з основних видів сільського господарства серед місцевого населення протягом століть створює передумови для залучення інтересу до даного сектору.

Розвиток виноградарства і виноградної промисловості, є важливим фактором зайнятості, в тому числі при вирішенні багатьох завдань соціально-економічного і демографічного розвитку. На думку місцевих експертів для досягнення поставлених цілей в області виноградарства і виноробства необхідно:

- збільшити фінансову допомогу вони надають державою для створення і впровадження нових технологій і наукових досліджень;

- сприяти створенню і функціонуванню національної системи контролю і сертифікації саджанців;

- прискорити створення нових виноградників на основі попередніх науково-технічних проектів розроблених під керівництвом фахівців в області виноградарства та ін.

Розроблення стратегії розвитку виноградарсько-виноробної галузі має охоплювати основні пріоритетні напрями – виробничий, соціальний та техніко-технологічний, – що забезпечить досягнення економічних, соціальних та екологічних цілей на основі задоволення потреб споживачів у якісній продукції виноградарства і виноробства.

Зміни, що відбуваються в економіці і в людських відносинах на сучасному етапі розвитку дають можливість характеризувати стан світової економічної системи як період становлення «нової економіки», в якій можуть бути виділені основні фактори, що визначають формування виникаючих умов господарювання: глобалізація світових ринків, розробка і впровадження

стандартів, новий інформаційний простір, основні напрямки стратегії інноваційної діяльності в окремих регіонах і галузях.

У цих умовах розробляються нові державні програми наукової (інноваційної) стратегії розвитку економіки на тривалий період. Для цього необхідно здійснення методологічних і методичних розробок в області прогнозування, стратегічного планування, моніторингу та моделювання інноваційної діяльності в окремих галузях [2].

При розробці стратегії інноваційної діяльності на рівні галузей регіону елементами прогнозування виступають питання вибору і обґрунтування пріоритетів науково-технічного розвитку, оцінок економічного потенціалу окремих підприємств з урахуванням інноваційної складової, здійснення ранжирування (класифікації) заходів та інноваційних проектів [2].

Стратегічний напрямок переходу окремих галузей виноградного виноробства на інноваційний тип розвитку повинні передбачати певну зміну набору структури ресурсів і організацію їх відтворення, оптимального розподілу та використання і на цій основі досягнення високої ефективності прийнятих рішень.

Для формування механізму, що забезпечує організаційно-економічну стійкість, необхідний перегляд тих елементів загальної системи управління, які перешкоджають адаптації підприємств галузі до факторів бізнес-середовища.

Одне з основних інноваційних напрямків щодо кардинального збільшення виробництва і підвищення якості плодючої продукції – це науково обґрунтоване розміщення виноградників в найбільш сприятливих для них ґрунтово-кліматичних умовах; відповідність потенціалу промислового сортименту винограду природних ресурсів конкретного регіону; виходячи з того, що, чим більше умови культури (включаючи агротехнічні заходи) відповідають біології сорту, тим вища ефективність виноградарства [3]. Порушення цього принципу веде до значних витрат в галузі. Дуже важливий обґрунтований

підбір сортів винограду, що підтверджується проведеними дослідженнями.

Значна залежність виноградарства від погодних умов є вирішальним фактором зниження енергетичної продуктивності агроценозів, в тому числі і експоненціального зростання витрат непоправною енергії на кожен додаткову харчову категорію.

Виробництво тихих вин України має значний виробничий потенціал. Однак технологічне обладнання в основному технічно зношене і морально застаріло (експлуатується 15–20 і більше років). До того ж різко скоротився випуск основного технологічного обладнання для переробки винограду: прийомних бункерів-живильників, теплообмінного, насосного, фільтрувального обладнання та ін.

У зв'язку з відсутністю вітчизняного обладнання на ринок України здійснюються поставки зарубіжними фірмами і їх ексклюзивними представниками такі інноваційні технології для виготовлення вин:

- валкові дробарки-відділення ягід;
- пневматичні кошикові преси;
- винофікатори для виноробства по «червоному» способу;
- обладнання для розливу та оформлення винопродукції;
- фільтрувальне обладнання: барабанні вакуум-фільтри, мембранні фільтри, наливні дискові фільтри; фільтр-преси;
- теплообмінне обладнання: ультраохладітелі, теплообмінні апарати типу «труба в трубі»;
- флотаційні установки;
- установки з обробки вин холодом [1].

Устаткування, що поставляється зарубіжними фірмами, не завжди відповідає вимогам вітчизняного виноробства, оскільки орієнтоване на європейські вимоги до сировини та вино-матеріалів, і до того ж вимагає вкладення значних капітальних витрат через високу вартість. Однак це не зупиняє вітчизняні підприємства в умовах збільшення частки приватного капіталу,

оскільки придбання імпортного обладнання в багатьох випадках є проявом іміджевої політики інвесторів виноробних підприємств, яка, в ряді випадків, не враховує наявності вітчизняних більш ефективних видів технологічного обладнання.

Спектрофотометричний аналіз вина є значним компонентом сучасного успішного виноробства, який збирає критичну інформацію про параметри продукту. Він аналізує без лабораторій, за межами виноградника, що потрібно для поліпшення якості вина. Спектрофотометр аналізує якість вина на підставі його кольору, і визначає також іншу сенсорну інформацію.

Vinbot – так називається рухомий робот, який став добрим другом виноробів. Європейські винороби успішно використовують його, як постачальника надійної інформації про виноград і його врожаї, який детально розповідає про стан винограду. Робот незалежно пересувається на землі, знімає 3D фото, і відправляє на сервер інформацію, зібрану про виноград, потім цей фотоматеріал буде оброблений за допомогою спеціального алгоритму, в результаті чого винороб отримує повну картину про оптимальну зрілості, і врожайності винограду на різних ділянках виноградника [4].

Отже, технологія виробництва екстрактивних, забарвлених і ароматичних вин передбачає проведення процесу екстрагування поліфенольних і летючих компонентів з твердих частин виноградних ягід. Регулювання цих процесів як з точки зору їх інтенсифікації так і забезпечення стійкості дисперсних систем вина, а також якості цільового продукту в процесі витримки і зберігання, є важливим напрямком в сучасній технології.

У зв'язку з цим теоретично обгрунтовані технології вібраційного і електромагнітного впливу на мезгу, спрямовані на регулювання фізичних, фізико-хімічних, біохімічних і мікробіологічних процесів при виробництві екстрактивних і ароматичних вин. Крім того, більшість виноробних підприємств не має сертифікованої системи управління якістю продукції відповідно

до стандартів ISO 9000. Разом із тим жорстка конкуренція як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку вина потребує підвищення якості й безпечності вітчизняної винної продукції.

Література:

1. Бондаренко С.А., Селіхов С.В. Формування системи мотивації персоналу виноробних підприємств на засадах інноваційних технологій. *Економіка харчової промисловості*. 2016. Т. 8. № 2. С. 52–58.

2. Власов В.В., Белоус І.В. Стан і перспективні напрями розвитку виноградарства і виноробства. *Вісник аграрної науки*. 2015. № 5. С. 5–10.

3. Селіхов С.В. Аналіз напрямків інноваційного розвитку підприємств виноградної галузі. *Економіка харчової промисловості*. 2017. Т. 9. № 4. С. 73–80.

4. Стан виноробної галузі у світі: веб-сайт. URL: <http://takeprofit.org/economicnews.php>.

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Кватирко О. М.

*аспірант кафедри таксації лісу та лісового менеджменту
Національного університету біоресурсів
і природокористування України
м. Київ, Україна*

КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ СУБ'ЄКТІВ ЛІСОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ: МЕХАНІЗМИ ВИКОРИСТАННЯ

Поглиблення процесів децентралізації у багатолісних районах вимагає розроблення механізмів використання конкурентних переваг суб'єктів лісогосподарського підприємництва (державних та комунальних лісогосподарських підприємств) з метою створення нових полюсів росту і підвищення фіскальної ефективності господарського освоєння лісоресурсного потенціалу. Особливо це актуально для Волинської області, яка відзначається високим рівнем лісистості і де лісовий сектор виступає базовою ланкою регіонального господарського комплексу.

Загальна площа земель лісогосподарського призначення згідно даних лісового кадастру Волинського обласного управління лісового та мисливського господарства (Волинського ОУЛМГ) 2020 року становить 618,7 тис. га. Площа вкритих лісовою рослинністю лісових ділянок, які знаходяться у постійному користуванні Волинського ОУЛМГ, становить 544,9 тис. га. В структурі земель вкритих лісовою рослинністю

питома вага земель, зайнятих хвойними породами становить 56,9% (309,9 тис. га). Площа земель зайнятих твердолистяними породами становить 64,4 тис. га, її питома вага в загальній площі вкритих лісовою рослинністю лісових ділянок – 11,8%.

Позитивним моментом ведення лісового господарства на підприємствах Волинського ОУЛМГ є висхідна тенденція в динаміці площ лісовідновлення. Зокрема у 2015 році всіма способами лісовідновлення відбувалося на площі 5,1 тис. га, у 2016 році – 5,2 тис. га, у 2017 році – 5,7 тис. га, у 2018 році – 6,1 тис. га, у 2019 році – 6,9 тис. га. В цілому у 2019 році відтворення лісів на землях наданих у постійне користування порівняно з 2015 роком збільшилося на 1,7 тис. га або на 35,6%. Про позитивні зрушення в системі відновлення лісів свідчить також збільшення у 2019 році порівняно з 2015 роком площі садіння і висівання лісів на 654,7 га або на 33,4%. Також у 2019 році порівняно з 2015 роком збільшилася площа захисних лісових насаджень на 7,1 га.

Створення лісових культур здійснювалося у 2015 році на площі 1,9 тис. га, у 2016 році – 2,2 тис. га, у 2017 році – 2,4 тис. га, у 2018 році – 2,5 тис. га, у 2019 році – 2,6 тис. га. Тобто спостерігається висхідний тренд в динаміці створення лісових культур, що свідчить про те, що навіть при відсутності повноцінного бюджетного фінансування процесів лісовідновлення державні лісгосподарські підприємства Волинського ОУЛМГ повною мірою реалізують основні пріоритети національної лісової політики.

Збільшення площ нових лісів залежить від того, наскільки активно об'єднані територіальні громади будуть йти назустріч державним лісгосподарським підприємствам в частині передачі самозаліснених та малопродуктивних земель в постійне лісокористування суб'єктам господарювання, які мають спеціалізовані підрозділи для науково обґрунтованого ведення лісового господарства.

Якщо аналізувати обсяги заготівлі деревини в 2015–2019 рр. в розрізі основних видів рубок, то чітко викристалізовується такий тренд: обсяги заготівлі деревини від рубок головного користування поступово зменшуються, а обсяги заготівлі від рубок догляду – збільшуються. У 2015 році обсяги заготівлі деревини від рубок головного користування становили 673,4 тис. куб. м, у 2016 році – 684,2 тис. куб. м, у 2017 році – 601,1 тис. куб. м, у 2018 році – 489,1 тис. куб. м, у 2019 році – 453,5 тис. куб. м.

Водночас державні лісогосподарські підприємства Волинського ОУЛМГ не використовують повною мірою наявні резерви щодо суттєвого нарощення обсягів заготівлі деревини. Підтвердженням даного припущення слугує динаміка освоєності розрахункової лісосіки у 2015–2019 роках. Зокрема розрахункова лісосіка у 2015 році становила 708 тис. куб. м, у 2016–2019 роках – 722,7 тис. куб. м. У той же час за аналізований період відсоток використання розрахункової лісосіки поступово зменшувався. У 2015 році він становив 95%, у 2016 році – 94,3%, у 2017 році – 82,9%, у 2018 році – 67,6%, у 2019 році – 63,1%.

Підсумовуючи викладене вище, можна зробити висновок про те, що державні лісогосподарські підприємства Волинської області мають значні конкурентні переваги (великі площі земель лісогосподарського призначення у постійному користуванні, на більшості постійних лісокористувачів спостерігається висхідна тенденція у площах лісовідновлення, мають місце вагомні резерви для нарощення обсягів заготівлі деревини шляхом підвищення рівня освоєння розрахункової лісосіки). Однак сьогодні такі конкурентні переваги не використовуються повною мірою через надмірну уніфікованість джерел фінансового забезпечення реалізації лісогосподарських та лісоохоронних проектів, а також проектів модернізації виробничо-технічної бази лісопереробки та утилізації лісосічних відходів.

З огляду на це необхідно створювати інституціональне підґрунтя для розроблення механізмів використання перерахованих конкурентних переваг суб'єктів лісогосподарського підприємництва, в першу чергу державних лісогосподарських підприємств, через формування державних лісогосподарських об'єднань, які забезпечать вищу концентрацію фінансових ресурсів, а це у свою чергу сприятиме створенню високо-технологічних виробництв по вирощуванню якісного садивного матеріалу, інтенсифікації здійснення рубок догляду, підвищення ефективності формування високопродуктивних основних лісоутворюючих порід, розбудові лісоохоронної інфраструктури та індустрії лісопереробки.

Дієвим механізмом ефективнішого використання конкурентних переваг суб'єктів лісогосподарського підприємництва має стати інституціоналізація угод державно-приватного партнерства, які дадуть можливість поєднувати фінансовий потенціал державних лісогосподарських підприємств та суб'єктів приватного бізнесу в частині проведення комплексу лісогосподарських заходів, зокрема агролісомеліоративних робіт як необхідної передумови застосування технологій ґрунтозахисного землеробства. Угоди державно-приватного партнерства в умовах поглиблення децентралізації також дадуть можливість створити інституціональне підґрунтя для взаємодії постійних лісокористувачів та органів місцевого самоврядування, які представляють об'єднані територіальні громади, в частині переведення малопродуктивних сільськогосподарських угідь в землі лісогосподарського призначення [1, с. 46], а також в частині відтворення лісового біорізноманіття, розбудови індустрії мисливського господарства та результативнішого використання несировинних корисностей лісу через розвиток рекреаційного лісокористування [2, с. 12–13].

Водночас створення державних лісогосподарських об'єднань та інституціоналізація угод державно-приватного партнерства

потребують внесення суттєвих змін як в лісове законодавство, так і в нормативно-правову базу, яка регулює діяльність суб'єктів публічного сектора, зокрема органів місцевого самоврядування. Закони України, які визначають суб'єктно-об'єктну базу регулювання партнерських відносин між суб'єктами лісогосподарського підприємництва, органами місцевого самоврядування та суб'єктами приватного бізнесу, потребують оновлення в частині диверсифікації форм асоціативної, кластерної та кооперативної взаємодії, а також в частині передачі прав тимчасового користування лісовими та лісогосподарськими активами.

Література:

1. Шестак М.Л. Угоди державно-приватного партнерства в лісовому господарстві: диверсифікація та вибір сучасних форм. *Економіст*. 2015. № 2. С. 44–46.

2. Карпук А.І. Держано-приватне партнерство у лісовому господарстві: інноваційно-інвестиційний аспект. *Інвестиції: практика та досвід*. 2011. № 21. С. 10–13.

СЕКЦІЯ 5. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Бортніков Г. П.

старший науковий співробітник

ДННУ «Академія фінансового управління»

Любіч О. О.

доктор економічних наук, професор,

віце-президент

ДННУ «Академія фінансового управління»

м. Київ, Україна

ПУБЛІЧНЕ РОЗКРИТТЯ ІНФОРМАЦІЇ ЩОДО СТАЛОГО ФІНАНСУВАННЯ

Публічне розкриття інформації корпораціями про дотримання стандартів корпоративного управління та екологічних і соціальних норм (у міжнародній практиці широко використовується аббревіатура ESG) необхідне як інструмент ринкової дисципліни. Особливо це актуально у зв'язку з численними випадками фальсифікації, коли емітенти фінансових інструментів або інвестиційні фонди декларують про відповідність вимогам сталого фінансування, а в реалії фінансують екологічно брудні проекти або роблять інвестиції у бізнес, що заснований на експлуатації дитячої праці. Такі випадки підривають довіру не лише до фінансових установ, але й до рейтингових агентств, оскільки багато приватних та інституційних інвесторів прагнуть підтримувати досягнення Цілей сталого розвитку.

В Україні регулятивні вимоги до належного розкриття інформації про сталі фінанси відсутні. В ролі розробника таких

вимоги здатна виступати Комісія з регулювання цінних паперів та фондового ринку.

Звернемося до зарубіжного досвіду. У березні 2021 р. Європейський наглядовий орган – ЕВА розпочав публічні консультації щодо проектів технічних стандартів щодо розкриття інформації щодо ризиків ESG за Стовпом III [1]. Проект технічних стандартів забезпечує основу для розкриття інформації про ESG, щоб забезпечити інформування зацікавлених сторін про ризики та стратегії ESG, а також для прийняття обґрунтованих рішень та застосування ринкової дисципліни. Стандарти пропонують розкриття інформації та ключові показники ефективності, включаючи коефіцієнт екологічності активів (частка зелених активів), як інструмент для демонстрації того, як установи включають міркування щодо сталого розвитку у своє управління ризиками, бізнес-моделі та стратегію та їх шлях до досягнення цілей Паризької угоди.

ЄБА має на меті сприяти прозорості щодо ризиків, що виникають унаслідок екологічних, соціальних чи управлінських факторів (ESG). Вона заохочує фінансові установи посилити управління цими ризиками та сприяють усвідомленню їх ролі у переході до «зеленої економіки». Неспроможність усунути ризики ESG може призвести до катастрофічних наслідків для корпорації. Існує ряд потенційних факторів фінансового ризику, які необхідно враховувати та зменшувати у галузі фінансових послуг.

Ризик переходу (кількісна інформація): вимоги до розкриття інформації зосереджені на експозиціях, хоча банки з торговими портфелями понад 20 млн. Євро або 6% загальних активів установи також будуть вимагатися для розкриття інформації ESG стосовно своїх експозицій. Фізичний ризик (кількісна інформація): банки будуть зобов'язані розкривати інформацію про ризики у балансі, а також про операції у країнах та секторах,

які найбільше піддаються хронічним та гострим фізичним ризикам зміни клімату.

Дії, спрямовані на зменшення ризиків (кількісна інформація): крім розкриття інформації, зазначеної вище, існує вимога розкривати додаткову кількісну інформацію про ті активи та ризики, які узгоджуються з Регламентом таксономії ЄС.

Ширші ризики ESG (якісна інформація): стандарти також містять вимоги до розкриття інформації щодо більш широких ризиків ESG. На цьому етапі від банків буде потрібно розкривати лише якісну інформацію. Вимога щодо кількісної інформації буде введена пізніше, через окремі стандарти. Вимоги до розкриття інформації організовані за категоріями ризику:

- якісна інформація про екологічний ризик;
- якісна інформація про соціальний ризик;
- якісна інформація про ризик корпоративного управління.

Під кожною категорією ризику вимоги до розкриття інформації спрямовані на три аспекти: корпоративне управління, модель бізнесу, управління ризиками.

Нижче наводимо еволюцію вимог ЄС до розкриття інформації про сталі фінанси:

1. Положення про розкриття інформації про сталі фінанси (Sustainable Finance Disclosure Regulation (SFDR)), застосовується з 10 березня 2021 року.

2. Щорічне розкриття інформації до 31 грудня 2022 року.

3. Третій Стоп розкриття інформації про ризики, пов'язані з недотримання стандартів ESG – застосування з 28 червня 2022 року.

4. Поступове запровадження зразків звітності про якісну інформацію – до червня 2024 року.

У березні 2021 року Європейська банківська адміністрація (консолідований орган нагляду в ЄС) оголосила, що кредитні установи ЄС з чисельністю персоналу понад 500 чоловік повинні запровадити розрахунок коефіцієнту зелених активів (Green

Asset Ratio), щоб показати, наскільки їх фінансова діяльність пов'язана з екологічно стійкою діяльністю [2]. Фінальний варіант правил оголошений Єврокомісією 6 липня 2021 року, набуває чинності у 2022 році, і надає банкам час до 2024 року запровадити звітність.

GAR буде співвідношенням (1) позик та цінних паперів банку, що відповідають екологічній таксономії ЄС (у тому числі європейських зелених облігацій), до (2) суми усіх експозицій в активах. Торгові активи будуть виключені як з чисельника, так і з знаменника. Також знаменник GAR включатиме види активів, які входять до чисельника: позики галузям, які ще не підпадають під сфери таксономії, позики МСП та експозиції вкладень у країни, що не є членами ЄС. Деривативи хеджування та міжбанківські позики на вимогу також будуть частиною знаменника. Як зазначає у своєму коментарі агентство Fitch, це поставить у не вигідне становище банки з високою часткою корпоративних кредитів або кредитів та інвестицій у країнах, що не є членами ЄС [3].

У середньостроковій перспективі показник GAR змусить банки перейти до «зелених» активів та скоротити фінансування т. з. «коричневих» активів (які наносять шкоду екології). Існує загроза, що банки з низьким значенням GAR, ніж у однорідній вибірці (країни), стануть непривабливими для інвесторів. До розрахунку даного показника буде додаватися розрахунок «запасу» (залишкові суми вкладень та залучень) і «потоків» (видачі кредитів, нових інвестицій та залучення коштів), щоб інвестори могли уявити траєкторію банку. Дуже детальний коментар щодо порядку розрахунку даного коефіцієнту підготували аналітики ING-холдингу [2]. На наш погляд, небажаним наслідком такого індикатора може бути посилення галузевих диспропорцій в економіці, коли «недостатньо зелені» або «коричневі» галузі, проекти, підприємства будуть обмежені

у доступі до ресурсів. Також зауважимо, що в даній таксономії усі напрямки сталого фінансування звужуються до екологічного.

Література:

1. Consultation Paper. Draft Implementing Standards on prudential disclosures on ESG risks in accordance with Article 449a CRR. URL: <https://www.eba.europa.eu>.

2. EBA advises the Commission on KPIs for transparency on institutions' environmentally sustainable activities, including a green asset ratio. EBA. 01 March 2021. URL: <https://www.eba.europa.eu/eba-advises-commission-kpis-transparency-institutions%E2%80%99-environmentally-sustainable-activities>.

3. Final Green Asset Ratio Rules to Improve EU Bank Comparability. 09 Jul, 2021. URL: <https://www.fitchratings.com/research/banks/final-green-asset-ratio-rules-to-improve-eu-bank-comparability-09-07-2021>.

Бортніков Г. П.

старший науковий співробітник

ДННУ «Академія фінансового управління»

м. Київ, Україна

РЕЙТИНГИ СТАЛОГО ФІНАНСУВАННЯ

Рейтинги сталого фінансування (або ESG Ratings) є новим напрямком індустрії рейтингування. Рейтинги ESG визначаються незалежними дослідницькими компаніями, включаючи деякі провідні рейтингові агентства, можуть допомогти інвесторам краще зрозуміти ризики ESG, пов'язані з їх цінними паперами та портфелями.

Роль та вплив рейтингів ESG у екосистемі сталого фінансування, значно зросли. Це змусило деякі органи регулятори ринків цінних паперів уважніше зацікавитися діяльністю та

бізнес-моделями цих провайдерів. Враховуючи, що ця частина ринку в даний час не підпадає під типові повноваження регуляторів цінних паперів, міжнародна організація комісій з цінних паперів IOSCO прагне поглибити свої знання, здійснивши перевірку фактів із рейтингами ESG та постачальниками продуктів даних, користувачами рейтингів ESG та продуктів даних, а також компанії, які є суб'єктами цих рейтингів ESG або продуктів даних. Дослідження, проведене організацією, показало, що: існує невелика ясність та узгодженість у визначеннях, включаючи те, які рейтинги чи продукти даних мають намір вимірювати; відсутні прозорості щодо методологій, що лежать в основі цих рейтингів або продуктів даних; незважаючи на значні розбіжності в рейтингах ESG та галузі даних, існує нерівномірне охоплення пропонованої продукції, при цьому певні галузі чи географічні райони отримують вигоду від більшого покриття, ніж інші, що призводить до прогалин для інвесторів, які прагнуть дотримуватися певних інвестиційних стратегій; можуть виникнути занепокоєння щодо врегулювання конфлікту інтересів, коли постачальник рейтингів ESG тісно пов'язана з емітентом фінансових продуктів, надає консультаційні послуги компаніям, які є предметом цих рейтингів ESG [1].

Найбільшим відомими провайдерами рейтингів ESG у світі є MSCI та Sustainalytics, за ними із значним відставанням слідують агентства Bloomberg та Refinitiv (раніше це була корпорація Thomson Reuters), а також кредитні рейтингові агентства: Moody's, S&P та Fitch.

- MSCI ESG Research публікує рейтинги та дослідження щодо понад 14 000 емітентів акцій та облігацій.
- Sustainalytics та її дочірня компанія Morningstar, пропонує дані про 40 000 компаній у всьому світі та рейтинги 20 000 компаній та 172 країн.

- Bloomberg пропонує дані ESG для більш ніж 11 800 компаній у більш ніж 100 країнах.

- Рейтинги FTSE Russell ESG включають 7 200 цінних паперів на 47 розвинених та ринках, що розвиваються.

- S&P Global ESG Score охоплює понад 7 300 компаній, рейтинг розрахований на основі відповідей компаній на власну оцінку корпоративної стійкості S&P (CSA) та/або загальнодоступних даних.

- Moody's ESG Solutions Group, що є підрозділом корпорації Moody's, надає оцінки ESG та послуги сертифікатора сталого фінансування.

Все більше агентств виходять на ринок рейтингів, стимулюючи злиття та поглинання. Останні приклади цього – придбання агентством Moody's більшої частки у капіталі компанії Vigeo Eiris, а також придбання S&P Global бізнесу ESB компанії RobecoSAM.

ESG – це дуже неоднорідний простір, і постачальники рейтингів ESG відіграють все більш важливу роль в інвестиційному процесі, оцінюючи компанії за різними показниками ESG. На жаль, відсутність достовірних даних, за якими визначаються рейтинги ESG, є значним бар'єром для більш широкого прийняття стратегій ESG [2]. Крім того, методології, які використовуються постачальниками даних ESG, не послідовні і можуть призвести до кардинально різних результатів, якщо їх використовувати для побудови портфелі.

Деякі аналітичні центри та інші організації публікують щорічні огляди постачальників даних ESG. Компанія SustainAbility регулярно публікує звіт Rate for Ratings («Рейтинг рейтингів») з 2010 року про результати опитування різних спеціалістів із питань сталого розвитку щодо якості деяких постачальників даних ESG [3]. Аналіз відгуків учасників ринку показує, що рейтинги мають ряд недоліків, тому потребують удосконалення та регулювання. Вони не завжди об'єктивні,

і дані, на яких вони ґрунтуються, можуть бути недостовірними. Іноді такі рейтинги засновані на публічних деклараціях емітентів фінансових інструментів та їх звітності. Такі рейтинги мають різні шкали, і різні методології та вхідні дані. На практиці інвестори зазнають труднощів з тлумаченням висновків, застарілою інформацією, ризиком фальсифікації даних провайдерами або емітентами.

У 2021 році група Fitch створила компанію Sustainable Fitch, яка запропонує повний асортимент продуктів ESG Ratings як на рівні підприємства, так і на рівні інструментів для всіх класів активів у всьому світі. Охоплення рейтингів ESG спочатку буде зосереджено на ринку, позначеному ESG, але з часом охопить весь глобальний ринок інструментів з фіксованим доходом.

Нові рейтинги ESG від Sustainable Fitch оцінюють ефективність ESG та профіль організацій та інструментів. Вони підкріплені методологіями, увага при ділена тому, щоб вихідні дані були отримані з використанням тих самих надійних принципів і платформ, які лежать в основі кредитних рейтингів Fitch. Рейтинги ESG є модульними та детальними, чітко показують, як вони одержані, і підтримуються спеціальною командою аналітиків ESG компанії Sustainable Fitch. Створення Sustainable Fitch спирається на успішний запуск у 2019 році рейтингів відповідності ESG Fitch Ratings, які показують вплив факторів ESG на рішення про кредитний рейтинг, і тепер вони зберігаються для більш ніж 10 500 емітентів та операцій. До стабільних можливостей Fitch можна віднести: дослідження та аналіз кредитних досліджень, інтегрованих у ESG, за допомогою існуючих показників відповідності ESG; оцінка кліматичних ризиків через існуючі показники вразливості до клімату; регулярні секторні та тематичні дослідження ESG.

Стійкі рейтинги Fitch ESG не є кредитними рейтингами. Вони покликані допомогти учасникам ринку оцінити відносну якість ESG фінансових інструментів та організацій. Вони

забезпечують послідовність, деталізацію та прозорість за допомогою: повне охоплення маркованих облігацій (зелене, соціальне, стійке, пов'язане з КРІ, перехідне); звіти та рейтинги на рівні інструментів та суб'єктів господарювання (включаючи рамковий аналіз); можливість покриття будь-якого боргового інструменту (облігації та позики, марковані та звичайні); повністю модульна система оцінювання (доступ до підкласів за всіма основними показниками); та послідовне розкриття показників узгодження (ІСМА, Цілі сталого розвитку ООН, Стандарт зелених облігацій ЄС тощо).

В основному, аналіз рейтингу ESG зосереджується на діях, результатах, експозиції та діяльності, а не лише на політиці та ширших зобов'язаннях. ESG Ratings оцінює всі види боргових інструментів (облігації та позики), незалежно від того, чи є вони з маркуванням, звичайні прості або структуровані інструменти. Рейтинг також охоплює будь-які юридичні особи: корпорації; фінансові установи; суверенів; фінансування проєктів; державні фінанси; та структуровані фінанси.

Література:

1. Environmental, Social and Governance (ESG) Ratings and Data Products Providers. Consultation Report. – International Organization of Securities Commissions. CR02/21 July 2021. URL: <https://www.iosco.org/library/pubdocs/pdf/IOSCO681.pdf>.
2. Li Feifei, Polychronopoulos Ari. What a Difference an ESG Ratings Provider Makes. January 2020. URL: https://www.researchaffiliates.com/en_us/publications/articles/what-a-difference-an-esg-ratings-provider-makes.html.
3. Rate the Raters 2020: Investor Survey and Interview Results. – March 2020. URL: <https://www.sustainability.com/globalassets/sustainability.com/thinking/pdfs/sustainability-ratetheraters2020-report.pdf>.

Любіч О. О.
доктор економічних наук, Віце-президент
ДННУ «Академія фінансового управління»
Пишний М. В.
аспірант
ДННУ «Академія фінансового управління»
м. Київ, Україна

СУТНІСТЬ СТАЛОГО ФІНАНСУВАННЯ

Стале фінансування – це практика інтеграції екологічних, соціальних та управлінських критеріїв (ESG) у фінансові послуги для досягнення результатів сталого розвитку, включаючи пом'якшення та адаптацію до несприятливих наслідків зміни клімату.

Сам термін «стале фінансування» (або «сталі фінанси», або «стійкі фінанси») часто використовується як взаємозамінний із «зеленими фінансами», оскільки основна увага приділена саме екології, пом'якшенню змін клімату. Ускладнює розуміння даного феномену відсутність найбільш відповідного за змістом визначення цього поняття українською, оскільки англійський термін *sustainable* може перекладатися як *стале* або *стійке*, а *finance* – як *фінанси* або *фінансування*. При цьому «стале» може хибно сприйматися як *застійне*, тобто стримування розвитку. Також поняття «*governance*» значно ширше механізму управління компанією, і «корпоративне управління» не відноситься лише до корпорацій, а більше відповідає поняттю «організаційний устрій».

Водночас, методологічна та нормативна база явно відстає від потреб практики. Термінологія, що використовується у сфері сталого фінансування, перебуває у стані формування, таксономія лише напрацьовується, загально прийнятих стандартних визначень небагато, а різні країни та організації використовують одні

й ті ж терміни, щоб означати різні речі, або називають однакові явища по-різному.

З одного боку, існує багато «робочих» визначень сталого фінансування, які відображають реальний контекст галузі та політики та достатньо конкретно для скерування концептуальної та прикладної практики. Насправді, багато з існуючих визначень не мають цих характеристик і сприяють розрідженню дослідницьких та промислових зусиль у поясненні того, що означає стале фінансування. Це робиться, спираючись на оцінку ключових концепцій, рамок та стандартів сьогодні, що характеризують галузь сталого фінансування, та їх еволюцію з плином часу. З іншого боку, у документі визначаються основні політичні та фінансові ризики, що впливають із визначення сталого фінансування, зокрема стосовно впровадження ключових операційних стандартів, таких як етикетки та таксономії. Виходячи з цього, можна також запропонувати напрями дій для політиків, щоб упорядкувати поступове впровадження сталого фінансування та захистити авторитет зароджуваного ринку (та пов'язаної з ним практики підзвітності).

Стале фінансування – це будь-яка форма фінансових послуг, що інтегрує екологічні, соціальні та управлінські критерії (ЕСУ) у стратегічну та повсякденну діяльність суб'єктів господарювання чи інвестиційні рішення на користь як для клієнтів, так і для суспільства в цілому. Стале фінансування означає процес врахування екологічних, соціальних та управлінських міркувань під час прийняття інвестиційних рішень у фінансовому секторі, що призводить до більш довгострокових інвестицій у стабільну економічну діяльність та проекти. До екологічних міркувань можна віднести пом'якшення негативних змін клімату та адаптацію до зміни клімату, а також навколишнє середовище в цілому, наприклад, збереження біорізноманіття, запобігання забрудненню та кругову економіку. Соціальні міркування можуть стосуватися питань нерівності, інклюзивності, трудових

відносин, інвестицій у людський капітал, а також питань прав людини. Управління включає структуру управління, відносини з працівниками та винагороду керівників і цей компонент відіграє фундаментальну роль у забезпеченні включення соціальних та екологічних міркувань у процес прийняття рішень.

Діяльність, що підпадає під рубрику сталого фінансування, якщо назвати лише деякі, включає фонди сталого фінансування, емітентів тематичних облігацій (зелених, соціальних або сталих), установи інвестицій впливу, мікрофінансування, кредитування сталих проектів.

У контексті політики ЄС під сталим фінансуванням розуміють фінанси для підтримки економічного зростання, одночасно зменшуючи тиск на навколишнє середовище та враховуючи соціальні аспекти та аспекти управління. Стале фінансування також охоплює прозорість, коли мова йде про ризики, пов'язані з факторами ЕСУ, які можуть вплинути на фінансову систему, та пом'якшення таких ризиків шляхом належного управління фінансовими та корпоративними суб'єктами.

Єврокомісія описує стійке фінансування як «фінанси для підтримки економічного зростання, зменшуючи тиск на навколишнє середовище та враховуючи соціальні та управлінські аспекти» [3], такі як нерівність, права людини, корпоративне управління. При цьому наводиться декілька таких прикладів екологічних міркувань, як пом'якшення та адаптацію клімату, збереження біорізноманіття та безвідходну економіку. На наш погляд, доречно визначати поняття «стале фінансування» як процес та як фінансовий продукт (інструмент), що інтегрує екологічні, соціальні та управлінські міркування (англ. environmental, social and governance, ESG) не тільки у кредитно-інвестиційні рішення, але й у модель бізнесу інвестора (комерційного банку) заради створення більшої цінності для усіх зацікавлених сторін, включаючи клієнтів, акціонерів, кредиторів,

широких кіл громадськості. Можна стверджувати, що стале фінансування виникає як симбіоз концепції відповідального кредитування, що включає екологічність, та соціальної відповідальності бізнесу.

Питання сталого розвитку та дотримання цілей сталого розвитку ООН набуває особливої актуальності в останні десятиліття, що можемо пов'язати як зі зміною екологічної та соціально-демографічної ситуації у світі, стрімким технологічним прогресом та одночасним погіршенням екологічної ситуації, так і з загрозами появи нових світових пандемій (на зразок COVID-19) та їхніми гнітючими наслідками для населення усіх країн світу.

Аналіз сучасних світових тенденцій доводить, що питання сталого фінансування перебуває на порядку денному не тільки у міжнародних організацій, урядів різних країн, їхніх центральних банків, але й фінансово-кредитних установ.

Саме тому постає потреба у визначенні основних напрямів удосконалення діяльності банків з державною участю в Україні, зокрема, у частині протистояння зростаючим екологічним та соціальним ризикам.

У сучасних вітчизняних реаліях доцільним є переорієнтація діяльності банків з державною участю на стале фінансування. Такий підхід дозволить даним банківським установам створювати позитивний соціальний ефект від своєї діяльності через забезпечення потреб у фінансових ресурсах суб'єктів господарювання, які дотримуються цілей сталого розвитку ООН.

Виділяють такі сутнісні ознаки поняття «фінанси сталого розвитку» [1, с. 215]:

- фінанси сталого розвитку ґрунтуються на концепції триєдиного підсумку, тобто враховують економічні, соціальні і екологічні складові сталого розвитку;

- цільова функція – забезпечення фінансовим капіталом ініціатив зі сталого розвитку, що здійснюються різними

економічними агентами, найчастіше у таких сферах діяльності як соціальна, екологічна та розвиток місцевих громад;

– цільова орієнтація – позитивний вплив на економіку і суспільство та створення сталої вартості (економічної, екологічної, соціальної) у довгостроковому періоді (одночасно або в залежності від пріоритетів інвесторів та вибраних стратегій);

– фінансування надається різними суб'єктами фінансового ринку (фінансовими установами), які у своїй діяльності керуються принципами сталого розвитку та корпоративної соціальної відповідальності;

– фінансування сталого розвитку потребує спеціалізованих інноваційних фінансових інструментів, продуктів та моделей, що враховують особливості реалізації заходів зі сталого розвитку;

– досягнення цілей сталого розвитку потребує ефективного управління ризиками, які порушують сталість, зокрема фінансовими.

Погоджуємося з точкою зору вчених, що необхідним є більш ретельне узгодження приватних стимулів з державними цілями і створення політичної основи, що стимулюватиме націлені на отримання прибутку інвестиції у галузях, які не є достатньо привабливими, але мають соціальний ефект, одночасно з мобілізацією державних ресурсів для обов'язкової діяльності у сфері сталого розвитку [2, с. 214].

Література:

1. Васильчук І.П. Фінанси сталого розвитку як відповідь на виклики постіндустріальної економіки. *Проблеми економіки*. 2015. № 2. С. 213–218.

2. Кожухова Т.В. Стратегії фінансування сталого розвитку. *Глобальні та національні проблеми економіки*. Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. 2014. Випуск 2. С. 218–221.

3. Overview and Recommendations for Sustainable Finance Taxonomies. May 2021. International Capital Market Association (ICMA). URL: www.icmagroup.org.

Матківська Г. Р.
*аспірант кафедри банківського і страхового бізнесу
Львівського національного університету
імені Івана Франка
м. Львів, Україна*

ФУНКЦІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Сьогодні одним з найважливіших напрямів розвитку економіки, в тому числі і банківського бізнесу, є цифровізація. Не можливо уявити діяльність банків без використання мобільних додатків та онлайн-банкінгу. Фінансові установи кожного дня шукають та впроваджують все нові програми для вдосконалення забезпечення основних функцій своєї діяльності. Конкуренція, бажання залучити нових клієнтів та отримання більшого прибутку при менших витратах змушують банки тримати руку на пульсі технологічного прогресу.

Під банківською інвестиційною діяльністю розуміють ті операції, в яких банки виступають у ролі «ініціатора вкладення коштів» як у реальні активи, матеріальні або нематеріальні (у розвиток власного банківського бізнесу або в розвиток іншого суб'єкта підприємницької діяльності), так і у фінансові інструменти, через формування кредитно-інвестиційного портфеля банку [3, с. 22].

Банківська установа як інвестиційний посередник акумулює великі суми тимчасово вільних грошових капіталів господарств і

грошові вклади населення через розрахункові, поточні рахунки, депозитні вклади, депозитні й ощадні сертифікати, банківські векселі та їх акцепт, використання інших різноманітних грошово-кредитних і фінансових інструментів залучення коштів. Усе це засвідчує великий інвестиційний попит банківської установи на грошові ресурси, а формування великих грошових фондів є передумовою формування інвестиційного потенціалу банку і банківської системи в цілому [2].

Банківські установи беруть участь у інвестиційному процесі через операції із вкладенням у цінні папери, здійснення інвестицій за рахунок власних ресурсів, як учасник промислово-фінансових груп, трастове управління інвестиціями, іноземне інвестування. Метою інвестиційної діяльності є збереження і примноження капіталу банку, забезпечення ліквідності банку та підтримка вторинних резервів банку.

Враховуючи постійну трансформацію діяльності банків, бізнес-процеси зазнають постійних змін, приділяється багато уваги зменшенню витрат на персонал за допомогою застосування новітніх інформаційних технологій. За таких умов саме технологічний прогрес повинен забезпечити координацію інформаційної, технічної та фінансової складових банківської інвестиційної діяльності.

Цифровізація банківського сектору – це динамічний процес, який кожне технологічне досягнення адаптує для повсякденного використання. Банківська справа неминуче буде підлаштовуватися до поточного технологічного виміру, тому що підштовхується до цього як небанківськими конкурентами, так і своїми клієнтами. Тому кроки до втілення в практику останніх технологічних досягнень для користувачів, а також для співробітників банківського сектору стають повсякденням. Для збереження стратегічної конкурентоздатності та в умовах системного розвитку FinTech-сектору неодмінною умовою існування вітчизняної банківської справи є щоденне впро-

вадження інноваційних технологій і процесів у руслі глобальної цифровізації економіки [1, с. 338].

Сутність економічних процесів у діяльності банку проявляється через їх функції. На нашу думку, до функцій інвестиційної діяльності в умовах цифровізації економіки належать:

- впровадження нових підходів у бізнес-аналітику банківських установ, що включає забезпечення безперервного нагляду за аналітичною інформацією їх діяльності, аналіз та оцінка вибраної бізнес-моделі;

- підвищення ефективності управління ризиками. Інвестиційний ризик – це можливість недоотримання запланованого прибутку під час реалізації інвестиційних проектів. Розробка та встановлення програм аналізу діяльності об'єктів інвестицій дозволить мінімізувати дані ризики;

- вдосконалення механізмів управління, обліку та контролю діяльності банків загалом, та інвестиційної зокрема;

- забезпечення фінансової безпеки здійснення інвестиційної діяльності: нагляд за операційною діяльністю банку, перевірка достовірності та актуальності інформації, якою користується персонал банку, захист конфіденційних даних;

- прогнозування та моделювання майбутньої вигоди від здійсненої інвестиційної діяльності – можливість передбачити настання певних подій, за допомогою впровадження математичних та статистичних методів збору та аналізу даних;

- підвищення якості обслуговування клієнтів. Динамічність бізнес- процесів вимагає від банків пропонувати все нові, зручні та швидкі продукти на ринку фінансових послуг.

- забезпечення розвитку віртуальних програм. Для виконання певних завдань, що банки прагнуть реалізувати в процесі своєї діяльності, необхідне спеціальне програмно-технічне забезпечення, засноване на системах, що оптимальні для конкретних цілей.

Отже, функції банківської інвестиційної діяльності інтерпретуються для забезпечення якісного і швидкого виконання бізнес-цілей банків. Їх визначення, також, є динамічним процесом і залежить від конкретних завдань. Для швидкої орієнтації на ринку, банки повинні вибудувати цілісну модель, що функціонально реагуватиме на зміни, розвиток та впровадження технологічного прогресу.

Література:

1. Браткевич П.П., Шелудько С.А. Вплив цифровізації на банківський бізнес в Україні. *Класичний приватний університет*. 2019. Випуск 5(16). С. 334–339.
2. Марченко О.В., Золотопуп Ю.М. Оцінка кредитно-інвестиційної діяльності банку. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/2/68.pdf>.
3. Пересада А.А., Майорова Т.В. Управління банківськими інвестиціями : монографія. Київ : КНЕУ, 2005. 388 с.

Найденко О. Є.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри митної справи

Харківського національного економічного університету

імені Семена Кузнеця

м. Харків, Україна

СВІТОВИЙ ДОСВІД ОПОДАТКУВАННЯ СІМЕЙНИХ ДОХОДІВ

В Україні завдяки податковим надходженням податку на доходи фізичних осіб забезпечується близько 20% доходів Зведеного бюджету України. Але існуюча система оподатку-

вання доходів фізичних осіб в Україні суттєво відрізняється від практики оподаткування більшості країн ЄС. Це в тому числі стосується відсутності в Україні підходів до оподаткування доходів фізичних осіб залежно від їх сімейного стану.

У провідних країнах світу практика сімейного оподаткування (Німеччина, Франція, США та інші) законодавчо закріплена та має широке застосування, що дозволяє в більш повній мірі реалізовувати соціальну справедливість в оподаткуванні.

Суть і зміст сімейного оподаткування полягає в тому, що сім'я розглядається як єдина економічна спільнота із загальними доходами і витратами. Метою такого правового регулювання є створення додаткового захисту прав сім'ї, не утискання її прав порівняно з самотніми громадянами у сфері оподаткування.

Метою тез є – аналіз світового досвіду оподаткування сімейних доходів.

Практика індивідуального прибуткового оподаткування в країнах світу дозволяє виокремити такі елементи сімейного оподаткування [1]:

- податковим законодавством країн визначено поняття «сім'я» для цілей оподаткування;
- для цілей обчислення оподатковуваного доходу сім'ї всі доходи, витрати та пільги об'єднуються;
- для обчислення податку на доходи фізичних осіб, що підлягає сплаті сім'єю, застосовується спеціальна шкала податку, або спеціальний спосіб розрахунку з метою обліку фактичної здатності кожного платника податків;
- подружжя, які обрали спільне сімейне оподаткування, несуть зазвичай солідарну відповідальність за всю суму податку.

Виділяють дві основні моделі спільного оподаткування доходів домогосподарств, які використовуються в західних країнах [2]:

1. Традиційна (реалізується в США і Німеччині) – при якій застосовується спільне декларування доходів подружжя.

2. Французька модель – являє собою безпосередньо оподаткування доходів сім'ї, при цьому загальний дохід сім'ї ділиться на коефіцієнт, який різниться в залежності від розміру домогосподарства [3].

В теорії оподаткування виділяють декілька підходів до оподаткування членів подружжя [4]: роздільне (індивідуальне) оподаткування доходів кожного члена подружжя; оподаткування сукупного доходу подружжя; надання подружжю можливості вибирати між роздільним оподаткуванням їх доходів та оподаткуванням сукупного доходу.

В таблиці 1 наведено систематизовані дані, щодо підходів до сімейного оподаткування в країнах ЄС.

Таблиця 1

Практика застосування сімейного оподаткування в ЄС

Країна	Підхід до сімейного оподаткування
1	2
Австрія	Окреме оподаткування
Бельгія	Подружня пара (або цивільне подружжя), які живуть разом, повинні подати спільну декларацію, але їхні доходи не враховуються разом (не агрегуються)
Данія	Окреме оподаткування, можливість спільного оподаткування. Члени подружжя мають подати окремі декларації, хоча існують різні елементи спільного оподаткування
Фінляндія	Окреме оподаткування
Франція	Спільне оподаткування. Подружжя подають спільну податкову декларацію.
Німеччина	Спільне оподаткування або окреме оподаткування. Для подружніх пар, а також членів цивільного подружжя, за умов спільного проживання, передбачено як спільне декларування, так і окреме декларування (на вибір)

Продовження Таблиці 1

1	2
Греція	Окреме оподаткування. Бланк податкової декларації для подружжя є спільним, однак оцінка доходів членів подружжя здійснюється окремо.
Ірландія	Подружні пари та цивільні партнери, за умов спільного проживання, можуть обирати спільне декларування або окреме декларування.
Італія	Окреме оподаткування. Подача спільної декларації можлива за окремими обставинами.
Люксембург	Для одружених осіб передбачено спільне оподаткування. Фізичні особи, які є членами цивільного подружжя, також можуть обирати спільне декларування доходів за виконання певних умов. Одружені платники податку можуть обрати окреме декларування доходів
Мальта	Спільне оподаткування або окреме оподаткування. Подружні пари мають право вибору – або спільна оцінка їх доходів, або окрема оцінка згідно поданої декларації.
Нідерланди	Подружні пари повинні подати спільну декларацію, згідно якої їх доходи підлягатимуть спільної оцінці, якщо не було подано звернення про розірвання шлюбу. Неодружені пари також можуть подати спільну декларацію, втім, лише за виконання певних умов.
Португалія	Одружені особи оподатковуються окремо, втім мають право подати спільну податкову декларацію.
Іспанія	Спільне або окреме оподаткування подружжя (на вибір останніх)
Швеція	Окреме оподаткування. Подружжя та діти для цілей оподаткування враховуються окремо
Болгарія	Окреме оподаткування. Спільне оподаткування подружніх пар не передбачено
Хорватія	Окреме оподаткування. Спільне оподаткування подружніх пар не передбачено

Продовження Таблиці 1

1	2
Кіпр	Окреме оподаткування. Спільне оподаткування подружніх пар не передбачено
Чехія	Окреме оподаткування. Спільне оподаткування подружніх пар не передбачено
Естонія	Окреме оподаткування. Можливість спільної подачі податкової декларації, якщо обидва члени подружжя є резидентами або якщо, за виконання низки встановлених умов, принаймні один з членів подружжя (чоловік/дружина) є резидентом іншої держави-члена ЄС
Угорщина	Окреме оподаткування. Спільне оподаткування подружніх пар не передбачено
Латвія	Окреме оподаткування. Спільне оподаткування подружніх пар не передбачено
Литва	Окреме оподаткування. Спільне оподаткування подружніх пар не передбачено
Польща	Окреме оподаткування, можливість спільного оподаткування. Подружнім парам та одиноким батькам надається вибір: або пільгове оподаткування спільного доходу подружжя, або окреме оподаткування доходів батьків
Румунія	Окреме оподаткування. Спільне оподаткування подружніх пар не передбачено
Словаччина	Окреме оподаткування. Спільне оподаткування подружніх пар не передбачено
Словенія	Окреме оподаткування. Спільне оподаткування подружніх пар не передбачено

Джерело: складено за [5]

Дослідження досвіду зарубіжних країн дозволило виділити такі характерні риси сімейного оподаткування: різний підхід до суб'єкту оподаткування: різні категорії або класи платників податків; наявність неоподаткованого мінімуму для доходів

сім'ї дозволяє реалізувати принцип соціальної справедливості оподаткування; можливість вибору спільного або окремого декларування отриманих доходів; можливість кожному члену сім'ї користуватися податковими пільгами; застосування коефіцієнтів до доходів членів сім'ї; перегляд неоподаткованого мінімуму доходів громадян в зв'язку з інфляційними процесами; реальна реалізація принципу соціальної справедливості завдяки сімейному оподаткуванню.

Підсумовуючи, слід зазначити:

1. На законодавчому рівні має бути визначено поняття «сім'я» для цілей оподаткування та осіб, які до неї можуть відноситися.

2. Має бути забезпечено поступовий перехід до системи сімейного оподаткування.

3. Класи платників сімейного податку мають бути диференційовано в залежності від кількості дітей.

4. Потребує впровадження показники неоподаткованого мінімуму доходів громадян та сім'ї, а також диференційована шкала податку на доходи фізичних осіб.

До недоліків та ризиків сімейного оподаткування в Україні слід віднести:

1. Складнощі щодо контролю за реальними доходами фізичних осіб. Сьогодні держава не в змозі визначити реальну суму доходів певної кількості фізичних осіб (особливо осіб, які працюють за кордоном). Тому в цій ситуації можливі зловживання з боку платників податків щодо розміру річного доходу.

2. Можливі складнощі щодо адміністрування податку з боку контролюючих органів, оскільки будуть запроваджено різні класи платників податків та встановлено неоподатковуваний мінімум та шкала ставок податків.

3. Втрати бюджету у випадку переходу осіб до сімейної системи оподаткування зі сплатою податку один раз за підсумками року.

4. Складнощі при обґрунтуванні розмірів суми неоподаткованого мінімуму доходів громадян та ставок податку на доходи фізичних осіб щодо сімейних доходів.

Література:

1. Aaps P., Rees R. Optimal family taxation and income inequality // International Tax and Public Finance. – 2018. – 25(2) [Electronic resource]. – Way of access: https://www.researchgate.net/publication/324385103_Optimal_family_taxation_and_income_inequality.

2. Arnstein Aassve A., Paziienza M.-G., Rapallini C. Does Italy need family income taxation? // [Electronic resource]. – Way of access: https://www.researchgate.net/publication/5127583_Does_Italy_need_family_income_taxation.

3. Guide to French Income Tax [Electronic resource] – Access mode: <https://www.french-property.com/guides/france/finance-taxation/taxation/calculation-tax-liability/rates>.

4. Countries with the Highest Single and Family Income Tax Rates [Electronic resource] – Access mode: <https://www.investopedia.com/taxes/countries-highest-income-taxes>.

5. International Tax Highlights 2018. Deloitte. [Electronic resource] – Access mode: <https://www2.deloitte.com/ua/en.html>.

СЕКЦІЯ 6. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Гусєв А. О.
студент

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

ТУРИСТИЧНИЙ ЗБІР В УКРАЇНІ: ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ТА ПОРЯДОК ОБЛІКУ

Досліджувана тема є актуальною, оскільки туризм є однією з основних галузей економіки, що формує істотну частку ВВП. В окремих адміністративно-територіальних одиницях України туристичний збір є відносно суттєвим джерелом наповнення місцевих бюджетів. Дослідження основних засад стягнення туристичного збору в Україні, а також особливостей його відображення в бухгалтерському та податковому обліку поставлено за мету в даних тезах.

Відповідно до ч. 1 ст. 268 Податкового кодексу України (ПКУ) туристичний збір є місцевим збором, кошти від якого зараховуються до місцевих бюджетів.

Туристичний збір сплачується громадянами України, іноземцями та особами без громадянства, які тимчасово перебувають на території певного міста, селища чи села. При цьому туристичний збір не стягується з осіб, які:

– проживають на території певної адміністративно-територіальної одиниці постійно (в т.ч. на умовах договору найму);

– належать до окремих пільгових категорій.

Ставки туристичного збору встановлюються безпосередньо органами місцевого самоврядування в межах окремих адміністративно-територіальної одиниці. Однак, ч. 3 ст. 268 ПКУ передбачені гранично допустимі ставки туристичного збору:

- не більше, ніж 0,5% від розміру мінімальної заробітної плати, встановленої на 1 січня поточного року (станом на 2021 рік – не більше 30 грн.) для однієї особи за кожен добу тимчасового розміщення (для внутрішнього туризму);

- не більше, ніж 5% від розміру мінімальної заробітної плати, встановленої на 1 січня поточного року (станом на 2021 рік – не більше 300 грн.) для однієї особи за кожен добу тимчасового розміщення (для зовнішнього (в'їзного) туризму) [1, ст. 268.1–268.3].

Характерними особливостями стягнення туристичного збору в Україні є також:

- факультативний характер збору (орган місцевого самоврядування може в межах своєї адміністративно-територіальної одиниці не встановлювати туристичний збір) [2, с. 144];

- залежність суми туристичного збору від розміру мінімальної заробітної плати (Україна є єдиною країною у світі, у якій ставки туристичного збору диференційовані для внутрішнього й в'їзного туризму та одночасно залежать від розміру мінімальної заробітної плати) [3, с. 65].

Основним показником економічної ефективності будь-якого платежу податкового характеру (у т.ч. туристичного збору) є обсяги його надходження до відповідних бюджетів. У табл. 1 наведено обсяги надходжень туристичного збору до місцевого бюджету (на прикладі бюджету міста Одеси).

Отже, аналізуючи дані табл. 1, слід зазначити, що обсяги надходжень місцевого бюджету міста Одеси від туристичного збору не є значними. Це означає, що система оподаткування туристичним збором у місті Одесі є недостатньо ефективною. При цьому в більшості адміністративно-територіальних

одиницях України щодо туристичного збору спостерігаються подібні явища [5, с. 80].

Таблиця 1

**Обсяги надходжень від туристичного збору
до місцевого бюджету міста Одеси**

Показник	2018	2019	2020
Всього надходжень від туристичного збору, млн. грн.	7,301	11,569	7,632
Частка туристичного збору у структурі надходжень від місцевих податків і зборів, %	0,379	0,532	0,341
Частка туристичного збору у структурі загальних надходжень, %	0,068	0,102	0,076

Джерело: складено автором на основі даних [4]

Одним з основних факторів ефективності стягнення будь-якого податку чи збору є його адміністрування. Одним з елементів адміністрування податків і зборів є їх відображення в бухгалтерському та податковому обліку.

В бухгалтерському обліку нарахування й сплата туристичного збору обліковується у складі розрахунків з бюджетом на синтетичному рахунку 64 «Розрахунки за податками й платежами» (субрахунок 642 «Розрахунки за обов'язковими платежами»). Так як на субрахунку 642 обліковуються, крім туристичного збору, інші збори (військовий збір та збір за місця для паркування транспортних засобів), а також внески до бюджетів всіх рівнів, що не входять до системи оподаткування (пенсійний збір, штрафи, пені тощо), на підприємстві до субрахунку 642 відкривається аналітичний рахунок «642/ТЗ». У табл. 2 наведено типові господарські операції, пов'язані з нарахуванням та сплатою туристичного збору.

Господарські операції з обліку туристичного збору

№	Зміст господарської операції	Дт	Кт
1	Нараховано заборгованість фізичної особи за туристичний збір	377	642/ТЗ
2	Перераховано туристичний збір від фізичної особи на поточний рахунок підприємства	311	377
3	Перераховано туристичний збір до місцевого бюджету	642/ТЗ	311

Джерело: складено автором

Отже, згідно табл. 2 особливостями обліку туристичного збору є:

– облік туристичного збору здійснюється без застосування рахунків доходів і витрат. Так як ПКУ не передбачено податкових різниць, пов'язаних із туристичним збором, туристичний збір не здійснює вплив на формування бази податку на прибуток;

– ПДВ на туристичний збір не нараховується (оскільки згідно ч. 1 ст. 188 ПКУ база оподаткування ПДВ визначається з урахуванням лише загальнодержавних податків і зборів) [1, ст. 188.1].

Податкова звітність із туристичного збору складається з двох форм:

1. Податкова декларація з туристичного збору – у цій формі зазначається загальна сума податкового зобов'язання з туристичного збору.

2. Розрахунок податкових зобов'язань з туристичного збору (Додаток до Податкової декларації з туристичного збору) – у цій формі відображається деталізація суми податкового зобов'язання з туристичного збору у розрізі місць проживання (ночівлі).

Основними недоліками поточної системи обліку туристичного збору є:

1) на рівні бухгалтерського обліку – облік туристичного збору (так само як і інших зборів) здійснюється на одному субрахунку з платежами до бюджету, що не входять до системи оподаткування. При цьому облік за податками ведеться на іншому субрахунку. З урахуванням того, що збір як економічна категорія є більш близькою до податку, ніж до платежів до бюджету поза системою оподаткування, такий порядок обліку не є зручним. Зокрема, доцільним є впровадження двох окремих субрахунків для зборів (у складі якого обліковуватиметься туристичний збір) та інших платежів замість чинного «Розрахунки за обов'язковими платежами»;

2) на рівні податкового обліку – впровадження єдиної форми податкової звітності для туристичного збору шляхом впровадження розділу, пов'язаного з розрахунками податкового зобов'язання з туристичного збору, безпосередньо до Податкової декларації з туристичного збору, з метою спрощення системи податкового обліку цього збору.

Таким чином, туристичний збір стягується з осіб, що тимчасово перебувають у певній адміністративно-територіальній одиниці України, та зараховується до місцевих бюджетів. У більшості адміністративно-територіальних одиницях України обсяги надходжень від туристичного збору є незначними, що свідчить про недостатню ефективність системи оподаткування цим збором. Система обліку туристичного збору є недосконалою та потребує реформувань як з боку бухгалтерського, так і з боку податкового обліку.

Література:

1. Податковий кодекс України: Закон України № 2755-VI від 02.12.2010 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 30.09.2021).

2. Недоступ К.К. Туристичний збір: аналіз правового регулювання порядку справляння. *Економічна теорія та право. Право*. 2020. № 1 (40). С. 142–161.

3. Мельниченко С. Туристичний збір: вплив на економіку регіону. *Вісник КНТЕУ. Економіка туризму*, 2020. № 4. С. 64–73.

4. Open Budget. Місцеві бюджети. Доходи. Бюджет міста Одеси. URL: <https://openbudget.gov.ua/local-budget/15201100000/local-incomes> (дата звернення: 30.09.2021).

5. Чижова Т.В. Імплементация зарубіжного досвіду справляння туристичного збору у вітчизняну практику. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки*. 2020. Вип. 38. С. 74–81.

Кутняк С. В.

магістр

Донецького національного університету

імені Василя Стуса

Гевлич Л. Л.

доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту

Донецького національного університету

імені Василя Стуса

м. Вінниця, Україна

РЕГЛАМЕНТАЦІЯ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НАЦІОНАЛЬНИМИ ТА МІЖНАРОДНИМ СТАНДАРТАМИ

Економічний розвиток суб'єкта господарювання часто визначається ефективністю використання його ресурсів, серед яких важливе місце займають основні засоби. Наразі ведення обліку та складання звітності різних підприємств в Україні регламентуються як національними, так і міжнародними

стандартами, тому порівняльний аналіз НП(С)БО та МСБО (МСФЗ) є важливим практичним завданням.

Особливості обліку основних засобів за НП(С)БО та МСБО досліджувалися різними науковцями, зокрема, А.О. Касич, С.М. Леуською, Є.Є. Іоніним, Л.В. Горбачовою у роботах [1–2]. Але з урахуванням динаміки економічних процесів їх дослідження потребують актуалізації.

Метою роботи є порівняльний аналіз НП(С)БО 7 та МСБО 16 для полегшення їх застосування вітчизняними підприємствами.

Згідно НП(С)БО 7 основними засобами є матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання у процесі виробництва продукції, постачання товарів, надання послуг, виконання робіт, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) [3]. За МСБО 16 «Основні засоби» це матеріальні об'єкти, що утримуються для використання у виробництві, постачанні товарів, наданні послуг, використовуються для надання в оренду або адміністративних цілей, за очікуванням, протягом більше одного періоду [4]. Таким чином, можна стверджувати, що поняття основних засобів за національними та міжнародними обліковими регламентами ідентичні.

Разом з тим структурування основних засобів має відмінності:

- за НП(С)БО 7 виділяють такі групи класифікації: земельні ділянки; капітальні витрати на поліпшення земель, пов'язані з будівництвом; будівлі, споруди та передавальні пристрої; машини та обладнання; транспортні засоби; інструменти, прилади, інвентар;

- у МСБО 16 класифікація не наводиться, проте в якості прикладів окремих класів активів вказуються земля; будівлі;

машини та обладнання; кораблі; літаки; автомобілі; меблі та приладдя та офісне обладнання.

Можна стверджувати, що МСБО більш наглядно розкриває класи основних засобів, виокремивши самостійні об'єкти, в той час, як НП(С)БО зазначає лише загальні групи поділу активів.

Щодо оцінки основних засобів, як придбаних підприємством, так і створених власними силами, обидва стандарти рекомендують в якості балансової первісну вартість, проте, у МСБО 16 зазначено, що на кінець кожного звітного року слід переглядати ліквідаційну вартість та строк корисної експлуатації об'єкта основних засобів, а в НП(С)БО 7 така норма відсутня. А.О. Касич вважає, що в національний стандарт, в якому рекомендується строк експлуатації об'єкта переглядати тільки в разі зміни майбутніх економічних вигід, потрібно внести доповнення: чітко прописати норму такого перегляду [1]. Згідно з МСБО до первісної оцінки предмета основних засобів можуть включатися витрати на демонтаж, переміщення об'єкта та відновлення території, на якій він був розташований, у національних стандартах такі витрати не згадуються. За НП(С) БО 7 до первісної вартості об'єкта основних засобів, який придбано в кредит, не включаються витрати на виплату відсотків, за МСБО 16 відсотки визнаються як компонент балансової вартості об'єкта основних засобів.

Питання обліку амортизаційних витрат – також ключовий показник, що відрізняє НП(С)БО та МСБО: міжнародний стандарт описує загальні підходи до амортизації, а національний декларує конкретні методи з алгоритмами їх розрахунку. Взагалі, міжнародний стандарт бухгалтерського обліку містить концепції, проілюстровані конкретними прикладами, а НП(С)БО представляє собою достатньо розгорнуту інструкцію щодо організації обліку.

Отже, за результатами дослідження можна констатувати, що наразі все ще присутні відмінності обліку основних засобів за

національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку. Це стосується загальної манери викладення інформації, а також питань оцінки основних засобів та амортизації. Знання таких відмінностей необхідно для вітчизняних суб'єктів господарювання, які наразі не зобов'язані складати фінансову звітність за міжнародними стандартами.

Дослідження сучасних тенденцій у складанні фінансової звітності за міжнародними стандартами буде напрямом подальших пошуків.

Література:

1. Касич А.О., Леуська С.М. Порівняльний аналіз визначення основних засобів за міжнародними та національними стандартами. *Економіка і суспільство*. 2018. Випуск № 18. С. 915–921.

2. Іонін Є.Є., Горбачова Л.В. Облік основних засобів: вітчизняний та зарубіжний досвід. *Вісник студентського наукового товариства ДонНУ імені Василя Стуса*. 2018. № 10. С. 153–157.

3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: Наказ Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00#Text>.

4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_014#Text.

Скорнякова Ю. Б.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування
Запорізького національного університету*

Попков М. М.

*студент магістратури
Запорізького національного університету
м. Запоріжжя, Україна*

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКУ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ЗА ОТРИМАНИМИ ВІД ЗАМОВНИКІВ АВАНСАМИ ТА ДОХОДІВ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ РОБІТ (ПОСЛУГ)

Зобов'язання як складова пасивів є важливим елементом господарської підприємницької діяльності будь-якого підприємства. Відповідно до норм Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» «зобов'язання – заборгованість підприємства, що виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди» [1]. Адекватне відображення в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності зобов'язань є важливим, адже своєчасне виконання зобов'язань потребує відповідної інформаційної підтримки, а розмір та структура зобов'язань суттєво впливає на фінансовий стан підприємства.

Для підприємств, діяльність яких пов'язана із виконанням робіт або наданням послуг, помітною складовою поточних зобов'язань є, зазвичай, поточна кредиторська заборгованість перед замовниками за отриманими авансами. Формується така кредиторська заборгованість внаслідок отримання від замовників попередньої оплати (стовідсоткової або часткової) за роботи, що мають бути виконані, або послуги, що мають бути надані.

Компенсація такої кредиторської заборгованості здійснюється шляхом виконання робіт або надання послуг, відповідно в обліку та звітності зазначена кредиторська заборгованість наявна до моменту визнання доходу від реалізації робіт або послуг. В той же час питання моменту визнання доходу від реалізації робіт та послуг на практиці не завжди є однозначним. Так, поширеною практикою є визнання доходу від виконання робіт (надання послуг) за датою підписання замовником акта виконаних робіт (або наданих послуг), що підтверджує факт прийняття замовником результатів відповідних робіт або послуг. В більшості випадків це не викликає заперечень, але за окремими контрактами, якщо відповідні роботи або послуги виконуються кілька місяців, виявляється, що зазначена облікова практика суперечить п. 10 Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», відповідно до якого «дохід, пов'язаний з наданням послуг, визнається, виходячи зі ступеня завершеності операції з надання послуг на дату балансу, якщо може бути достовірно оцінений результат цієї операції» [2]. Таким чином якщо процес виконання робіт (послуг) розпочатий, наявні витрати за такою діяльністю, але в повному обсязі роботи (послуги) не виконані, то на дату балансу має бути частково визнаний дохід від реалізації робіт або послуг, що одночасно призведе, з одного боку, до списання понесених витрат до витрат періоду як собівартості реалізованих робіт (послуг), а, з іншого боку, до зменшення поточної кредиторської заборгованості перед замовником роботи чи послуги за наявності такої.

Зазначена П(с)БО 15 «Дохід» практика актуалізує надзвичайно важливе питання оцінки ступеня завершеності операцій, що відповідно до п. 11 П(с)БО 15 «Дохід» «проводиться:

- вивченням виконаної роботи;
- визначенням питомої ваги обсягу послуг, наданих на певну дату, у загальному обсязі послуг, які мають бути надані;

– визначенням питомої ваги витрат, яких зазнає підприємство у зв'язку із наданням послуг, у загальній очікуваній сумі таких витрат. Сума витрат, здійснених на певну дату, включає тільки ті витрати, які відображають обсяг наданих послуг на цю саму дату» [2].

Варто також зазначити, що відповідно до п. 13 П(с)БО 15 «Дохід» «якщо дохід (виручка) від надання послуг не може бути достовірно визначений, то він відображається в бухгалтерському обліку в розмірі визначених витрат, що підлягають відшкодуванню» [2]. Останній варіант є обґрунтований у випадках коли дохід не може бути достовірно оцінений із залученням зазначених вище підходів щодо оцінки ступеня завершеності операцій.

Таким чином організація обліку операцій щодо виконання робіт (надання послуг) потребує обґрунтованого вибору методу оцінки ступеня завершеності операцій як важливої складової облікової політики такого підприємства.

Окремим аспектом визнання на дату балансу відповідної суми доходу від реалізації частково виконаних робіт або наданих послуг є документування факту визнання доходу, адже господарські операції в обліку відображаються на підставі відповідним чином складених первинних документів. Так, О. Сумцова, досліджуючи зазначене питання, пропонує два варіанти: «перший – відображати дохід на дату балансу на підставі внутрішнього первинного документа («самоакта»), керуючись п. 2.6 Наказу Міністерства фінансів України від 24.05.1995. № 88 «Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку», другий – складати проміжні акти із замовником на дату балансу (а на дату завершення робіт ще один акт – на решту суми)» [3]. На нашу думку, більш прийнятним є другий варіант, адже він дозволить не лише впорядкувати облік доходів підрядника у відповідності до норм П(с)БО, а і дозволить замовнику робіт або послуг включити відповідні витрати до

витрат діяльності на підставі зазначеного проміжного акту, а також врахувати податковий кредит у разі формування у підрядника податкових зобов'язань разом із визнанням часткового доходу від реалізації робіт (послуг).

Визнання в бухгалтерському обліку та звітності доходу від реалізації частково виконаних робіт або наданих послуг дозволить підряднику в повному обсязі врахувати податкові зобов'язання, насамперед, в частині зобов'язань з податку на прибуток підприємств. Тут варто зазначити, що ігнорування норм П(с)БО 15 «Дохід» щодо визнання доходу від реалізації робіт (послуг) виходячи зі ступеня завершеності операцій з виконання робіт (надання послуг) на дату балансу загрожує підприємствам – платникам податку на прибуток у випадках перевірок органами Державної податкової служби донарахуванням даного податку до сплати та застосуванням відповідних штрафних санкцій. Таке донарахування цілком можливе за кожним розпочатим щодо виконання і незавершеним на кінець кварталу або року (в залежності від того, яким є для даного платника податковий (звітний) період з податку на прибуток – календарний квартал або календарний рік) контрактом за умови, що за даним контрактом по його завершенні був отриманий позитивний валовий дохід, тобто чистий дохід від реалізації перевищував собівартість реалізації.

Питання визнання зобов'язань з податку на додану вартість регулює п. 187.1 ст. 187 ПКУ, за яким «датою виникнення податкових зобов'язань з постачання товарів/послуг вважається дата, яка припадає на податковий період, протягом якого відбувається будь-яка з подій, що сталася раніше:

а) дата зарахування коштів від покупця/замовника на банківський рахунок платника податку як оплата товарів/послуг, що підлягають постачанню ... ;

б) дата відвантаження товарів, ... а для послуг – дата оформлення документу, що засвідчує факт постачання послуг платником податку» [4].

У випадках стовідсоткової попередньої оплати порядок визнання доходу від реалізації робіт (послуг) не впливає на визнання податкових зобов'язань. Інша ситуація наявна у випадках, коли роботи (послуги) надаються в рахунок майбутньої оплати або попередня оплата є частковою і визнання часткового доходу на дату балансу призведе до необхідності врахування податкових зобов'язань з ПДВ. Саме в таких випадках ігнорування порядку визнання доходу від реалізації частково виконаних робіт (послуг) на дату балансу призведе до заниження податкових зобов'язань, що відповідно загрожуватиме платнику штрафними санкціями. Документувати визнання часткового доходу доцільно здійснювати шляхом складання проміжних актів із замовниками на дату балансу, що дозволить не лише підряднику відповідним чином врахувати податкові зобов'язання, а й замовнику робіт (послуг) на відповідну суму врахувати податковий кредит за незавершеним контрактом.

Підсумовуючи зазначимо, що для підприємств, які здійснюють діяльність із виконання робіт (надання послуг) варто звернути особливу увагу на дотримання вимог П(с)БО 15 «Дохід» щодо визнання доходу від реалізації робіт (послуг) виходячи зі ступеня завершеності операцій з виконання робіт (надання послуг) на дату балансу, адже передбачений нормативно підхід дозволить адекватно відобразити в обліку та звітності дохід від здійснення таких операцій. Окрім того дотримання дослідженого порядку визнання доходів за частково виконаними контрактами шляхом складання проміжних актів із замовниками на дату балансу дозволить скоротити розмір зобов'язань за отриманими від замовників авансами, що позитивно вплине на оцінку рівня платоспроможності підприємства – підрядника.

Література:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV. Дата оновлення: 01.07.2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text> (дата звернення: 27.09.2021).
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» : Наказ Міністерства фінансів України від 29.11.1999 р. № 290. Дата оновлення: 03.11.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99#Text> (дата звернення: 27.09.2021).
3. Сумцова О. Коли визнавати дохід за «триваючими» роботами/послугами. *Бухгалтер 911*. 2019. № 10. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/buh911/2019/march/issue-10/article-42989.html> (дата звернення: 27.09.2021).
4. Податковий кодекс України від 02.12.2010. № 2755-VI. Дата оновлення: 01.08.2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення: 27.09.2021).

Наукове видання

**Сучасні проблеми
і перспективи розвитку
підприємництва та фінансово-
економічного потенціалу регіону
в умовах євроінтеграції**

**ВСЕУКРАЇНСЬКА
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ**

2 жовтня 2021 року

Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен та інших даних несуть автори статей. Думки, положення і висновки, висловлені авторами, не обов'язково відображають позицію редакції.

Матеріали друкуються за авторською редакцією.

Адреса редакції:
Французький бульвар 24/26, к. 38А, м. Одеса, Україна, 65082.
Кафедра світового господарства і міжнародних економічних відносин,
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова.

Підписано до друку 08.10.2021 р. Формат 60x90/16.
Папір офсетний. Цифровий друк. Ум.-друк. ар. 4,65.
Наклад 100 прим. Замовлення № 1021-02.

Надруковано: ФОП Головка О.А.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4871 від 24.03.2015 р.