

МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕРНАУКА».

Серія: «Економічні науки»

INTERNATIONAL SCIENTIFIC
JOURNAL «INTERNAUKA».

Series: «Economic sciences»

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ
ЖУРНАЛ «ИНТЕРНАУКА».

Серия: «Экономические науки»

ISSN 2520-2294 (print)
ISSN 2709-5444 (online)



№ 10(54) / 2021
2 том



**МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ
«ІНТЕРНАУКА».**

Серія: «Економічні науки»

**INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL
«INTERNAUKA».**

Series: «Economic sciences»

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ
«ИНТЕРНАУКА».**

Серия: «Экономические науки»

НАУКОВЕ ФАХОВЕ ВИДАННЯ

*Свідоцтво
про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації
КВ № 22443-12343Р*

№ 10(54)

2 том

Київ 2021

ББК 65
УДК 33
М-43



Повний бібліографічний опис всіх статей Міжнародного наукового журналу «Інтернаука». Серія: «Економічні науки» представлено в: **Index Copernicus International (ICI); Polish Scholarly Bibliography; ResearchBib; Наукова періодика України.**

Журнал зареєстровано в міжнародних каталогах наукових видань та наукометричних базах даних: Index Copernicus International (ICI); Polish Scholarly Bibliography; ResearchBib; Ulrichsweb Global Serials Directory; Google Scholar; Наукова періодика України; Bielefeld Academic Search Engine (BASE); Electronic Journals Library; Open J-Gate; Academic keys; Staats- und Universitätsbibliothek Hamburg Carl von Ossietzky.

НАУКОВЕ ФАХОВЕ ВИДАННЯ

Видання включене до Переліку наукових фахових видань МОН України (категорія «Б»)

Наказ МОН України № 1643 від 28.12.2019

Спеціальності:

051 Економіка

071 Облік і оподаткування

072 Фінанси, банківська справа та страхування

073 Менеджмент

075 Маркетинг

076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

241 Готельно-ресторанна справа

281 Публічне управління та адміністрування

292 Міжнародні економічні відносини

Засновники:

1. Київський кооперативний інститут бізнесу і права.
2. Приватна установа «Науково-дослідний інститут публічного права».
3. Громадська організація «Міжнародна академія освіти і науки».
4. Товариство з обмеженою відповідальністю «Фінансова Рада України».

У журналі опубліковані наукові статті з актуальних проблем економічної науки.

Для наукових працівників, викладачів, студентів економічних спеціальностей, працівників фінансово-кредитних установ та підприємницьких структур й інших зацікавлених осіб.

Матеріали публікуються мовою оригіналу в авторській редакції.

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

У відповідності із Законом України «Про авторське право і суміжні права», при використанні наукових ідей і матеріалів цієї збірки, посилання на авторів та видання є обов'язковими.

© Автори статей, 2021

© Міжнародний науковий журнал «Інтернаука».
Серія: «Економічні науки», 2021

ISSN 2520-2294 = Internauka. Serii: Ekonomicheskie nauki (Kiev)/Mezhdunarodnyj nauchny žurnal "Internauka".
Serii: Ekonomicheskie nauki

Редакція:

Головний редактор: **Камінська Тетяна Григорівна** — доктор економічних наук, професор, в.о. ректора Київського кооперативного інституту бізнесу і права (Київ, Україна)

Заступник головного редактора: **Коваленко Дмитро Іванович** — кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки Київського національного університету технологій та дизайну (Київ, Україна)

Редакційна колегія:

Бардаш Сергій Володимирович — доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Київського кооперативного інституту бізнесу і права (Київ, Україна)

Безверхий Костянтин Вікторович — кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансового аналізу та аудиту Київського національного торговельно-економічного університету (Київ, Україна)

Белялов Талят Енверович — кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри бізнес-економіки та туризму Київського національного університету технологій та дизайну (Київ, Україна)

Гринько Алла Павлівна — доктор економічних наук, професор, декан факультету менеджменту Харківського державного університету харчування та торгівлі (Харків, Україна)

Дмитренко Ірина Миколаївна — доктор економічних наук, доцент, професор Національного центру обліку та аудиту Національної академії статистики, обліку та аудиту (Київ, Україна)

Зось-Кіор Микола Валерійович — доктор економічних наук, професор, в.о. завідувача кафедри менеджменту і логістики Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка (Полтава, Україна)

Ільїн Валерій Юрійович — доктор економічних наук, професор, професор кафедри обліку, контролю та оподаткування агробізнесу ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» (Київ, Україна)

Клочан В'ячеслав Васильович — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту та маркетингу Миколаївського національного аграрного університету (Миколаїв, Україна)

Красноручський Олексій Олександрович — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка (Харків, Україна)

Курило Людмила Ізидорівна — доктор економічних наук, професор, професор кафедри маркетингу та управління бізнесом Національного університету «Києво-Могилянська академія» (Київ, Україна)

Левицька Світлана Олексіївна — доктор економічних наук, професор, професор кафедри обліку і аудиту Національного університету водного господарства та природокористування (Рівне, Україна)

Назаренко Інна Миколаївна — доктор економічних наук, професор, професор кафедри економічного контролю та аудиту Сумського національного університету (Суми, Україна)

Олійник-Данн Олена Олександрівна — доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Київського кооперативного інституту бізнесу і права (Київ, Україна)

Охріменко Ігор Віталійович — доктор економічних наук, професор, проректор з навчальної та наукової роботи Київського кооперативного інституту бізнесу і права (Київ, Україна)

Паска Ігор Миколайович — доктор економічних наук, професор, декан економічного факультету Білоцерківського національного аграрного університету (Біла Церква, Україна)

Русіна Юлія Олександрівна — кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки Київського національного університету технологій та дизайну (Київ, Україна)

Скриньковський Руслан Миколайович — кандидат економічних наук, професор, професор кафедри економіки підприємств та інформаційних технологій Закладу вищої освіти «Львівський університет бізнесу та права» (Львів, Україна)

Сопко Валерія Василівна — доктор економічних наук, професор, професор кафедри обліку та оподаткування Київського національного торговельно-економічного університету (Київ, Україна)

Танклевська Наталія Станіславівна — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та фінансів Херсонського державного аграрного університету (Херсон, Україна)

Тарасенко Ірина Олексіївна — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки Київського національного університету технологій та дизайну (Київ, Україна)

Токар Володимир Володимирович — доктор економічних наук, професор, професор кафедри інженерії програмного забезпечення та кібербезпеки Київського національного торговельно-економічного університету (Київ, Україна)

Фоміна Олена Володимирівна — доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри обліку та оподаткування Київського національного торговельно-економічного університету (Київ, Україна)

Ходжаян Аліна Олександрівна — доктор економічних наук, професор, професор кафедри міжнародних економічних відносин Київського національного торговельно-економічного університету (Київ, Україна)

Horska Elena — Dr.h.c.Prof. Dr. Ing Professor Marketing and Management, Dean of the Faculty of Economics and Management of the Slovak University of Agriculture in Nitra (Slovak Republic)

ЗМІСТ

МЕНЕДЖМЕНТ

Zetao Hu

SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF HENYAN PROVINCES: PROMOTING THE DEVELOPMENT AND PROFESSIONAL TRAINING OF FARMERS 7

Жмуденко Вікторія Олександрівна, Длугоборська Людмила Вікторівна

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ В ПТАХІВНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВАХ 13

ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ

Гушленко Ірина Валентинівна

ПОДАТОК НА ВИВЕДЕНИЙ КАПІТАЛ В УМОВАХ ЗМІН ПОДАТКОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ 17

Назаренко Інна Миколаївна, Кулик Наталія Володимирівна

ОРГАНІЗАЦІЙНО-НОРМАТИВНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ МАЙНА ПІДПРИЄМСТВА 25

ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ ТА БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ

Богуславський Олександр Володимирович, Цихоцька Ольга Сергіївна

АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ТА ОСНОВНИХ НАПРЯМКІВ ТРАНСФЕРУ ТОВАРІВ І ТЕХНОЛОГІЙ ПОДВІЙНОГО ВИКОРИСТАННЯ У ХІМІЧНІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ ЄС ТА УКРАЇНИ 36

ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

Батрак Ольга Володимирівна, Флентей Наталія Вікторівна

ФІНАНСОВИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ АУТСОРСИНГОВОГО ПІДПРИЄМСТВА 44

Ільчук Павло Григорович, Андрощук Марія Сергіївна, Дорошкевич Оксана Григорівна

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СХЕМ ПРОЕКТНОГО ФІНАНСУВАННЯ..... 52

Паранчук Степан Васильович, Скіп Роксолана Андріївна

ДОСЛІДЖЕННЯ ДИНАМІКИ ТА СТРУКТУРИ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ УКРАЇНИ, СПОСОБИ ЙОГО ОПТИМІЗАЦІЇ 62

Столярчук Олена Олександрівна, Коваленко Дмитро Іванович

ДЕПОЗИТНА ПОЛІТИКА БАНКУ ТА ІНСТРУМЕНТИ ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ 68

CONTENTS

MANAGEMENT

Zetao Hu

SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF HENYAN PROVINCES: PROMOTING THE DEVELOPMENT AND PROFESSIONAL TRAINING OF FARMERS 7

Zhmudenko Viktoriia, Długoborska Lyudmyla

STRATEGIC MANAGEMENT OF LOGISTICS ACTIVITY IN POULTRY ENTERPRISES..... 13

ACCOUNTING AND TAXATION

Hushlenko Iryna

TAX ON WITHDRAWED CAPITAL IN THE CONDITIONS OF CHANGES IN TAX LEGISLATION: ACCOUNTING ASPECT 17

Nazarenko Inna, Kulyk Nataliia

THE ORGANIZATIONAL AND REGULATORY ASPECTS OF THE COMPANY'S PROPERTY ACCOUNTING 25

ENTREPRENEURSHIP, TRADE AND EXCHANGE ACTIVITIES

Boguslavskyy Oleksandr, Tsykhotska Olha

ANALYSIS OF INDICATORS AND MAIN DIRECTIONS OF TRANSFER OF GOODS AND DUAL-USE TECHNOLOGIES IN THE EU AND UKRAINE CHEMICAL INDUSTRY 36

FINANCE, BANKING AND INSURANCE

Batrak Olga, Flentei Nataliia

FINANCIAL STATUS AND PROSPECTS OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE OUTSOURCING ENTERPRISE..... 44

Ilichuk Pavlo, Androschuk Mariia, Doroshkevych Oksana

FEATURES OF PROJECT FINANCING SCHEMES' FORMATION 52

Paranchuk Stepan, Skip Roksolana

STUDY OF THE DYNAMICS AND STRUCTURE OF THE STATE DEBT OF UKRAINE, METHODS OF ITS OPTIMIZATION..... 62

Stolyarchuk Olena, Kovalenko Dmytro

THE BANK'S DEPOSIT POLICY AND ITS IMPLEMENTATION INSTRUMENTS..... 68

Zetao Hu

PhD Student of the

Somy National Agrarian University;

Lecturer of the

Henan Institute of Science and Technology (Henan, China)

ORCID: 0000-0001-6661-9699

DOI: 10.25313/2520-2294-2021-10-7591

**SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF HENYAN PROVINCES:
PROMOTING THE DEVELOPMENT AND PROFESSIONAL
TRAINING OF FARMERS**

**СТАЛИЙ РОЗВИТОК ПРОВІНЦІЙ ХЕНЬЯНЬ:
СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ТА ПРОФЕСІЙНИХ
НАВЧАНЬ ФЕРМЕРІВ**

**УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ПРОВИНЦИЙ ХЕНЬЯН:
СТИМУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ И ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБУЧЕНИЕ ФЕРМЕРОВ**

Summary. *The purpose of this article is to investigate the needs of farmers in Henan for vocational training, provide references for the government to formulate rural human resource training policies and provide vocational training services to the society, and ultimately serve the sustainable rural development strategy.*

The sustainable development of the village is inseparable from the support of the village's external resources and the joint effect of the internal driving force. In the context of the continuous input of external resources to the countryside, the importance of internal driving forces has become increasingly prominent. This driving force comes from fully respecting the wishes of farmers. On the one hand, they need the protection of laws and systems to give them the power to understand the decision-making of rural affairs; on the other hand, the improvement of farmers' vocational skills enables them to participate in the implementation of rural affairs.

The survey results show that more than 53.3% of farmers have vocational training need for planting technology, food processing technology and breeding technology, and nearly half of farmers have other vocational training need. The survey results in terms of age show that farmers aged 30 to 50 have a strong demand for vocational training. Peasants in this age group account for a large proportion of the population and are willing to become licensed. They are an important potential force for rural development. Depending on the survey results, the relationship between the demand for vocational training and rural tourism, e-commerce sales of agricultural products, and land transfer systems was discussed. It is believed that without the support of human resources in related industries, various rural development plans will be unattainable.

Conclusion: On the one hand, local governments should improve the vocational training system for farmers, and make full use of agricultural colleges and social vocational training institutions to provide farmers with vocational training supplies. On the other hand, villages should fully consider regional human resource conditions before making development plans or undertaking industrial projects. Only when the village realizes the continuous reproduction of the human resources it needs, can it be possible to reduce the waste of innumerable resources and realize the sustainable development of the village and the country's revitalization and development strategy formulated by the country.

Key words: *vocational training needs, rural talents, sustainable development.*

Анотація. Мета цієї статті – дослідити потреби фермерів у провінції Хенань у професійному навчанні, надати довідки для уряду щодо формулювання політики підготовки кадрів у сільській місцевості та надання послуг із професійного навчання суспільству, і в кінцевому підсумку працювати відповідно до стратегії сталого розвитку села.

Сталий розвиток села невіддільний від підтримки зовнішніх ресурсів села та спільного впливу внутрішньої рушійної сили. У контексті безперервного надходження зовнішніх ресурсів у сільську місцевість важливість внутрішніх рушійних сил стає все більш помітною. Ця рушійна сила впливає з повної поваги до побажань фермерів. З одного боку, вони потребують захисту законів та систем, щоб дати їм можливість розуміти прийняття рішень у сільських справах; з іншого боку, підвищення професійної майстерності фермерів дозволяє їм брати участь у реалізації справ сільських територій. Результати опитування показують, що більше 53,3% фермерів потребують професійної підготовки щодо технологій збору, технології переробки харчових продуктів та технології розведення, а майже половина фермерів потребує іншої професійної підготовки. Результати опитування щодо віку показують, що фермери у віці від 30 до 50 років мають великий попит на професійне навчання. Селяни цієї вікової групи становлять значну частину населення і готові отримати ліцензію. Вони є важливою потенційно рушійною силою розвитку села. Залежно від результатів опитування було обговорено зв'язок між попитом на професійне навчання та сільським туризмом, реалізацію сільськогосподарської продукції в електронній комерції та системами передачі землі.

Вважається, що без підтримки людських ресурсів у суміжних галузях різні плани розвитку територій будуть недосяжними. Таким чином з одного боку, органи місцевого самоврядування повинні вдосконалити систему професійної підготовки фермерів та повною мірою використовувати аграрні коледжі та заклади соціального професійного навчання для забезпечення фермерів матеріалами професійної підготовки. З іншого боку, села повинні повністю враховувати регіональні умови людських ресурсів, перш ніж складати плани розвитку або розпочинати промислові проекти. Тільки коли сільська територія усвідомлює безперервне відтворення необхідних людських ресурсів, можна буде зменшити витрати незліченних ресурсів та реалізувати сталий розвиток села та сформульовану країною стратегію розвитку.

Ключові слова: професійне навчання, сталий розвиток, сільські території.

Аннотация. Цель этой статьи – исследовать потребности фермеров в провинции Хэнань в профессиональном обучении, предоставит справки для правительства относительно формулировки политики подготовки кадров в сельской местности и оказание услуг по профессиональному обучению обществу, и в конечном итоге работать в соответствии со стратегией устойчивого развития села.

Устойчивое развитие села неотделимо от поддержки внешних ресурсов села и общего влияния внутренней движущей силы. В контексте непрерывного поступления внешних ресурсов в сельской местности важность внутренних движущих сил становится все более заметной. Эта движущая сила следует из полного уважения к пожеланиям фермеров. С одной стороны, они нуждаются в защите законов и систем, чтобы дать им возможность понимать принятия решений в сельских делах; с другой стороны, повышение профессионального мастерства фермеров позволяет им участвовать в реализации дел сельских территорий. Результаты опроса показывают, что более 53,3% фермеров нуждаются в профессиональной подготовке по технологиям сбора, технологии переработки пищевых продуктов и технологии разведения, а почти половина фермеров требует иной профессиональной подготовки. Результаты опроса по возрасту показывают, что фермеры в возрасте от 30 до 50 лет пользуются большим спросом на профессиональное обучение. Крестьяне этой возрастной группы составляют значительную часть населения и готовы получить лицензию. Они являются важной потенциально движущей силой развития села. В зависимости от результатов опроса были обсуждены связь между спросом на профессиональное обучение и сельским туризмом, реализацию сельскохозяйственной продукции в электронной коммерции и системами передачи земли.

Считается, что без поддержки человеческих ресурсов в смежных отраслях различные планы развития территорий будут недоступны. Таким образом, с одной стороны, органы местного самоуправления должны усовершенствовать систему профессиональной подготовки фермеров и в полной мере использовать аграрные колледжи и учреждения социальной профессионального обучения для обеспечения фермеров материалами профессиональной подготовки. С другой стороны, села должны полностью учитывать региональные условия человеческих ресурсов, прежде чем составлять планы развития или начинать промышленные проекты. Только когда сельская территория осознает непрерывное воспроизведение необходимых человеческих ресурсов, можно будет уменьшить расходы бесчисленных ресурсов и реализовать устойчивое развитие села и сформулированную страной стратегию развития.

Ключевые слова: профессиональное обучение, устойчивое развитие, сельские территории.

Formulation of the problem. Current research hotspots in the pastoral field mainly focus on rural governance, rural industrial development, land transfer, targeted poverty alleviation, and property rights system reform. Their purpose is tantamount to solve the current hollowing out of the countryside and the barren land, activate the subjectivity of farmers, and improve farmers' income and quality of life. They discuss rural issues from the perspective of exogenous development, and relying on policy support and capital investment may achieve immediate results in a short period of time, but the sustainable development and revitalization of rural areas will ultimately depend on the endogenous power of the village itself. This requires consideration of the crucial factor of rural human resources. Only when farmers' knowledge, vocational skills and exogenous development conditions match, can be rural revitalization and sustainable development be realized.

Analysis of recent research and publications. A large number of talented people with knowledge and skills in rural areas migrate to cities and towns, which restricts the sustainable development of rural areas in Henan. For instance, Zhang Cui pointed out that there is a lack of professional talents in rural e-commerce. The contemporary rural personnel's awareness of participation, platform maintenance and service level awareness are low, and supply is difficult to keep up with demand, making it difficult to expand the platform [1]. Sun Yanya pointed out that the main farmers of rural logistics generally lack professional logistics education and training, which cause unnecessary waste in the transportation process of farmers, and the lack of professional logistics personnel seriously affects the development of rural logistics enterprises [2]. Lu Cui and other pointed out that in the rural ecotourism industry in Tongbai County, the reception conditions of the operators are relatively poor, the service level cannot keep up, and the quality of employees is relatively low; the management of some agricultural parks is not standardized enough, and the product quality is difficult to improve [3; 5; 6; 7].

Highlighting unresolved parts of a common problem. The impact of the shortage of rural talents is two-way. On the one hand, it increases the operating costs of enterprises, reduces efficiency, and affects the development of related enterprises. On the other hand, in order to survive or make profits, enterprises must either withdraw from the countryside or exclude villagers who cannot meet the requirements, which will affect the increase of villagers' income and the development of the village. Rural areas need

not only management talents, but also local agricultural production talents and service talents. One of the fundamental ways to solve this problem is to provide vocational skills training according to the needs and wishes of farmers, enhance their own development capabilities, and promote the transformation of traditional agriculture to modern agriculture, and the transformation of farmers to agricultural industrial workers and other professional personnel.

The purpose of the article is to investigate the needs of farmers in Henan for vocational training, provide reference for the government to formulate rural human resource training policies and provide vocational training services to the society, and ultimately serve the sustainable rural development strategy.

Main results of research. For this reason, this article investigates the vocational training needs of farmers in Henan based on their principal occupations and some new occupations. The data come from a random questionnaire survey on the rural governance capacity of 300 villages in 78 townships, 16 cities, 43 counties in Henan Province. 300 questionnaires were issued, 300 questionnaires were returned, and 214 valid questionnaires were returned. The purpose of this survey is to understand the current human resources status of some extra business types in Henan, and to solve which groups to provide their desired vocational skills training. And then provide a reference for the local government in the formulation of rural development plans. The results of the survey are presented in figure 1.

Main vocational skills that villagers hope to learn are planting technology, food processing technology and breeding technology, and these three groups account for more than half of the personnel. This shows that the rural areas of Henan have a strong desire for technology in the field of agricultural production, and it also shows that these people have not broken through the traditional agrarian structure. This is because Henan is a traditional pastoral province, and most farmers still live on agriculture and animal husbandry. Under the trend of agricultural modernization and scale, they will transform from farmers to agricultural industrial workers, and provide sufficient skill training and technical support to those farmers who have the potential to become agricultural industrial workers; and other personnel should gradually transfer out of agriculture. In the production field, enter other industry fields.

From the perspective of the current development of rural tourism, the proportion of related villagers who are willing to learn about art and entertainment,

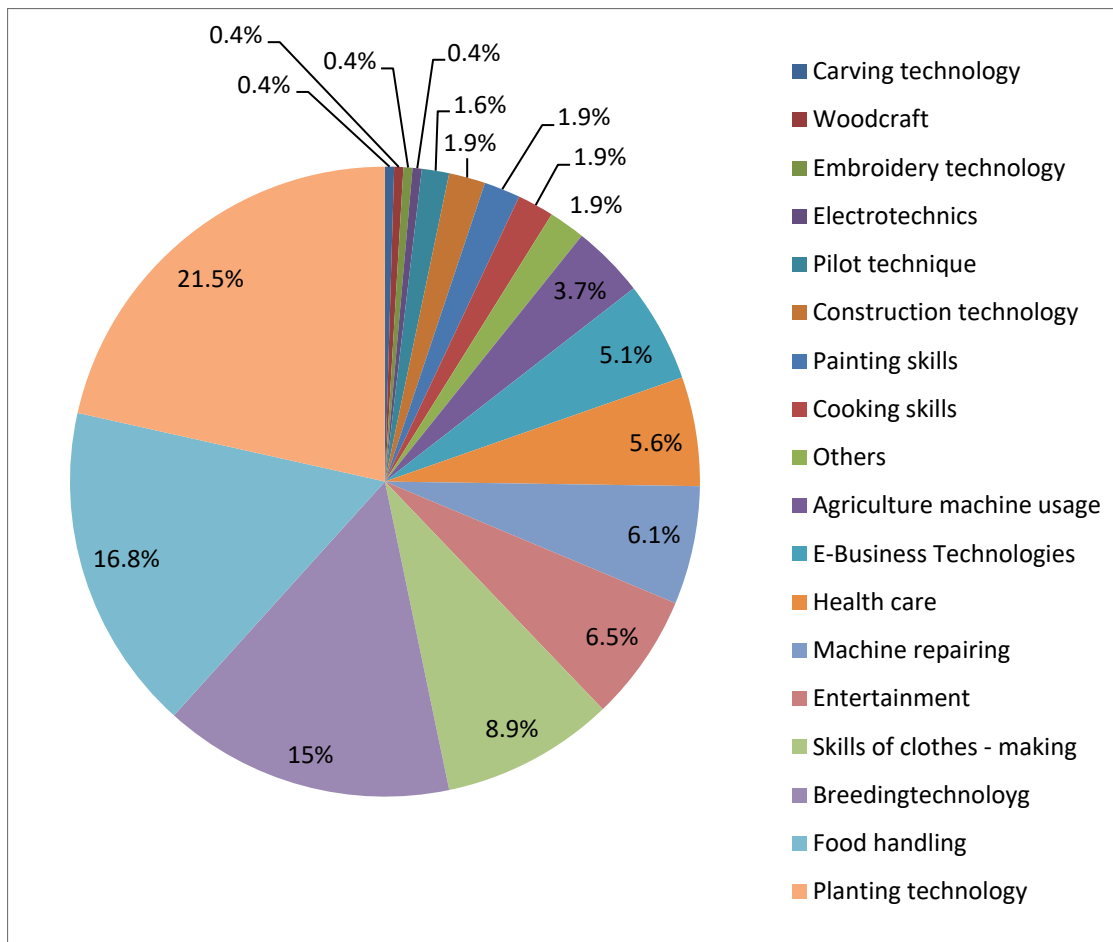


Fig. 1. Composition of Vocational Training Needs

cooking, sculpture, embroidery, and painting is not high. On the one hand, it shows that the current rural tourism industry is only developed in a limited area. On the other hand, it shows that the current rural areas have not prepared relevant talent reserves for the tourism service industry. The rural tourism industry, which lacks both cultural accumulation and skill inheritance and the support of relevant talents, will tend to be homogenized and compete fiercely at a low level, which will lead to unattainable rural tourism.

The proportion of willingness to learn in clothing manufacturing, furniture production, electrical technology, construction technology, mechanical repair technology, and driving technology is also gloomy. Although these occupations can bring higher non-agricultural income to practitioners, they are not particularly attractive to the rural population. The demand for e-commerce information technology shows that some farmers have begun to adapt to recent sales and service technologies, relying on online platforms to sell agricultural products. The demand for technologies such as health care may indicate that some farmers are preparing to enter the rural elderly

care industry. Despite the fact that the demand for manufacturing technology and service skills is not high, this also shows that changes are taking place within the village.

The above content shows that most farmers will still use land as the basis of their source of income for a long period of time. With the emergence of new technologies, villagers began to need additional skills and knowledge. They are ready to participate extensively in the specific affairs of rural development, which is the source of the endogenous power of rural progress. The implementation of land transfer has indeed solved the problem of land barrenness and the scale of land required for agricultural modernization in some areas, and has increased the income of farmers. However, because most farmers have a low level of education and vocational skills, land transfer deprives them of their specialized needs, and it is difficult for them to transfer to the manufacturing and service industries. Companies are added to profits and improve efficiency. If these farmers' vocational skills cannot meet the requirements of the company, they will gradually be excluded from the company. Depending on Maslow's hierarchy of needs

theory, this will destroy their need for security. They feel that they are threatened by things around them. That the world is unfair, and may generate potential risks of social instability.

The composition of the survey subjects' educational level (Figure 2): 35.05% of junior high school and below, 33.64% of high school, 13.08% of tertiary education, and 18.22% of undergraduate and above. From the perspective of education level, nearly two-thirds of the low-educated people are the ones who can rely on for the development of the countryside. Only by meeting the vocational skills learning needs of these low-educated people and upgrading their vocational skills can be the country and society's blood transfusion development in the countryside become the village's own blood-making development and further reduce the formalism in rural revitalization and targeted poverty alleviation.

Age composition (Figure 3): 30 years old and below, accounting for 27.57%, people in this age group have greater mobility, and they are more likely to settle in the city than people in the later age groups, so this is not the focus of this article. The proportion of the 30–50 age group accounts for 52.8%, and these two age groups are the most dynamic groups of villagers currently living in rural areas. Their vocational training needs can best highlight the main body of farmers, and it is linked to the current and long-term development of rural areas in the future. I According to the survey, people in their 30s to 50s have the highest occupational diversity. This diversity is adapted to the need of social division of labor and helps some villagers to transfer from agricultural production to other fields. This diversity also means that these people are mentally prepared for the future development of rural industries.

Improving farmers' vocational skills and the overall quality is conducive to change the behavioral

motives of rural enterprises, economic organizations and farmers themselves. On the one hand, it will promote the transformation of the enterprises or economic organizations introduced by the villages from relying on policies and rural resources to rely on rural talents and resources. Enterprises is no longer just staring at rural resources, causing farmers to worry about enterprises and basic-level public officials, and eliminating hidden dangers that may cause instability. On the other hand, farmers are no longer just focusing on rent or dividends. They can not only participate in the development of rural undertaking formally by relying on their rights, but also can directly participate in rural undertaking with high-quality vocational skills. So as to eliminate the troubles caused by villagers' short-sighted behaviors to enterprises to a certain extent.

Conclusions. First, a complete rustic vocational skills training system should be established at the national level, and farmers should be guaranteed training in the form of laws. For example, in 2019, "National Vocational Education Reform Implementation Plan" will regard the promotion of the integration of production and education, school-enterprise "dual" education as an important task for furthering vocational education in the new era. Rely on agriculture-related universities, scientific research institutes, enterprises and social institutions to establish a multi-level talent training system, and invest a certain amount of funds and resources to enable it run, and provide farmers with practical skills training. [4] Vocational farmer colleges should develop from pure talent training to talent training, scientific research, technical services and professional qualification certification to meet the diversified needs of skilled farmers.

Second, provide face-to-face vocational skills training for farmers in the 30 to 50 age group who

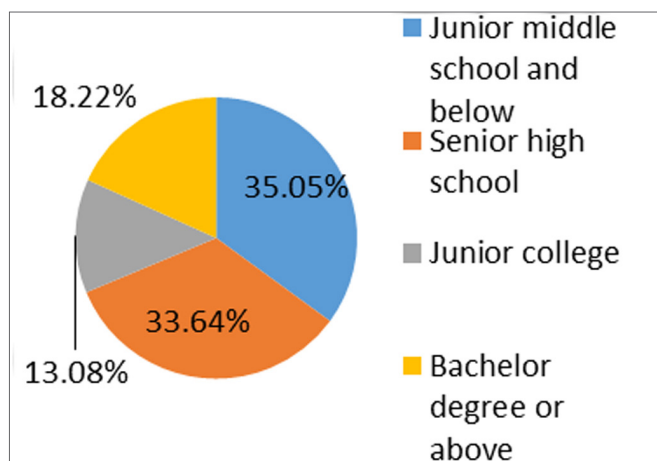


Fig. 2. Educational Level

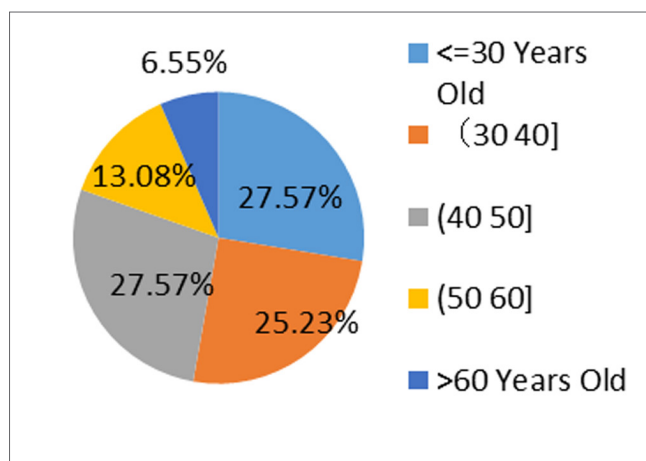


Fig. 3. Age Composition

need vocational skills to ensure the quality of training. Guide the development of rural practical technology and farmers in the direction of agricultural industrialization, and support their innovation and entrepreneurship at the policy level. They are an important potential force for rural development, and they are most likely to answer the essential proposition of “what kind of farmers can greatly promote good rural governance” to achieve rural revitalization and sustainable development.

According to the economic growth model, economic growth can rely on continuous capital and resource

investment in the initial stage to achieve sustained profitable growth. However, with the continuous investment of capital and the increase of pecuniary scale, this method is becoming more and more difficult to maintain the growth of economy. To achieve growth, we can only rely on innovation and talent. In the context of the country’s continuous investment of large amounts of funds and resources in the countryside, only by fully respecting the wishes of farmers and cultivating sufficient rural talents can be the sustainable development and revitalization of the countryside be realized.

References

1. Zhang Cui Research on rural E-commerce Logistics development in Henan Province. *CO-Operative Economy & Science*. 2020. № 12. P. 70-72. DOI: <https://doi.org/10.3969/j.issn.1672-190X.2020.12.028>
2. Sun Yanya Research on the coordinated development mode of rural logistics economy in Henan Province in accordance with modern agricultural development. *Modern Marketing*. 2019. № 1. P. 66–67.
3. Lu Cui, Liu Qingjuan Study on the rural eco-tourism development in Henan Province — taking Tongbai County as an example. *Citizen’s Weekly*. 2016. (007). P. 5–6, 9.
4. Chen Quanwen, Li Ying On Rural Human Resource Development in Foreign Countries. *China Opening Herald*. 2010. (002). P. 75–79.
5. Stoyanets Nataliya, Zetao Hu, Lichen Niu, Junmin Chen Managing sustainability development of agricultural sphere based on the entropy weight TOPSIS model. *International Journal of Technology Management & Sustainable Development*. 2020. Volume 19, Number 3. P. 263-278. DOI: https://doi.org/10.1386/tmsd_00026_1
6. Lyulyov O., Pimonenko T., Stoyanets N., Letunovska N. Sustainable development of agricultural sector: Democratic profile impact among developing countries. *Research in World Economy*. 2019. № 10(4). P. 97-105. DOI: <https://doi.org/10.5430/rwe.v10n4p97>
7. Bilan Y., Lyeonov S., Stoyanets N., Vysochyna A. The impact of environmental determinants of sustainable agriculture on country food security. *International Journal of Environmental Technology and Management* this link is disabled. 2018. № 21(5-6). P. 289-305. DOI: <https://doi.org/10.1504/IJETM.2018.100580>

Жмуденко Вікторія Олександрівна
кандидат економічних наук, доцент
доцент кафедри менеджменту
Уманський національний університет садівництва

Жмуденко Виктория Александровна
кандидат экономических наук, доцент
доцент кафедры менеджмента
Уманский национальный университет садоводства

Zhmudenko Viktoriia
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Management
Uman National University of Horticulture
ORCID: 0000-0002-6756-8288

Длугоборська Людмила Вікторівна
викладач кафедри менеджменту
Уманський національний університет садівництва

Длугоборская Людмила Викторовна
преподаватель кафедры менеджмента
Уманский национальный университет садоводства

Dlugoborska Lyudmyla
Lecturer at the Department of Management
Uman National University of Horticulture
ORCID: 0000-0001-8222-7417

DOI: 10.25313/2520-2294-2021-10-7588

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ В ПТАХІВНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В ПТИЦЕВОДЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

STRATEGIC MANAGEMENT OF LOGISTICS ACTIVITY IN POULTRY ENTERPRISES

Анотація. У статті розглянуто стратегічні орієнтири логістичної діяльності підприємств птахівничої галузі. Зазначено, що стратегії мінімізації логістичних витрат та інвестування у логістичну мережу, максимізації та покращення логістичного сервісу, максимізації доходу та прибутку, підвищення конкурентних переваг підприємства, логістичного аутсорсингу є найбільш застосовуваними логістичними стратегіями. Доведено, що метою створення логістичної системи є гармонізація інтересів виробників, постачальників і споживачів. Встановлено, що важливим чинником удосконалення стратегічної діяльності на підприємстві є запровадження принципів логістики розподілу. Дана концепція передбачає використання системного підходу та інтегрованого планування, а також управління всім потоком кормів, матеріалів, племінної та товарної продукції птахівництва різних напрямів від постачальників, через підприємства-виробники товарної і племінної продукції, розподільні центри, до кінцевих індивідуальних та корпоративних споживачів продукції птахівництва. Схематично показано основні етапи бізнес-процесу інтеграції птахівничого підприємства в ланцюзі поставок. Доведено необхідність впровадження в процес товароруку продукції нових, більш прогресивних форм обслуговування можна

допомогтися скорочення термінів доставки, транспортно-складських та інших витрат на доставку продукції від виробника до кінцевого споживача. Визначено необхідність використання регіональних розподільчих центрів птахівничих підприємств, що входять в ланцюг поставок, що значно скоротить витрати з доставки своєї продукції за рахунок формування оптимальних транспортних партій з продукції різних виробників, її упаковки та маркування.

Ключові слова: логістична діяльність, стратегічне управління, птахівничі підприємства, ланцюг поставок.

Аннотація. В статье рассмотрены стратегические ориентиры логистической деятельности предприятий птицеводческой отрасли. Отмечено, что стратегии минимизации логистических затрат и инвестирования в логистическую сеть, максимизации и улучшения логистического сервиса, максимизации дохода и прибыли, повышение конкурентных преимуществ предприятия, логистического аутсорсинга является наиболее применяемыми логистическими стратегиями. Доказано, что целью создания логистической системы является гармонизация интересов производителей, поставщиков и потребителей. Установлено, что важным фактором совершенствования стратегической деятельности на предприятии является внедрение принципов логистики распределения. Данная концепция предусматривает использование системного подхода и интегрированного планирования. А также управления всем потоком кормов, материалов, племенной и товарной продукции птицеводства разных направлений от поставщиков, через предприятия-производители товарной и племенной продукции, распределительные центры, к индивидуальным и корпоративным потребителям продукции птицеводства. Схематически показаны основные этапы бизнес-процесса интеграции птицеводческого предприятия в цепи поставок. Доказана необходимость внедрения в процесс товародвижения продукции новых, более прогрессивных форм обслуживания можно добиться сокращения сроков доставки, транспортно-складских и других расходов по доставке продукции от производителя до конечного потребителя. Определена необходимость использования региональных распределительных центров птицеводческих предприятий, входящих в цепь поставок, что значительно сократит расходы по доставке продукции за счет формирования оптимальных транспортных партий из продукции различных производителей, ее упаковки и маркировки.

Ключевые слова: логистическая деятельность, стратегическое управление, птицеводческие предприятия, цепь поставок.

Summary. The article considers the strategic guidelines of the logistics activities of poultry enterprises. It is noted that the strategies of minimizing logistics costs and investing in the logistics network, maximizing and improving logistics services, maximizing income and profits, increasing the competitive advantages of the enterprise, logistics outsourcing are the most widely used logistics strategies. It is proved that the purpose of creating a logistics system is to harmonize the interests of producers, suppliers and consumers. It is established that an important factor in improving the strategic activities of the enterprise is the introduction of the principles of distribution logistics. This concept involves the use of a systematic approach and integrated planning, as well as management of the entire flow of feed, materials, breeding and commercial poultry products in various areas from suppliers, through manufacturers of breeding and breeding products, distribution centers, to the final individual and corporate consumers of poultry products. The main stages of the business process of integration of a poultry enterprise in the supply chain are schematically shown. The necessity of introduction of new, more progressive forms of service in the process of goods movement can be achieved. The need to use regional distribution centers of poultry enterprises in the supply chain, which will significantly reduce the cost of delivery of their products through the formation of optimal transport batches of products from different manufacturers, its packaging and labeling.

Key words: logistics activities, strategic management, poultry enterprises, supply chain.

Постановка проблеми. У сучасних умовах розвитку економіки та сільського господарства птахівницька галузь зіткнулася з безліччю проблем, включаючи організацію закупівлі комбікормів і збуту готової продукції кінцевим споживачам, що безпосередньо пов'язано з постійним підвищенням собівартості продукції птахівництва — м'яса птиці та яєць. Одним з дієвих інструментів управління господарською діяльністю суб'єктів ринку являється логістика. Доводиться констатувати, що в умовах мінливості ринку та недостатньо напрацьованих науковцями систем ефективного стратегічного управління логістичною діяльністю, формування

логістичної системи часто відбувається спонтанно та неефективно. Усе наведене вище визначає актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливі дослідження основ стратегічного управління логістикою було здійснено такими зарубіжними та вітчизняними науковцями: А. В. Антонюк А. М. [1], А. М. Бутовим [2], А. В. Євдокимовим [3], Є. В. Крикавським [4], Д. Уотерсом [5] та іншими. В Україні кількість підприємств, що працює на основі концепцій стратегічного управління логістичною діяльністю є невеликою. Важливою перешкодою широкого впровадження стратегічного

управління логістичних концепцій в діяльності підприємств є господарсько-організаційні особливості вітчизняної економіки.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є вивчення та формування стратегічних орієнтирів логістичної діяльності на підприємствах птахівничої галузі, які б наповнилися новими знаннями, сучасними технологіями й інформацією.

Виклад основного матеріалу. Логістика допомагає ринковим структурам формувати ефективну стратегію забезпечення конкурентної переваги шляхом підвищення ефективності процесу товарообігу і пов'язаних з ним послуг, що дозволяє більш повно задовольняти потреби споживачів. Серед ключових і найбільш застосовуваних логістичних стратегій науковці виділяють: стратегію мінімізації логістичних витрат та інвестування у логістичну мережу, максимізації та покращення логістичного сервісу, максимізації доходу та прибутку, підвищення конкурентних переваг підприємства, логістичного аутсорсингу [3; 5; 6]. Враховуючи те, що метою створення логістичної системи є гармонізація інтересів виробників, постачальників і споживачів, то її основними напрямками є: удосконалення параметрів вхідних потоків ресурсів на основі покращення зв'язків з постачальниками; удосконалення внутрішніх потоків, тобто результатів і погодженості дій підрозділів підприємства; удосконалення зв'язків з споживачами, забезпечення найбільш точної відповідності вихідних потоків товарів та послуг з їх вимогами.

Важливим чинником удосконалення стратегічної діяльності на підприємстві є запровадження принципів логістики розподілу. Вона охоплює весь ланцюг системи розподілу: маркетинг, транспортування, складування. Основною метою системи розподілу є доставка товару в потрібний час і потрібне місце, належної якості, в необхідній кількості і з найменшими витратами. Запровадження принципів логістичної концепції вимагає, на нашу думку, інтеграції підприємств галузі з підприємствами суміжних галузей. Дана концепція передбачає використання

системного підходу та інтегрованого планування, а також управління всім потоком кормів, матеріалів, племінної та товарної продукції птахівництва різних напрямів від постачальників, через підприємства-виробники товарної і племінної продукції, розподільні центри, до кінцевих індивідуальних та корпоративних споживачів продукції птахівництва [2].

Початковим етапом побудови системи управління ланцюга у птахівництві має стати інтеграція племінних птахівничих господарств з підприємствами-виробниками кормів і устаткування. На даному етапі слід розв'язати комплекс завдань, пов'язаних із вибором форми організації коопераційних відносин, визначення ролей, зон відповідальності, вироблення системи стратегічних цілей співпраці на основі довгострокових договірних відносин. Найбільш складною з технічного боку є побудова єдиної інформаційної системи, яка повинна забезпечувати доступ до інформації всіх її учасників, метою синхронізації й актуалізації даних про поточні та потенційні потреби і запаси у ланцюга поставок.

Наступним етапом є інтеграція з підприємствами галузі, заснована на комплексному обслуговуванні, що поставляють племінну продукцію (корми, обладнання, технології). Причому ініціатором цих процесів мають бути саме племінні підприємства. Промислові птахівницькі підприємства, стаючи учасниками створюваної логістичної системи, вибирають інтеграційну стратегію розвитку, яка передбачає використання принципів аутсорсингу. У разі ухвалення даного рішення необхідно змінити організаційну та виробничу структуру підприємства, що дозволить йому інтегруватися в єдине інформаційне поле. На даному етапі важливо оцінити можливості та ризики, що виникають внаслідок участі підприємства-кандидата в ланцюзі поставок. На рис. 1 представлені основні етапи бізнес-процесу інтеграції промислового птахопідприємства.

Завершальним етапом побудови ланцюга поставок буде інтеграція до неї підприємств переробників і роздрібною торгівлі. Цей етап є найменш складним, тому що сучасні тенденції розвитку

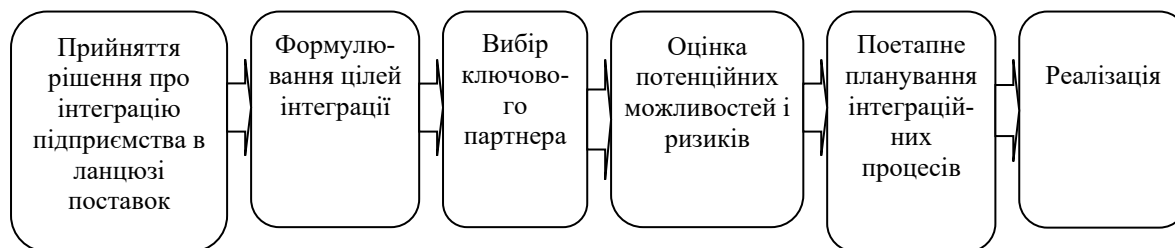


Рис. 1. Основні етапи бізнес-процесу інтеграції птахівничого підприємства в ланцюзі поставок [1]

вітчизняного бізнес-процесу припускають використання великих регіональних розподільчих центрів, які в змозі ефективно працювати практично з усіма товарними групами і володіють інформаційними системами з високою здатністю їх адаптації до специфіки зовнішніх умов існування.

При впровадженні в процес товароруку продукції нових, більш прогресивних форм обслуговування можна домогтися скорочення термінів доставки, транспортно-складських та інших витрат на доставку продукції від виробника до кінцевого споживача.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, використання регіональних розподільчих центрів птахівничих підприємств, що вхо-

дять в ланцюг поставок, значно скоротить витрати з доставки своєї продукції за рахунок формування оптимальних транспортних партій з продукції різних виробників, її упаковки та маркування. Це дасть можливість згладжувати нерівномірності виробництва та розподілу готової продукції і на якісно новому рівні будувати партнерські відносини з підприємствами-переробниками, а також роздрібними торговельними мережами, отримавши можливість контролювати роздрібні ціни на свою продукцію. При цьому, стратегія може служити для розробки ефективної логістичної системи управління, як налагоджений процес управління, інформаційними, товарними потоками між постачальниками, підприємством та споживачами.

Література

1. Антонюк А.В. Доцільність переходу українських підприємств на аутсорсинг логістичних послуг в умовах нестабільного середовища / А.В. Антонюк, М.А. Бернага, Т.В. Ободзинська. URL: http://probl-economy.kpi.ua/pdf/2010_6.pdf
2. Бутов А.М. Перспективи використання логістичних стратегій для забезпечення конкурентоспроможності підприємства [Текст] / А.М. Бутов // Економічний аналіз: зб. наук. праць / ТНЕУ. Тернопіль: ВПЦ ТНЕУ «Економічна думка», 2013. Том 14. № 2. С. 124–131.
3. Євдокимов А.В. Логістичні стратегії та логістичні процеси на торговельних підприємствах [Текст] / А.В. Євдокимов, Ю.В. Чортюк, А.О. Родимченко // Сталій розвиток економіки: Всеукраїнський науково-виробничий журнал / ПВНЗ «Університет економіки і підприємництва» ПП «Інститут економіки і технологій підприємництва». 2012. Вип. 1 (11). С. 246–249.
4. Крикавський Є.В. Логістика. Основи теорії: підруч. 2-ге вид., доп. і перероб. / Є.В. Крикавський. Львів: Інтелект-Захід, 2006. С. 156.
5. Уотерс Д. Логістика. Управление цепью поставок / Д. Уотерс; пер. с англ. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 503 с.
6. Стратегия и планирование в логистике. URL: http://logistclub.com.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=105&Itemid=122.

References

1. Antoniuk, A. V. Bernaha, M. A. and Obodzyns'ka, T. V. (2010), «Expedience of transition of the Ukrainian enterprises is on outsorsing of logistic services in the conditions of unstable environment», Aktual'ni problemy ekonomiky ta upravlinnia, [Online], vol. 6, available at: http://probl-etsonomy.kpi.ua/pdf/2010_6.pdf (Accessed 27 Oct. 2014)
2. Butov, A. M. (2013), «Prospects of the use of logistic strategies are for providing of competitiveness of enterprise», Ekonomichnyj analiz: zb. nauk. prats'; Vydavnycho-polihrafichnyj tsentr Ternopil's'koho natsional'noho ekonomichnoho universytetu «Ekonomichna dumka», Ternopil', Tom 14, vol. 2, pp.124–131.
3. Yevdokymov A. V. Chortok, Yu. V. and Rodymchenko, A. O. (2012), «Logistic strategies and logistic processes are on point-of-sale enterprises», Stalyj rozvytok ekonomiky: Vseukrains'kyj naukovo-vyrobnychyj zhurnal, PVNZ «Universytet ekonomiky i pidpriemnytstva» PP «Instytut ekonomiky i tekhnolohij pidpriemnytstva», vol.1(11). pp. 246–249.
4. Krykavs'kyj Ye. V. (2006), «Logistic. Bases of theory», [Lohistyka. Osnovy teorii: pidruch.], 2nd ed, Intelekt-Zakhid, L'viv, Ukraine.
5. Uoters, D. (2003), «Logistic. Management the chain of deliveries» [Lohistyka. Upravlenye tsep'iu postavok], YUNYTY-DANA, Moscow, Russian, 503 s.
6. «Strategy and planning is in commercial logistic», [Online], available at: http://mobile.studme.org/1264042215022/logistika/strategiya_planirovanie_kommercheskoy_logistike (Accessed 27 Oct. 2014).

Гушленко Ірина Валентинівна

аспірант

Університету Державної фіскальної служби України

Гушленко Ирина Валентиновна

аспирант

Университета Государственной фискальной службы Украины

Hushlenko Iryna

Graduate Student of the

University of the State Fiscal Service of Ukraine

DOI: 10.25313/2520-2294-2021-10-7644

**ПОДАТОК НА ВИВЕДЕНИЙ КАПІТАЛ В УМОВАХ
ЗМІН ПОДАТКОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА:
ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ**

**НАЛОГ НА ВЫВЕДЕННЫЙ КАПИТАЛ В УСЛОВИЯХ
ИЗМЕНЕНИЙ НАЛОГОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА:
УЧЕТНЫЙ АСПЕКТ**

**TAX ON WITHDRAWED CAPITAL IN THE CONDITIONS
OF CHANGES IN TAX LEGISLATION:
ACCOUNTING ASPECT**

Анотація. Обґрунтовано доцільність запровадження змін до податкового законодавства щодо запровадження податку на виведений капітал замість класичного податку на прибуток підприємств та запропоновано альтернативу, щодо трансформації податку на прибуток у податок на виведений капітал, задля створення сприятливих інвестиційних умов для розвитку бізнесу. Встановлено необхідність впровадження альтернативної облікової моделі оподаткування капіталу бізнесу, де має місце уточнення об'єкта оподаткування прибутком, конкретизування операцій та ставок оподаткування та введення субрахунків щодо обліку такого податку. Окреслено необхідність прийняття змін до законодавства, які мають стати каталізатором для розвитку бізнесу в Україні та економіки в цілому. Зазначено доречність запровадження податку на виведений капітал, як елементу захисту від схем уникнення оподаткування та стимулювання власників бізнесу у напрямку розширення виробничих потужностей задля стимулювання розвитку бізнес середовища в масштабах країни.

Ключові слова: облікова модель, податок на прибуток, податок на виведений капітал.

Аннотация. Обоснована целесообразность введения изменений в налоговое законодательство относительно введения налога на выведенный капитал вместо классического налога на прибыль предприятий и предложена альтернатива трансформации налога на прибыль в налог на выведенный капитал для создания благоприятных инвестиционных условий для развития бизнеса. Установлена необходимость внедрения альтернативной учетной модели налогообложения капитала бизнеса, где имеет место уточнение объекта налогообложения прибылью, конкретизация операций и налогооблагаемых ставок и введение субсчетов по учету такого налога. Намечена необходимость принятия изменений в законодательство, которые должны стать катализатором для развития бизнеса в Украине и экономики в целом. Указана уместность введения налога на выведенный капитал, как элемента защиты от схем ухода от налогообложения и стимулирования собственников бизнеса в направлении расширения производственных мощностей для стимулирования развития бизнес среды в масштабах страны.

Ключевые слова: учетная модель, налог на прибыль, налог на выведенный капитал.

Summary. The expediency of introducing changes to the tax legislation on the introduction of withholding tax instead of the classic corporate income tax is substantiated and an alternative on the transformation of income tax into withholding tax is proposed to create favorable investment conditions for business development. It is necessary to introduce an alternative accounting model of business capital taxation, where there is a clarification of the object of income taxation, specification of transactions and tax rates and the introduction of sub-accounts for the accounting of such tax. The need to adopt changes to the legislation, which should become a catalyst for the development of business in Ukraine and the economy as a whole, is outlined. The relevance of the introduction of a tax on withdrawn capital as an element of protection against tax avoidance schemes and incentives for business owners to expand production capacity to stimulate the development of the business environment across the country.

Key words: accounting model, income tax, tax on withdrawn capital.

Постановка проблеми. Податок на прибуток підприємств є одним з найважливіших податків для суб'єктів підприємницької діяльності, оскільки саме отримання прибутку є метою провадження діяльності господарюючого товариства. Часті зміни до Податкового кодексу в Україні впродовж останніх десяти років нажалі не супроводжуються покращання умов ведення господарської діяльності, облікова модель оподаткування залишається не ефективною тому, що не сприяє реінвестуванню прибутків у розширення виробництва. Відтак, важливим на законодавчому рівні є запровадження таких змін по податку на прибуток підприємств, які б сприяли бізнесу розвиватися та формувати інвестиційну привабливість.

Одним із важливих дискусійних моментів, які обговорюються на законодавчому рівні та науковою спільнотою є заміна податку на прибуток на податок з виведеного капіталу. З точки зору обліку такого податку на підприємствах різних форм власності, при заміні податку на прибуток податком на виведений капітал, мова має йти про заміну діючої облікової моделі оподаткування прибутку на модель оподаткування податком на виведений капітал.

Тому, вважаємо за необхідне проаналізувати моделі оподаткування прибутку у широкому спектрі, за умов змін діючого законодавства та введення податку на виведений капітал для оподаткування прибутків підприємств з метою зниження податкового навантаження та стимулювання ділової активності бізнесу.

Аналіз останніх публікацій та досліджень. Питанням порівняльного аналізу податку на прибуток та податку на виведений капітал займалися А. М. Савченко та І. А. Гудим [1], фіскальну та економічну ефективність оподаткування прибутку підприємств розглядав О. Ю. Мелих [2], дослідження особливостей формування об'єкта податку на виведений капітал здійснювали О. Малишкін та А. Шкуліпа [3], а також впливу зміни алгоритму визначення оподаткованого прибутку

на ведення податкового обліку присвячено публікацію Т. Ю. Загорельської, Н. М. Свічкара, А. І. Баранова та В. В. Полонської [7], порівняння облікових моделей податку на прибуток та податку на вилучений капітал досліджував В. П. Онищенко [4]. Поряд із рядом науковців вагомий внесок у аналізі облікових оцінок податку на прибуток здійснив професійний аудитор, член Ради професійних бухгалтерів та аудиторів України (ФПБАУ) С. Рогозний [5]. Питанню запровадження податку на виведений капітал в Україні присвячувала свою наукову роботу Г. С. Мельничук [6]. Сутності обліково-аналітичного забезпечення визначення фінансових результатів і оподаткування прибутку присвячена праця С. О. Кучеркової [8].

Мета і завдання досліджень. Порівняння процедур обліку податку на прибуток і податку на виведений капітал в умовах змін податкового законодавства.

Виклад основного матеріалу дослідження. На даному етапі в Україні діє одна із найпоширеніших моделей оподаткування прибутку приватних підприємств — класична європейська модель. Сутність її полягає у тому, що для обчислення об'єкта оподаткування з податку на прибуток, вираховується фінансовий результат до оподаткування, який коригується на різниці визначені податковим законодавством. Отже, об'єкт оподаткування має розраховуватись на основі показників зазначених у фінансовій звітності платників.

Одним з основних елементів управління підприємською діяльністю є належний бухгалтерський облік, який дає змогу вирахувати фінансовий результат до оподаткування діяльності підприємства.

Бухгалтерський прибуток є фактичним приростом власного капіталу протягом звітного періоду, що визначений за даними бухгалтерського обліку. Методика його розрахунку відпрацьовувалася роками [8, с. 187].

Взагалі, на протязі останніх 50 років методика формування показників фінансових результатів

на підприємствах України істотно змінювалась. Ці зміни стосувались складу виробничих витрат, відшкодуванні вартості необоротних матеріальних активів (в т.ч. основних засобів), визначені величини коштів, які залишалися для потреб підприємства [9, с. 154].

Відповідно до тодішньої законодавчої бази (до 2015 року), усі без виключення платники податків могли здійснювати коригування фінансового результату на певний перелік витрат. Проте Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» — застосовувалися обмеження на витрати, що не були пов'язані з фінансово-господарською діяльністю платників податків, при цьому деякі з основних були чинними на момент прийняття Податкового кодексу України. Однак, беручи до уваги «нове» [12] податкове законодавство, де перелік витрат істотно зменшено, а також звужено ряд платників податку на прибуток, які коригуються — визначаючи, за правилами бухгалтерського обліку, дохід, що не перевищує 20 млн. грн. від усіх видів діяльності (за виключенням непрямих податків). Це говорить про те, що для великої кількості СГ — платників податку на прибуток приватних підприємств, при розрахунку бази оподаткування, можуть бути врахованими всі витрати без виключення. Тому зазначений податок втратив свою фіскальну значимість. Розглянемо хронологію облікової моделі податку на прибуток більш детально.

Повноцінне становлення порядку оподаткування прибутку відбулось після набуття чинності Законом України «Про внесення змін до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 22 травня 1997 р. № 283/97-ВР [10].

Період, протягом якого діяв цей Закон, характеризується великою інтенсивністю змін. Головна риса моделі оподаткування прибутку, що діяла протягом цього періоду (до прийняття Податкового кодексу), полягала в практично повному відокремленні податкового обліку від бухгалтерського. Необхідність окремого трактування господарських операцій для цілей складання фінансової та податкової звітності практично подвоїла трудомісткість облікової роботи, а інтенсивність змін законодавства суттєво обмежувала можливості платника податків щодо автоматизації обліку. Крім того, постійні зміни в порядку оподаткування прибутку здійснювали дестимулюючий вплив на активізацію інвестиційних процесів [7, с. 195].

З 2000р. до 2014 р. фінансовий результат діяльності підприємств визначався за двома методиками: а) для складання фінансової звітності — згідно з діючими національними П(С)БО і відображається

у формі 2 «Звіт про фінансові результати». б) для цілей оподаткування. До 2011 р. згідно із Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» прибуток визначається шляхом зменшення суми скоригованого валового доходу звітного періоду на суму валових витрат платника податку і суму амортизаційних відрахувань [11].

З 2011 р. до 2014 р. після введення в дію Податкового Кодексу України: Прибуток = доходи звітного періоду — собівартість — інші витрати звітного податкового періоду, і вже з 2015 р. оподатковуваний прибуток розраховується як бухгалтерський фінансовий результат (за П(С)БО чи МСФЗ), але відкоригований на податкові різниці [8, с. 188].

Відповідно до п. 134 розділу III ПКУ «об'єктом оподаткування є: прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування, визначеного у фінансовій звітності підприємства, на податкові різниці. У частині встановлення податкових різниць для компаній з обігом понад 20 млн. грн. на рік фінансовий прибуток коригують для цілей оподаткування на ряд різниць [8, с. 188].

Платники податків з доходом меншим, ніж 20 млн. грн, мають змогу не застосовувати податкові коригування [12].

Під час нарахування податку, підприємство повинно визначити податкову базу активу чи зобов'язання, попередньо розрахувавши облікову базу. Отже, розмір зобов'язань з податку на прибуток напряму залежить від фінансового результату діяльності, розрахованого згідно з національними або міжнародними стандартами обліку і звітності [5, с. 93].

Облікова модель, за якою податок на прибуток оподатковується за правилами П(С)БО (МСФЗ) представлена в таблиці 1 [4, с. 28], де в основу порівняння покладено «базову облікову модель», яка базується на процесі визначення доходів і витрат та загального фінансового результату податку на прибуток, має місце механізм коригування фінансового результату на податкові різниці та механізм застосування правил трансфертного ціноутворення.

Слід зазначити, що згідно цієї моделі коригування фінансового результату підприємства здійснюється на підставі вимог трансфертного ціноутворення, яке було запроваджено у 2013 році, і які застосовуються лише до операцій з іноземними компаніями. Принцип «витагнутої руки» означає наближення цін, які були використані у таких

Облікова модель податку на прибуток підприємств

Базова облікова модель податку на прибуток підприємств		
Ключові елементи	Модель	Хто застосовує
Доходи — за правилами П(С)БО або МСФЗ; Втрати — за правилами П(С)БО або МСФЗ	(Доходи — Витрати — Збитки минулих років) × 0,18	Підприємства, які мають виручку ≤ 20 млн. грн
Супутні податкові механізми		
Податковий механізм коригування фінрезультату на податкові різниці		
Податкова різниця «заборонені» правилами ПКУ доходи або витрати	(Доходи — Витрати — Збитки минулих років ± Податкові різниці) × 0,18	Підприємства, які мають виручку > 20 млн. грн
Коригування трансфертного ціноутворення (ТЦУ)		
Здійснюється коригування цін по операціях, які визнані контрольованими (наближення їх до ринкових за «принципом витягнутої руки»)	(Доходи ± коригування виручки за методом ТЦУ Витрати — Збитки минулих років ± Податкові різниці) × 0,18	Операції з нерезидентами. Вартісним критерієм є підприємства, що мають операції з нерезидентами, обсяг виручки більше 150 млн. грн і дохід по операції з одним контрагентом більше 10 млн. грн. Також має виконувати ще хоча б один критерій «по-суті»
Податок на доходи нерезидентів («на репатріацію»)		
Обкладається виплата доходів нерезидентам	Платіж нерезиденту у валюті × на курс НБУ на дату виплати × 0,15	Усі платники податку на прибуток, а також платники єдиного податку при виплаті доходів нерезидентам

Джерело: систематизовано автором за джерелом [4]

операціях, до того рівня, як би ця операція відбулася у ринкових умовах без відсутності будь якого впливу на операцію. Якщо податкове зобов'язання після перерахунку виявилось вищим, до підприємство має доплатити податок на прибуток та подати Звіт про контрольовані операції [13].

За теперішньою моделлю, бізнес, прагнучи оптимізувати своє податкове навантаження, використовує кілька схем ухилення від оподаткування прибутку, а саме: виведення частини прибутку через спрощену систему оподаткування, а також виведення частини прибутку у «офшори», де діють нижчі ставки податку на прибуток.

З метою упорядкування оподаткування прибутком підприємств, і введені податку на виведений капітал (ПВК) на законодавчому рівні, базова облікова модель (Таблиця 1) може зазнати змін. При цьому суттєву різницю складе об'єкт оподаткування — операції між платниками та неплатниками відповідного податку, а саме

- операції з виведення капіталу (дивіденди, операції з повернення вкладів власнику-неплатнику ПВК);
- операції, прирівняні до виведення капіталу (виплата процентів, штрафів нерезидентам з держав з низькими ставками податку на прибуток, або пов'язаним особам-нерезидентам; сплата роялті;

перекази на банківські рахунки за кордон; надання безповоротної фінансової допомоги, тощо; внески до статутного капіталу, які здійснюються неплатникам ПВК; операції з придбання товарів, робіт, послуг у платника єдиного податку, які є пов'язаними особами);

- операції з пов'язаними особами — нерезидентами (сплата роялті, виплата дивідендів, повернення внесків до статутного фонду, тощо.

Тобто це буде інша облікова модель оподаткування ПВК і вводиться за умови наявності вищезазначених операцій з нерезидентами. За відсутності таких операцій (виплати дивідендів або інших прирівняних до них платежів), платники податку на виведений капітал не сплачують.

У світовій науці подібний вид оподаткування — під виглядом корпоративного податку на грошові потоки (cash flow corporate income tax) — має дві версії реалізації в залежності від того, що є базою оподаткування: реальні грошові потоки або розподіл чистого капіталу. Перша форма податку, частково (іноді як альтернативна, іноді з повним заміщенням податку на прибуток) функціонувала в Мексиці (2008–2014 рр.) і Північній Македонії (2009–2013 рр.), активно обговорювалася в США у вигляді так званого «Destination-Based Cash Flow Tax» в рамках податкової реформи Трампа у 2016

році, а також має прихильників у Великобританії, Австралії та Новій Зеландії. Друга форма податку (ПВК в чистому вигляді) була вперше реалізована у 2001 році в Естонії (у вигляді corporate income tax on distributed profit). Сьогодні подібна модель також впроваджена у Грузії (з 2017 року), Латвії (з 2018 року) і, нарешті, під брендом «естонський СІТ для малого бізнесу» в Польщі (з 2021 року) [17].

Аргументи прихильників податку на виведений капітал зводяться до переваг моделі оподаткування тільки розподіленого прибутку (дивідендів) перед традиційною схемою: простота і прозорість адміністрування в між перевірочний період; скорочення кількості перевірок платників податків; мінімізація адміністративного тиску на бізнес з боку ДФС [14].

Тому залишки нерозподіленого прибутку, який не оподатковується, можуть спрямовуватись на розвиток інвестиційних проектів бізнесу із залученням зовнішніх і внутрішніх ресурсів, що підвищить фіскальну значимість моделі податку на виведений капітал.

Відтак, на нашу думку, такі законодавчі зміни необхідні, оскільки заміна податку на прибуток податком на виведений капітал передбачає зміну бази та об'єкту моделі оподаткування. Це дає можливість застосувати двоєдиний підхід до ПВК, розділивши дивіденди і операції, що прирівняні до операцій з виведення капіталу. За цих умов пропонується також диференціювати ставки податку в діапазоні: 20%, 15%, 5%. Передбачається застосовувати різні ставки податку в залежності від типу операції: **ставка 5%** - виплата процентів, комісій, винагород, відшкодування, штрафів, пені, сплачені нерезидентам-пов'язаним особам і нерезидентам, зареєстрованим у державах із низькоподатковими юрисдикціями; **ставка 15%** — операції з виведення капіталу; **ставка 20%** — операції, прирівняні до операцій з виведення капіталу. Операції, прирівняні до виведення капіталу, якщо їх умови не відповідають принципу «витягнутої руки».

Окремо підлягатимуть оподаткуванню кошти та/або вартість майна, які сплачуються (повертаються) в межах спільної діяльності у сумі, що перевищує суму коштів та/або вартість майна, наданих (надано) у спільну діяльність та/або довірче управління. Таке перевищення на практиці означає отримання внеску назад приростом, який цілком логічно прирівняний до прибутку від спільної діяльності. Отже, законодавцем охоплено майже усі можливі варіанти виведення прибутків з бізнесу. Другу групу об'єкта оподаткування представляють так звані прирівняні операції. До таких віднесено цілий ряд операцій платника податку. Зокрема, кошти, спла-

чені протягом податкового (звітного) кварталу на виконання боргових зобов'язань у вигляді процентів (за будь-якими кредитами, позиками, депозитами, операціями РЕПО), страхових платежів, що перераховуються нерезидентам [3, с. 64–65].

Серед об'єктів оподаткування зустрічаємо ті, які вже були такими за діючим законодавством: вартість майна, робіт, послуг, наданих неплатнику податку без висування вимог щодо компенсації його (їх) вартості (в тому числі безоплатно наданих товарів (робіт, послуг); фінансова допомога неплатнику податку без вимоги про повернення тощо [15].

Окремі нові об'єкти потребують не тільки зваженого управлінського рішення компанії до вигідності / не вигідності придбання активів, але й додаткового обліку фінансового результату [3, с. 65].

Таким чином, при запровадженні ПВК, платники самостійно розраховуватимуть суму податку за обліковою моделлю податку на виведений капітал, який підлягатиме сплаті до бюджету. Така модель, на нашу думку, є більш зручною, бо передбачає спрощення звітності та дає змогу зменшити податковий тягар на підприємництво.

За нормами стандартів бухгалтерського обліку сума витрат з податку на прибуток відноситься на дебет рахунку 98 «Податок на прибуток», що означає зменшення чистого прибутку підприємства. За нових умов таке проведення не може бути адекватним, адже чистий прибуток не зменшується. Більш доцільним представляється варіант зменшення нерозподіленого прибутку через використання субрахунку 443 «Прибуток, використаний у звітному періоді» — дебетувати його на суму витрат з податку і кредитувати субрахунок 641.1 «Розрахунки з бюджетом по податку на виведений капітал». Такий варіант обліку відповідатиме сутності нового податку, коли дивіденди та інші порівнянні платежі вираховуються з прибутку, що переноситься на майбутні періоди, а не на звітний період [3, с. 67].

З огляду на вищевикладене, для створення сприятливих умов для реінвестування прибутків бізнесом та подолання фактів мінімізування та ухилення від оподаткування прибутків, слід зазначити, що назріли необхідні законодавчі зміни, які пов'язані із запровадженням податку на виведений капітал (проекту Закону України № 1185 від 29.08.2019 року), дискусії навколо якого точаться у Верховній раді

По-друге із введенням таких змін потребує перегляду базова облікова модель оподаткування прибутком підприємств, оскільки механізм дії базової облікової моделі податку на прибуток є

не ефективним, як з точки зору фіскальної значимості так і з точки зору інвестиційної привабливості діяльності підприємств. Тому, доцільним буде впровадження альтернативної моделі оподаткування капіталу бізнесу. Такою може бути модель оподаткування виведеного капіталу, в основі якої лежить:

- 1) оподаткування не всього фінансового прибутку компанії, а оподаткування його частини — розподіленого прибутку (дивідендів) та інших видів виведеного із оподаткування капіталу;
- 2) диференційовані ставки податків (20%, 15%, 5%), які залежать від здійснених операцій, зокрема операцій з оподаткування дивідендів, операції з трансфертного ціноутворення, тощо;
- 3) відсутнє оподаткування інвестиційного прибутку;
- 4) новий варіант обліку нерозподіленого прибутку через використання субрахунку 443 «Прибуток, використаний у звітному періоді» — дебетувати його на суму витрат з податку і кредитувати субрахунок 641.1 «Розрахунки з бюджетом по податку на виведений капітал». Такий варіант обліку відповідатиме сутності нового податку, коли дивіденди та інші порівнянні платежі вираховуються з прибутку, що переноситься на майбутні періоди, а не на звітний період.

По-третє Грошові резерви компаній стануть більшими, що створить можливість для залучення більших інвестицій.

Оподаткування тільки виведеного капіталу може бути особливо корисним для новостворених компаній, які часто стикаються із труднощами, пов'язаними зі сплатою податку на прибуток підприємств задовго до створення позитивного балансу руху грошових коштів, тоді як ПВК вони повинні будуть сплачувати лише при розподіленні прибутку [16].

Звісно, що у перші роки запровадження системи податку на виведений капітал як платникам так

і контролюючим органам потрібно докласти чималих зусиль для повного пристосування до такої моделі, проте це дасть змогу вирішити проблему із схемою ухилення від сплати податку.

Висновок. Для України рішення про відмову від класичного оподаткування прибутку і перехід до інноваційної облікової моделі ПВК не стане простим і однозначним, оскільки Проект Закону про внесення змін до Податкового кодексу України щодо запровадження податку на виведений капітал та імплементації стандартів протидії розмиванню податкової бази та виведення прибутку за кордон, який стартував у 2019 році так і залишається проектом. Відтак, запровадження податку на виведений капітал (ПВК) замість класичного податку на прибуток підприємств є важливим, і має стати каталізатором для розвитку бізнесу в Україні та економіки в цілому, оскільки він є елементом захисту від схем уникнення оподаткування; стимулює власників бізнесу у двох напрямках: вкладати кошти в розвиток бізнесу, що приводить до збільшення кількості робочих місць і зростання продажів, а також стимулює розвиток бізнесу в масштабах країни або залишати гроші на банківському рахунку, збільшуючи ліквідність банків, що призводить до зниження ставки відсотків за кредитами для економіки в цілому. У такий спосіб ПВК надає бізнесу унікальне індивідуальне право вирішувати, коли і скільки платити в бюджет з доходів компанії, одночасно впроваджуючи елементи розумного захисту національної податкової бази і стимулюючи економічну активність.

Запровадження цього податку в Україні потребує змін базової облікової моделі податку на прибуток в частині уточнення об'єкта оподаткування прибутком, конкретизування операцій та ставок, де буде мати місце введення субрахунків щодо обліку такого податку.

Література

1. Савченко А.М., Гудим І.А. Порівняльний аналіз податку на прибуток та податку на виведений капітал: сучасні реалії та перспективи. Економічна наука. Інвестиції: практика та досвід. 2018. № 11. С. 66–69.
2. Мелих О.Ю. Фіскальна та економічна ефективність оподаткування прибутку підприємств: вітчизняні реалії та шляхи подолання проблем. Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». 2018. № 12. С. 1–8.
3. Малишкін О., Шкуліпа А. Особливості формування об'єкта податку на виведений капітал. Збірник наукових праць ДУІТ. Серія «Економіка і управління». 2019. Вип. 6. С. 61–68.
4. Онищенко В.П. Порівняння облікових моделей податку на прибуток та податку на вилучений капітал: залишити чи змінити?. Економічна наука. Інвестиції: практика та досвід. 2018. № 24. С. 26–30.
5. Rogoznyy S. Облікові оцінки та податок на прибуток на основі МСФЗ. Аудитор України. 2019. № 1–2 (278–279). С. 92.

6. Мельничук Г.С. До питання запровадження в Україні податку на виведений капітал. Економічний вісник. Серія: фінанси, облік, оподаткування. 2020. Вип. 6. С. 98–104.
7. Загорельська Т.Ю., Свічкач Н.М., Баранов А.І. Полонська В.В. Вплив зміни алгоритму визначення оподаткованого прибутку на ведення податкового обліку. Економіка та управління підприємствами. 2018. Випуск 6 (17). С. 194–199.
8. Кучеркова С.О. Обліково-аналітичне забезпечення визначення фінансових результатів і оподаткування прибутку. Колективна монографія присвячена 25-річчю кафедри обліку і оподаткування Таврійського державного агротехнологічного університету імені Дмитра Моторного. Мелітополь — 2020. С. 184–191.
9. Голов С.Ф., Костюченко В.М. Бухгалтерський облік за міжнародними стандартами. Київ.: Екаунтінг, 2000. 384 с.
10. Про внесення змін до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств: Закон України від 22 травня 1997 р. № 283/97-ВР // Законодавство України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/283/97-%D0%B2%D1%80> (втратив чинність).
11. Про оподаткування прибутку підприємств: Закон України від 22 травня 1997р. № 283/97-Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/334/94-вр>. (втратив чинність).
12. Податковий кодекс України зі змінами і доповненнями: Закон України від 02.12.2010. № 2755-VI URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
13. Онищенко В. Трансфертне ціноутворення. 2018. URL: <https://www.golovbukh.ua/article/7095transfertnet-snoutvorennya2018>
14. Пояснювальна записка до проекту Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо податку на виведений капітал». URL: <https://rada.gov.ua>
15. Проект Закону України № 1185 від 29.08.2019 року «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо запровадження податку на виведений капітал та імплементації стандартів протидії розмиванню податкової бази та виведення прибутку за кордон». URL: https://www.president.gov.ua/storage/j-filesstorage/00/56/50/48b2f5275ae3b3e6113c5635d1add7a1_1520875099.pdf
16. Пояснювальна записка до проекту Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо податку на виведений капітал». URL: http://kmp.ua/wpcontent/uploads/2016/06/explanatory_note_ECT_08_2016.pdf
17. Податок на виведений капітал: тривалий старт. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2021/06/18/674790/>

References

1. Savchenko A. M., Ghudym I. A. Porivnjajnyj analiz podatku na prybutok ta podatku na vyvedenyj kapital: suchasni realiji ta perspektyvy. Ekonomichna nauka. Investyciji: praktyka ta dosvid. 2018. № 11. S. 66–69.
2. Melykh O. Ju. Fiskaljna ta ekonomichna efektyvnistj opodatkuvannja prybutku pidpryjemstv: vitchyznjani realiji ta shljakhy podolannja problem. Elektronne naukove fakhove vydannja «Efektyvna ekonomika». 2018. № 12. S. 1–8.
3. Malyskhin O., Shkulipa A. Osoblyvosti formuvannja ob'jekta podatku na vyvedenyj kapital. Zbirnyk naukovykh pracj DUIT. Serija «Ekonomika i upravlinnja». 2019. Vyp. 6. S. 61–68.
4. Onyshheno V. P. Porivnjannja oblikovykh modelej podatku na prybutok ta podatku na vyluchenyj kapital: zalyshyty chy zminyty?. Ekonomichna nauka. Investyciji: praktyka ta dosvid. 2018. № 24. S. 26–30.
5. Roghoznyj S. Oblikovi ocinky ta podatok na prybutok na osnovi MSFZ. Audytor Ukrajiny. 2019. № 1–2 (278–279). S. 92.
6. Meljnychuk Gh. S. Do pytannja zaprovadzhennja v Ukrajinі podatku na vyvedenyj kapital. Ekonomichnyj visnyk. Serija: finansy, oblik, opodatkuvannja. 2020. Vyp. 6. S. 98–104.
7. Zaghorelsjka T. Ju., Svichkar N. M., Baranov A. I. Polonsjka V. V. Vplyv zminy alghorytmu vyznachennja opodatkovanogho prybutku na vedennja podatkovogho obliku. Ekonomika ta upravlinnja pidpryjemstvamy. 2018. Vypusk 6 (17). S. 194–199.
8. Kucherova S. O. Oblikovo-analitychne zabezpechennja vyznachennja finansovykh rezuljtativ i opodatkuvannja prybutku. Kolektyvna monohrafija prysvjachena 25-richchju kafedry obliku i opodatkuvannja Tavrijskogho derzhavnogho aghrotekhnologichnogho universytetu imeni Dmytra Motornogho. Melitopolj — 2020. S. 184–191.
9. Gholov S. F., Kostjuchenko V. M. Bukhghaltersjkyj oblik za mizhnarodnymy standartamy. Kyjiv.: Ekauntingh, 2000. 384 s.

10. Pro vnesennja zmin do Zakonu Ukrainy «Pro opodatkuvannja prybutku pidpryjemstv: Zakon Ukrainy vid 22 travnja 1997 r. # 283/97-VR // Zakonodavstvo Ukrainy. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/283/97-%D0%B2%D1%80> (vtratyv chynnistj).

11. Pro opodatkuvannja prybutku pidpryjemstv: Zakon Ukrainy vid 22 travnja 1997r. № 283/97-Verkhovna Rada Ukrainy. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/334/94-vr> (vtratyv chynnistj).

12. Podatkovyj kodeks Ukrainy zi zminamy i dopovnennjamy: Zakon Ukrainy vid 02.12.2010. № 2755-VI URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

13. Onyshhenko V. Transfertne cinoutvorennja 2018. URL: <https://www.golovbukh.ua/article/7095-transfertnetsnoutvorennja2018>.

14. Pojasnjuvaljna zapyska do proektu Zakonu Ukrainy «Pro vnesennja zmin do Podatkovogho kodeksu Ukrainy shhodo podatku na vyvedenyj kapital». URL: <https://rada.gov.ua>

15. Proekt Zakonu Ukrainy № 1185 vid 29.08.2019 roku «Pro vnesennja zmin do Podatkovogho kodeksu Ukrainy shhodo zaprovadzhennja podatku na vyvedenyj kapital ta implementaciji standartiv protydiji rozmyvannju podatkovoji bazy ta vyvedennja prybutku za kordon». URL: https://www.president.gov.ua/storage/j-filesstorage/00/56/50/48b-2f5275ae3b3e6113c5635d1add7a1_1520875099.pdf

16. Pojasnjuvaljna zapyska do proektu Zakonu Ukrainy «Pro vnesennja zmin do Podatkovogho kodeksu Ukrainy shhodo podatku na vyvedenyj kapital». URL: http://kmp.ua/wpcontent/uploads/2016/06/explanatory_note_ECT_-08_2016.pdf

17. Podatok na vyvedenyj kapital: tryvalyj start. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2021/06/18/674790/>

Назаренко Інна Миколаївна

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри обліку і оподаткування
Сумський національний аграрний університет*

Назаренко Инна Николаевна

*доктор экономических наук, профессор,
професор кафедры учета и налогообложения
Сумской национальной аграрный университет*

Nazarenko Inna

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor of the Department of Accounting and Taxation
Sumy National Agrarian University*

ORCID: 0000-0003-0874-199X

Кулик Наталія Володимирівна

*студентка
Сумського національного аграрного університету*

Кулык Наталья Владимировна

*студентка
Сумского национального аграрного университета*

Kulyk Nataliia

*Student of the
Sumy National Agrarian University*

ORCID:0000-0001-9392-7785

DOI: 10.25313/2520-2294-2021-10-7627

ОРГАНІЗАЦІЙНО-НОРМАТИВНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ МАЙНА ПІДПРИЄМСТВА

ОРГАНИЗАЦИОННО-НОРМАТИВНЫЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА ИМУЩЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

THE ORGANIZATIONAL AND REGULATORY ASPECTS OF THE COMPANY'S PROPERTY ACCOUNTING

Анотація. Наукова праця присвячена питанням організації бухгалтерського обліку майна підприємства. Відповідно, метою написання статті є поглиблення теоретичних засад, а також обґрунтування організаційно-нормативних аспектів обліку майна суб'єкта господарювання. Обґрунтовано, що в умовах сьогодення діяльність будь-якого підприємства передбачає наявність майна, яке формується з необоротних і оборотних компонент. Реалії сучасного, дозволяють констатувати, що в суб'єктів господарювання на сьогодні недостатній рівень фінансового забезпечення. Саме тому керівники підприємства (власники, менеджери) постійно переглядають принципи управління, знаходяться в пошуках інструментів, які мають найбільшу цінність і забезпечують ефективну реалізацію управлінських рішень у кризовий період. Тому дослідження організації бухгалтерського обліку майна, як домінуючого інформаційного джерела управлінського процесу, є актуальним. Авторами проаналізовані підходи щодо інтерпретації категорії «майно», ідентифіковано ключові

компоненти, які доцільно відносити до необоротної та оборотної компонент майна суб'єкта господарювання. Визначено пріоритетні завдання організації бухгалтерського обліку майна підприємства. Охарактеризовано нормативно-правові документи по обліку майна різних ієрархічних рівнів. Обґрунтовано пріоритетну роль облікової політики в системі нормативного регулювання локального рівня. Конкретизовані фактори впливу на зміст облікової політики та її ключові питання в частині майна підприємства. Авторами розглянуто документальне забезпечення обліку майна з урахуванням цифровізації, яка здійснює домінуючий вплив на суспільство, що, відповідно, впливає на систему бухгалтерського обліку. В науковій праці наголошено, що трансформаційні процеси, цифровізація, децентралізація здійснюють вагомий вплив як на організацію бухгалтерського обліку в цілому, так і на організацію обліку майна, як домінуючої компоненти активів підприємства.

Ключові слова: звітність, майно, категорія, облік, облікова політика.

Аннотація. Научная работа посвящена вопросам организации бухгалтерского учёта имущества предприятия. Соответственно, целью написания статьи является углубление теоретических основ, а также обоснование организационно-нормативных аспектов учёта имущества субъекта хозяйствования. Обосновано, что на сегодня деятельность любого предприятия предусматривает наличие имущества, формируемого из необоротных и оборотных компонентов. Современные реалии позволяют констатировать, что у субъектов хозяйствования на сегодняшний день недостаточный уровень финансового обеспечения. Именно поэтому руководители предприятия (собственники, менеджеры) постоянно пересматривают принципы управления, находятся в поисках инструментов, имеющих наибольшую ценность и обеспечивающих эффективную реализацию управленческих решений в кризисный период. Поэтому исследование организации бухгалтерского учёта имущества, как доминирующего информационного источника управленческого процесса, является актуальным. Авторами проанализированы подходы к интерпретации категории «имущество», идентифицированы ключевые компоненты, которые целесообразно относить к необоротной и оборотной компонентам имущества предприятия. Определены приоритетные задачи организации бухгалтерского учёта имущества предприятия. Охарактеризованы нормативно-правовые документы по учёту имущества предприятия разных иерархических уровней. Обоснована приоритетная роль учётной политики в системе нормативного регулирования локального уровня. Конкретизированы факторы влияния на содержание учётной политики и ее ключевые вопросы по части имущества предприятия. Авторами рассмотрено документальное обеспечение учёта имущества предприятия с учётом цифровизации, которая оказывает доминирующее влияние на общество, что, соответственно, оказывает влияние на систему бухгалтерского учёта. В научной работе подчеркивается, что трансформационные процессы, цифровизация, децентрализация оказывают существенное влияние как на организацию бухгалтерского учёта в целом, так и на организацию учёта имущества, как доминирующей компоненты активов предприятия.

Ключевые слова: отчетность, имущество, категория, учёт, учётная политика.

Summary. The scientific work is devoted to the organization of accounting of the property of the enterprise. Accordingly, the purpose of writing this article is to deepen the theoretical foundations, as well as substantiate the organizational and regulatory aspects of accounting for enterprise property. It has been substantiated that in today's conditions, the activity of any enterprise provides for the presence of property formed from non-circulating and circulating components. The realities of the modern make it possible to state that the economic entities today have an insufficient level of financial support. That's why the leaders of the enterprise (owners, managers) are constantly reviewing the principles of management, are in search of tools that have the greatest value and ensure the effective implementation of management decisions in a crisis period. Therefore, the study of the organization of accounting of property as a dominant information source of the management process is relevant. The authors analyzed the approaches to the interpretation of the category of «property», identified the key components, that are advisable to refer to the irreversible and circulating components of the property of the enterprise. The priority tasks of the organization of accounting of the property of the enterprise have been determined. The normative-legal documents on accounting of the property of the enterprise of different hierarchical levels are characterized. The priority role of accounting policy in the regulatory system of the local level has been substantiated. Specified factors of influence on the content of the accounting policy and its key issues regarding the property of the enterprise are researched. The authors consider the documentary support of the property of the enterprise, taking into account digitalization, which has a dominant effect on society, which, accordingly, has an impact on the accounting system. The scientific work emphasizes, that transformation processes, digitalization, decentralization have a significant impact both on the organization of accounting in general and on the organization of property accounting, as the dominant component of an enterprise's assets.

Key words: reporting, property, categories, accounting, accounting policy.

Постановка проблеми в загальному вигляді. В умовах сьогодення діяльність будь-якого підприємства передбачає наявність майна, яке формується з необоротних і оборотних компонент. Реалії сучасного, дозволяють констатувати, що в суб'єктів господарювання на сьогодні недостатній рівень фінансового забезпечення. Саме тому керівники підприємства (власники, менеджери) постійно переглядають принципи управління, знаходяться в пошуках інструментів, які мають найбільшу цінність і забезпечують ефективну реалізацію управлінських рішень у кризовий період. Враховуючи факт, що інформаційною платформою для прийняття управлінських рішень є дані бухгалтерського обліку, доцільно зазначити, попри багатогранність наукових досліджень, на сьогодні не втрачає актуальності питання щодо облікового супроводу питань, пов'язаних з формуванням та використанням майна підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окреслена проблема є об'єктом наукових досліджень вітчизняних вчених: Киян А. В. [27], Проскури К. П. [20], Скоробогатова В. В. [23], Сопко В. В. [24], Цал-Цалка Ю. С. [25], Rogozjan S. M. [22], Ярмолюк О. Ф. [27] та ін.

Враховуючи напрацювання зазначених вчених у сфері обліку майна підприємства, слід зазначити, що частина питань ідентифікованої проблематики потребує подальшого наукового дослідження та обґрунтування.

Формулювання цілей статті. Метою написання даної наукової праці є поглиблення теоретичних засад, а також обґрунтування організаційно-нормативних аспектів обліку майна підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Беручи до уваги факт, що об'єктом дослідження є майно, відповідно, для чіткої ідентифікації організаційно-нормативних аспектів обліку даних активів, необхідно акцентувати увагу на експлікації даної категорії.

В Цивільному кодексі України зазначено, що майном, як особливим об'єктом, є окрема річ, сукупність речей, а також майнові права та обов'язки [26].

Відповідно до положень Господарського кодексу України, майно — сукупність речей та інших цінностей (включаючи нематеріальні активи), які мають вартісне визначення, виробляються чи використовуються у діяльності суб'єктів господарювання та відображаються в їх балансі або враховуються в інших передбачених законом формах обліку майна цих суб'єктів. Залежно від економічної форми, якої набуває майно у процесі здійс-

нення господарської діяльності, майнові цінності належать до основних фондів, оборотних засобів, коштів, товарів. Основними фондами виробничого і невиробничого призначення є будинки, споруди, машини та устаткування, обладнання, інструмент, виробничий інвентар і приладдя, господарський інвентар та інше майно тривалого використання, що віднесено законодавством до основних фондів. Оборотними засобами є сировина, паливо, матеріали, малоцінні предмети та предмети, що швидко зношуються, інше майно виробничого і невиробничого призначення, що віднесено законодавством до оборотних засобів. Коштами у складі майна суб'єктів господарювання є гроші у національній та іноземній валюті, призначені для здійснення товарних відносин цих суб'єктів з іншими суб'єктами, а також фінансових відносин відповідно до законодавства. Товарами у складі майна суб'єктів господарювання визнаються вироблена продукція (товарні запаси), виконані роботи та послуги [1].

В Національному стандарті № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» ідентифіковано два види майна підприємства:

- нерухоме майно (нерухомість) — земельна ділянка без поліпшень або земельна ділянка з поліпшеннями, які з нею нерозривно пов'язані, будівлі, споруди, їх частини, а також інше майно, що згідно із законодавством належить до нерухомого майна;
- рухоме майно — матеріальні об'єкти, які можуть бути переміщеними без загрози їм шкоди; до рухомого майна належить майно у матеріальній формі, яке не є нерухомістю [17].

Беззаперечним є факт, що основою будь-якої господарської діяльності є майно (власність), яке поділяється на рухоме та нерухоме [5].

З точки зору В. В. Сопко, будь-яке господарство (підприємство) на ринку представляється своєю двоїстістю як сума активів та пасивів за такою системою рівняння: *Актив (майно, ресурси) = Пасиви (власність, капітал)*, де, активи — це майно (ресурси) — щось, чому властива (для чого притаманна) вартість: яким володіє власник, підприємство (юридична) або громадянин (фізична) особа. До активів належать контрольовані власником (підприємством або громадянином) матеріальні або нематеріальні ресурси, які набуто в результаті попередніх операцій (дій) і які повинні (можуть, мають) принести у майбутньому дохід чи іншу вигоду. Пасиви — це власність (капітал — власний або чужий); джерело утворення активів (майна) підприємства, яке воно має у своєму розпорядженні [24].

Майно підприємства виступає, з одного боку, у грошовій або речовій формі, а з іншого — у формі власного або чужого. Ця неоднозначність визначається структурою балансу підприємства. Якщо дивитися з боку пасиву, то можна виділити власне майно підприємства, тобто ті речі які власники суб'єктів господарювання створюють самі собі, і чуже, що утворюється за рахунок позик [25].

Аналіз підходів щодо інтерпретацій категорії «майно» дозволяє зазначити, що чітке виокремлення компонент на сьогодні відсутнє. В науковому соціумі існує підхід, що майно — це активи, інші вчені — не всі складові активів відносять до складу необоротної та оборотної компоненти майна.

Слушною є думка Скоробогатової В. В., що все, що знаходиться в активі, згідно з Планом рахунків бухгалтерського обліку не можна назвати майном, або тими ж матеріальними цінностями, оскільки грошові кошти, гудвіл, резерв сумнівних боргів до цієї категорії відносити не доцільно [23, с. 31].

В контексті наукового дослідження доцільно також зазначити, що, на нашу думку, до майна підприємства не доцільно також включати дебіторську заборгованість.

Так, дебіторська заборгованість — це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату. В ф.1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» відображається дебіторська заборгованість орендаря за фінансовою орендою, заборгованість, забезпечена векселями; надання позики; заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги; заборгованість за розрахунками (з бюджетом, за виданими авансами, з нарахованих доходів, із внутрішніх розрахунків); інша дебіторська заборгованість [2]. Образно кажучи, з практичної точки зору, дебіторська заборгованість — це зобов'язання покупців перед постачальниками, оскільки, наприклад, дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги виникає у випадку, коли підприємство відвантажило продукцію (товари) покупцю, але покупець ще не розрахувався. Наведені аргументи дають підстави зробити висновок, що в процесі обґрунтування організаційно-нормативних аспектів обліку майна підприємства не доцільно акцент робити на дебіторській заборгованості.

Враховуючи результати попередніх наукових досліджень, а також матеріали зазначені вище, з метою аргументування організаційно-нормативних аспектів обліку майна підприємства акцентування уваги буде здійснено на деяких необоротних компонентах (основних засобах) та оборотних компонентах (запасах, необоротних активах, утримуваних

для продажу, та групах вибуття) активів суб'єкта господарювання.

В контексті означуваного, потребують конкретизації основні завдання організації обліку майна підприємства, які полягають в наступному: забезпеченні своєчасного документального оформлення операцій, пов'язаних з надходженням, рухом, вибуттям майна; систематизації та накопичення інформації про необоротні та оборотні компоненти майна в реєстрах аналітичного та синтетичного обліку; узагальненні інформації про необоротні та оборотні компоненти майна в фінансовій звітності; точному визначенні результатів ліквідації необоротних активів; повному відображенні в бухгалтерському обліку витрат на ремонт і модернізацію об'єктів необоротних активів; забезпеченні правильності, своєчасності нарахування амортизації на об'єкти основних засобів; забезпеченні мобільності акумуляції інформації про майнові об'єкти підприємства, які не використовується (застаріли) та які можна реалізувати, списати; обґрунтуванні методів оцінки запасів при їх надходженні та вибутті; реалізації контрольних процедур щодо перевірки фактичної наявності майна підприємства з одночасною ідентифікацією в розрізі місць зберігання та ін.

Ефективність виконання ідентифікованих завдань значною мірою залежить від якісної облікової політики (внутрішнього нормативного документа), ключові положення якої обов'язково базуються на врахуванні нормативно-правових документів, які регламентують питання організації обліку майнових об'єктів підприємства, кадрового потенціалу бухгалтерії суб'єкта господарювання, програмного забезпечення, яке використовується для організації бухгалтерського обліку та ін.

Процес ведення обліку майна підприємства регламентується значною кількістю нормативно-правових документів різних ієрархічних рівнів, характеристику яких представлено в таблиці 1 [4; 11; 7–10; 12–21].

Зазначені нормативні документи врегульовують питання організації бухгалтерського обліку. Враховуючи факт, що облікова політика підприємства — ключовий крок в організації бухгалтерського обліку на підприємстві, інструмент впливу на окремі параметри обліку, оптимізації об'єктів обліку та, за потреби, відстоювання інтересів підприємства в суді, відповідно, актуалізується питання більш детального розгляду даного елемента системи нормативного регулювання бухгалтерського обліку. Облікова політика набуває виняткового значення в сучасних транспарентних умовах ведення біз-

Таблиця 1

**Характеристика нормативно-правових документів по обліку майна підприємства
різних ієрархічних рівнів**

Ієрархічний рівень	Нормативно-правовий документ	Характеристика
Міжнародний	Концептуальна основа фінансової звітності	Характеризує концепції, на яких ґрунтується складання і подання фінансових звітів зовнішнім користувачам, а також допомагає особам, які складають фінансові звіти, застосовувати МСФЗ і розглядати питання, які ще мають стати предметом МСФЗ.
	МСФЗ 5 «Непоточні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність»	Визначає особливості бухгалтерського обліку активів, утримуваних для продажу, характеризує підхід щодо класифікації непоточних активів як утримуваних для продажу або утримуваних для розподілу власникам.
	МСБО 1 «Подання фінансової звітності»	Визначає основи подання фінансової звітності загального призначення для забезпечення їхньої зіставності з фінансовою звітністю суб'єкта господарювання за попередні періоди, а також з фінансовою звітністю інших суб'єктів господарювання. Даний документ установлює загальні вимоги щодо подання фінансової звітності, настанови щодо її структури та мінімальні вимоги щодо її змісту. Відповідно до вимог даного нормативного документа Звіт про фінансовий стан повинен обов'язково відображати інформацію про такі компоненти майна підприємства, як основні засоби, запаси та ін.
	МСБО 2 «Запаси»	Визначає підхід до обліку запасів, а саме: визначення суми собівартості, яка повинна визнаватися як актив та переноситися на майбутні періоди до моменту визнання відповідних доходів; рекомендації щодо визначення собівартості та подальшого визнання витрат, включаючи будь-яке часткове списання до чистої вартості реалізації; рекомендації щодо визначення собівартості запасів.
	МСБО 16 «Основні засоби»	Визначає обліковий підхід до основних засобів, щоб користувачі фінансової звітності могли розуміти інформацію про інвестиції суб'єкта господарювання в його основні засоби та зміни в таких інвестиціях, а також конкретизовані основні підходи щодо визнання активів, визначення балансової вартості основних засобів та амортизаційних відрахувань, а також збитків від зменшення корисності, які слід визнавати у зв'язку з ними.
Державний	Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»	Наводить інтерпретацію термінів в системі бухгалтерського обліку (в т.ч. активів), визначає правові засади регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в Україні.
	НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»	Інтерпретує термін «активи», характеризує склад та елементи фінансової звітності в яких відображається інформація про майно підприємства.
	НП(С)БО 7 «Основні засоби»	Інтерпретує терміни, пов'язані з сутністю основних засобів. Характеризує методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про основні засоби, інші необоротні матеріальні активи та незавершені капітальні інвестиції в необоротні матеріальні активи, а також розкриття інформації про них у фінансовій звітності.
	НП(С)БО 9 «Запаси»	Інтерпретує термін «запаси», визначає особливості визнання, первісної оцінки запасів, оцінки вибуття запасів, оцінки запасів на дату балансу, розкриття інформації про запаси в Примітках до фінансової звітності.
	НП(С)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність»	Визначає особливості визнання, оцінки необоротних активів та групи вибуття, утримуваних для продажу, визнання та оцінку припиненої діяльності, а також розкриття інформації про необоротні активи та групу вибуття, утримувані для продажу, а також припинену діяльність у примітках до фінансової звітності.
	НП(С)БО 32 «Інвестиційна нерухомість»	Визначає сутність терміну «інвестиційна нерухомість», особливості визнання та оцінки інвестиційної нерухомості, а також характеризує процес переведення нерухомості до інвестиційної нерухомості або виведення її зі складу інвестиційної нерухомості, вибуття інвестиційної нерухомості та підходи щодо розкриття інформації про інвестиційну нерухомість у Примітках до річної фінансової звітності.

Продовження табл. 1

	Національний стандарт № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав»	Визначає особливості проведення оцінки певних видів майна; базу оцінки та порядок визначення вартості; методичні підходи до оцінки майна та їх основні засади; загальні вимоги до проведення незалежної оцінки майна; загальні вимоги до складання звіту про оцінку та підготовки висновку про вартість майна; загальні вимоги до рецензування звіту про оцінку майна.
	Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку	Визначає порядок документування господарських операцій у документах первинного обліку та облікових регістрах, особливості виправлення помилок у первинних документах та облікових регістрах, організацію документообігу та зберігання документів.
	Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій	Встановлює призначення і порядок ведення рахунків бухгалтерського обліку методом подвійного запису для узагальнення інформації про наявність та рух активів, які формують майно підприємства та ін.
Локальний	Облікова політика підприємства	Узагальнює сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для ведення бухгалтерського обліку, складання та подання фінансової звітності.

несу, оскільки не тільки визначає організацію й методологію бухгалтерського обліку, затверджує заходи щодо оптимізації господарської діяльності, а й дає змогу користувачам інформації визначити порядок і способи одержання звітних даних, проаналізувати дані звітності в динаміці, вчасно одержувати дані про істотні зміни в діяльності підприємства [20].

На рисунку 1 наведено фактори впливу на зміст облікової політики та її ключові питання в частині обліку майна підприємства.

Отже, облікова політика є важливим нормативним документом локального рівня, оскільки чітко ідентифікує правила ведення бухгалтерського обліку майна підприємства.

У рамках досліджуваної проблематики вважаємо за доцільне розглянути документальне забезпечення майна підприємства. Враховуючи факт, що на сьогодні процес цифровізації здійснив домінуючий вплив на суспільство, система бухгалтерського обліку також адаптується до даного процесу. Наявна практика організації бухгалтерського обліку свідчить, що активною є тенденція зростання ролі автоматизованих інформаційних систем в діяльності підприємства. У контексті наукового дослідження вагомості набуває схематична візуалізація процесу бухгалтерського обліку основних оборотних та оборотних компонент майна підприємства з акцентуванням уваги на автоматизованій формі обліку за допомогою програмного продукту BAS (рисунк 2).

Відповідно до даних рисунку 2, доцільно зазначити, що система бухгалтерського обліку,

незалежно від техніки ведення, забезпечує своєчасну, достовірну фіксацію фактів щодо майна підприємства. Так, даний програмний продукт дозволяє організувати ведення бухгалтерського обліку оборотної та оборотної компоненти майна суб'єкта господарювання за наступними напрямками: придбання (надходження), списання, модернізація, введення в експлуатацію, ремонт, нарахування амортизації, розподіл суми амортизації за рахунками та об'єктами аналітичного обліку, пооб'єктний та кількісний облік малоцінних активів, відображення додаткових витрат на придбання, оформлення пересортиці, списання нестач (втрат від псування цінностей) та ін. Цифровізація, як фактор модернізації системи бухгалтерського обліку, оптимізує процес документообігу, забезпечує реалістичне відображення інформації про оборотні та оборотні компоненти майна підприємства в регламентованій звітності, а також створює фундаментальний базис для успішної імплементації контрольних процедур.

Висновки та перспективи подальших досліджень у даному напрямку. Проведені дослідження дають підстави зробити висновок, що в науковому соціумі значна увага приділяється питанню обліку майна підприємства. Проте, трансформаційні процеси, цифровізація, децентралізація здійснюють вагомий вплив як на організацію бухгалтерського обліку в цілому, так і на організацію обліку майна, як домінуючої компоненти активів підприємства. Відповідно, досліджувана тематика не має часового діапазону актуальності і є актуальною для подальшого наукового вивчення.

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ЗМІСТ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ТА ЇЇ КЛЮЧОВІ ПИТАННЯ В ЧАСТИНІ ОБЛІКУ МАЙНА ПІДПРИЄМСТВА

Фактори впливу на облікову політику підприємства:

форма власності й організаційно-правова форма підприємства; вид діяльності; організаційна структура управління; чисельність працівників та їх кваліфікація; система оподаткування; форма ведення бухгалтерського обліку; система звітності перед власниками.

Елементи облікової політики

Необоротна компонента майна:

- вартісний критерій розмежування необоротних активів;
- обґрунтування терміну корисного використання основних засобів;
- методика визначення ліквідаційної вартості об'єкта основних засобів;
- деталізація інформації щодо переоцінки основних засобів;
- конкретизація методу нарахування амортизації;
- обґрунтування порядку списання витрат, пов'язаних з ремонтом та поліпшенням основних засобів;
- обґрунтування особливостей оцінки об'єктів інвестиційної нерухомості;
- характеристика критеріїв розмежування інвестиційної та операційної нерухомості для неподільних об'єктів;
- обґрунтування методів нарахування амортизації об'єктів інвестиційної нерухомості;
- обґрунтування порядку відображення результатів переоцінки та зменшення корисності основних засобів в бухгалтерському обліку;
- характеристика процесу інвентаризації основних засобів;
- обґрунтування документального забезпечення об'єктів основних засобів, інших необоротних матеріальних активів, інвестиційної нерухомості;
- умови переведення необоротних активів до групи вибуття та ін.

Оборотна компонента майна:

- конкретизація методу оцінки вибуття запасів;
- періодичність визначення середньозваженої собівартості одиниці запасів;
- визначення одиниці аналітичного обліку запасів;
- характеристика документального забезпечення бухгалтерського обліку запасів;
- обґрунтування ключових аспектів обліку запасів у місцях зберігання;
- конкретизація періодичності та об'єктів проведення інвентаризації;
- обґрунтування порядку обліку транспортно-заготівельних витрат;
- обґрунтування способів обліку товарів;
- обґрунтування способів оцінки готової продукції;
- обґрунтування способів обліку готової продукції;
- обґрунтування умов визнання необоротних активів та груп вибуття для продажу;
- обґрунтування дати первісного визнання необоротних активів та групи вибуття як утримуваних для продажу та ін.

Рис. 1. Фактори впливу на зміст облікової політики та її ключові питання в частині обліку майна підприємства [6; 20; 22; 27]

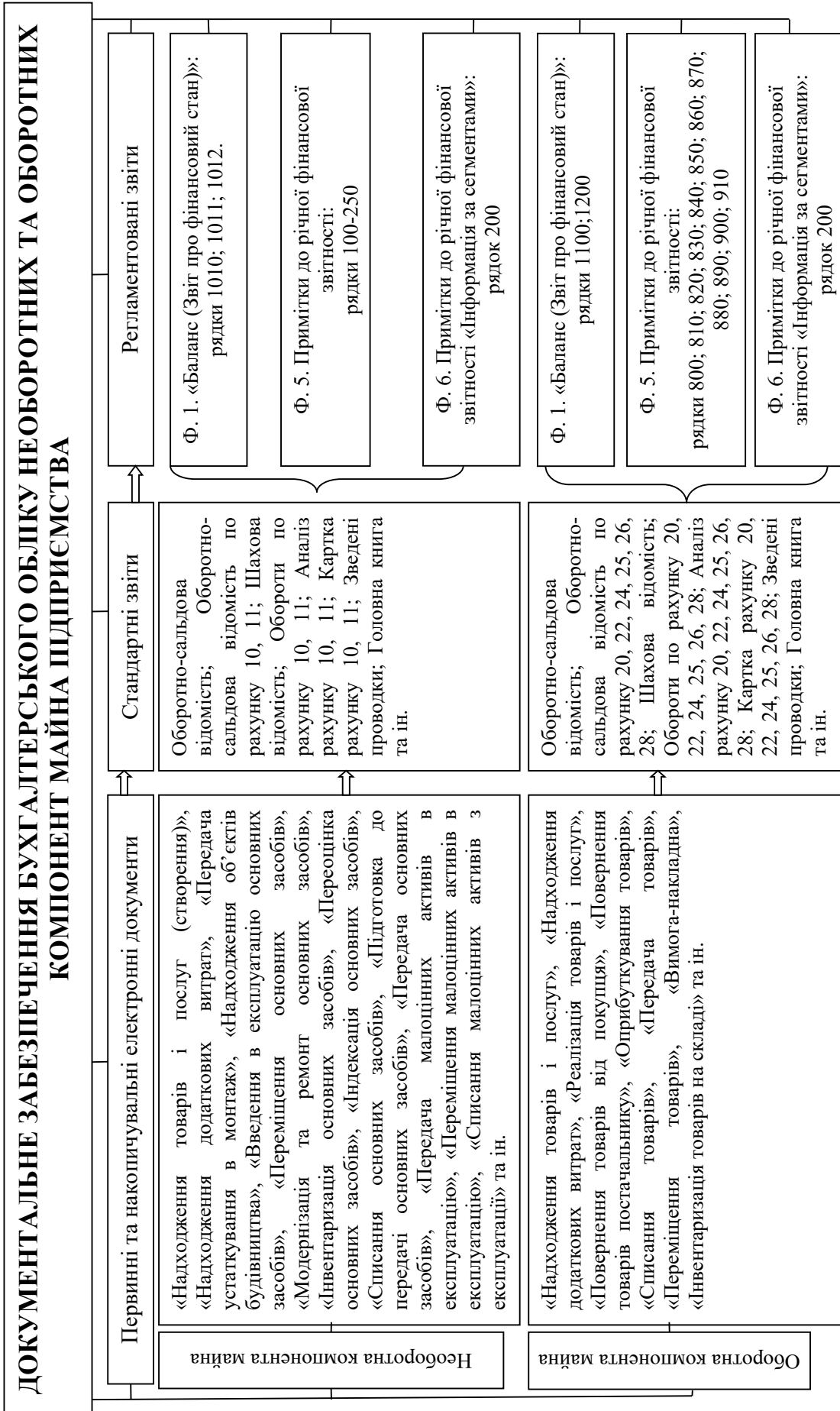


Рис. 2. Документальне забезпечення бухгалтерського обліку необоротних та оборотних компонент майна підприємства

Література

1. Господарський кодекс України. URL: <https://cutt.ly/yRVcsPj>
2. Граковський Ю. Дебіторська заборгованість: особливості обліку. Вісник «Офіційно про податки». 2016. № 20 (878). URL: <https://cutt.ly/XRVcH4I>
3. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: наказ Міністерства фінансів України № 291 від 30.11.2019 р. URL: <https://cutt.ly/zRVcLAX>
4. Концептуальна основа фінансової звітності. URL: <https://cutt.ly/zRVcCIIm>
5. Купалова І. Податок на майно. Вісник «Офіційно про податки». 2017. № 23 (927). URL: <https://cutt.ly/uRVcNEO>
6. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства: наказ Міністерства фінансів України 27.06.2013 р. № 635. URL: <https://cutt.ly/nRVc3gp>
7. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансової звітності». URL: <https://cutt.ly/TRVc5vg>
8. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 «Запаси». URL: <https://cutt.ly/nRVvq9W>
9. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби». URL: <https://cutt.ly/oRVvpuZ>
10. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 40 «Інвестиційна нерухомість». URL: <https://cutt.ly/MRVvdoX>
11. Міжнародний стандарт фінансової звітності 5 «Непоточні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність». URL: <https://cutt.ly/oRVvgoU>
12. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: наказ Міністерства фінансів України № 73 07.02.2013. URL: <https://cutt.ly/5RVvkdP>
13. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: наказ Міністерства фінансів України № 92 від 27.04.2000 р. URL: <https://cutt.ly/HRVvm3G>
14. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: наказ Міністерства фінансів України № 246 від 20.10.1999 р. URL: <https://cutt.ly/cRVvEIE>
15. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність»: наказ Міністерства фінансів України № 617 від 07.11.2003 р. URL: <https://cutt.ly/rRVvIwx>
16. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 32 «Інвестиційна нерухомість»: наказ Міністерства фінансів України № 779 від 02.07.2007 р. URL: <https://cutt.ly/bRVvPHy>
17. Національний стандарт № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав»: затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 10.09.2003 р. № 1440. URL: <https://cutt.ly/KRVvSCG>
18. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку: затверджено наказом Міністерства фінансів України № 88 від 24.05.1995 р. URL: <https://cutt.ly/iRVvHQ9>
19. Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань: затверджено наказом Міністерства фінансів України № 879 від 02.09.2014 р. URL: <https://cutt.ly/BRVvKOb>
20. Проскура К. Облікова політика підприємства. Вісник «Офіційно про податки». 2017. № 48 (954). URL: <https://cutt.ly/FRVvZMQ>
21. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV. URL: <https://cutt.ly/5RVvVIM>
22. Рогозян С. М., Алтухов В. А. Підвищення ефективності процесу формування облікової політики основних засобів підприємства. Ефективна економіка. 2019. № 3. URL: <https://cutt.ly/ORVvNOV>
23. Скоробогатова В. В. Бухгалтерський облік та контроль монетарних активів: проблеми теорії та методології: монографія. Житомир: ЖДТУ, 2012. 520 с.
24. Сопко В. В. Бухгалтерський облік капіталу підприємства (власності, пасивів): навч. посібник. К.: Центр учбової літератури, 2006. 312 с.
25. Цал-Цалко Ю. С. Фінансовий аналіз: підручник. К.: Центр учбової літератури, 2008. 566 с.
26. Цивільний кодекс України. URL: <https://cutt.ly/PRVvOY9>
27. Ярмолюк О. Ф., Киян А. В. Особливості облікової політики щодо ресурсного потенціалу підприємства. Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. Вип. 11. С. 916–922.

References

1. The Verkhovna Rada of Ukraine (2021), «Economic Code of Ukraine», available at: <https://cutt.ly/yRVcsPj> (Accessed 29 october 2021).
2. Hrakovskyi, Yu. (2016), «Accounts receivable: features of accounting», Visnyk «Ofitsiino pro podatky», vol. 20 (878), available at: <https://cutt.ly/XRVcH4I>.
3. Ministry of Finance of Ukraine (2019), «Order of the Ministry of Finance of Ukraine «On approval Instruction on application of the Chart of accounts of accounting of assets, the capital, obligations and economic operations of the enterprises and the organizations»», available at: <https://cutt.ly/zRVcLAX> (Accessed 29 october 2021).
4. The Verkhovna Rada of Ukraine (2020), «Conceptual basis of financial reporting», available at: <https://cutt.ly/zRVcCIIm> (Accessed 29 october 2021).
5. Kupalova, I. (2017), «Property tax». Visnyk «Ofitsiino pro podatky», vol. 23 (927), available at: <https://cutt.ly/uRVcNEO>.
6. Ministry of Finance of Ukraine (2013), «Order of the Ministry of Finance of Ukraine «On approval Methodical recommendations concerning the accounting policy of the enterprise»», available at: <https://cutt.ly/nRVc3gp> (Accessed 29 october 2021).
7. The Verkhovna Rada of Ukraine (2012), «International Accounting Standard 1 «Presentation of Financial Statements»», available at: <https://cutt.ly/TRVc5vg> (Accessed 29 october 2021).
8. The Verkhovna Rada of Ukraine (2012), «International Accounting Standard 2 «Inventories»», available at: <https://cutt.ly/nRVvq9W> (Accessed 29 october 2021).
9. The Verkhovna Rada of Ukraine (2012), «International Accounting Standard 16 «Fixed assets»», available at: <https://cutt.ly/oRVvpuZ> (Accessed 29 october 2021).
10. The Verkhovna Rada of Ukraine (2012), «International Accounting Standard 40 «Investment Property»», available at: <https://cutt.ly/MRVvdoX> (Accessed 29 october 2021).
11. The Verkhovna Rada of Ukraine (2012), «International Financial Reporting Standard 5 «Non-current Assets Held for Sale and Discontinued Operations»», available at: <https://cutt.ly/oRVvgoU> (Accessed 29 october 2021).
12. The Ministry of Finance of Ukraine (2013) «Order of the Ministry of Finance of Ukraine «On the Approval National regulation (standard) of accounting 1 General requirements for financial reporting»», available at: <https://cutt.ly/5RVvkdP> (Accessed 29 october 2021).
13. The Ministry of Finance of Ukraine (2000) «Order of the Ministry of Finance of Ukraine «On the Approval National regulation (standard) of accounting On the Approval National accounting regulation (standard) 7 Fixed assets»», available at: <https://cutt.ly/HRVvm3G> (Accessed 29 october 2021).
14. The Ministry of Finance of Ukraine (1999) «Order of the Ministry of Finance of Ukraine «On the Approval National regulation (standard) of accounting 9 Stocks»», available at: <https://cutt.ly/cRVvEIE> (Accessed 29 october 2021).
15. The Ministry of Finance of Ukraine (2003), «Order of the Ministry of Finance of Ukraine «On the Approval National regulation (standard) of accounting 27 Non-current assets held for sale and discontinued operations»», available at: <https://cutt.ly/rRVvIwx> (Accessed 29 october 2021).
16. The Ministry of Finance of Ukraine (2007), «Order of the Ministry of Finance of Ukraine «On the Approval National regulation (standard) of accounting 32 Investment property»», available at: <https://cutt.ly/bRVvPHy> (Accessed 29 october 2021).
17. Cabinet of Ministers of Ukraine (2003), «Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine «On approval of the National Standard № 1 «General principles of property valuation and property rights»», available at: <https://cutt.ly/KRVvSCG> (Accessed 29 october 2021).
18. Ministry of Finance of Ukraine (1995), «Order of the Ministry of Finance of Ukraine «Provision on documentary accounting records»», available at: <https://cutt.ly/iRVvHQ9> (Accessed 29 october 2021).
19. Ministry of Finance of Ukraine (2014), «Order of the Ministry of Finance of Ukraine «Regulations on the inventory of assets and liabilities»», available at: <https://cutt.ly/BRVvKOb> (Accessed 29 october 2021).
20. Proskura, K. (2017), «Accounting policy of the enterprise», Visnyk «Ofitsiino pro podatky», vol. 48 (954), available at: <https://cutt.ly/FRVvZMQ>.
21. The Verkhovna Rada of Ukraine (1999), The Law of Ukraine «On Accounting and Financial Reporting in Ukraine», available at: <https://cutt.ly/5RVvVIM> (Accessed 29 october 2021).
22. Rogozyan, S.M. and Altukhov, V.A. (2019), «The efficiency enhancing of the accounting policy formation of the main activities in the enterprise», Efektyvna ekonomika, vol. 3, available at: <https://cutt.ly/ORVvNOV>.

23. Skorobohatova, V.V. (2012), Bukhholderskyi oblik ta kontrol monetarnykh aktyviv: problemy teorii ta metodolohii [Accounting and control of monetary assets: problems of theory and methodology], ZhDTU, Zhytomyr, Ukraine.
24. Sopko, V.V. (2006), Bukhholderskyi oblik kapitalu pidpriemstva (vlasnosti, pasyviv) [Accounting of the capital of the enterprise (property, liabilities)], Tsentri uchbovoi literatury, Kyiv, Ukraine.
25. Tsal-Tsalko, Yu.S. (2008), Finansovyi analiz [Financial analysis], Tsentri uchbovoi literatury, Kyiv, Ukraine.
26. The Verkhovna Rada of Ukraine (2021), «The Civil Code of Ukraine», available at: <https://cutt.ly/PRVv0Y9> (Accessed 29 october 2021).
27. Yarmoliuk, O.F. and Kyian, A.V. (2016), «Peculiarities of accounting policy of the enterprise resource potential», Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky, vol.11, pp. 916–922.

Богуславський Олександр Володимирович

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри екологічного менеджменту та підприємництва
Київський національний університет імені Тараса Шевченка*

Богуславский Александр Владимирович

*кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры экологического менеджмента и предпринимательства
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко*

Boguslavskyy Oleksandr

*PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Environmental
Management and Entrepreneurship
Taras Shevchenko National University of Kyiv
ORCID: 0000-0001-9168-3844*

Цихоцька Ольга Сергіївна

*магістр другого року навчання
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

Цыхоцкая Ольга Сергеевна

*магистр второго года обучения
Киевского национального университета имени Тараса Шевченко*

Tsykhotska Olha

*Master of the second year of study of the
Taras Shevchenko National University of Kyiv*

DOI: 10.25313/2520-2294-2021-10-7590

**АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ТА ОСНОВНИХ
НАПРЯМКІВ ТРАНСФЕРУ ТОВАРІВ І ТЕХНОЛОГІЙ
ПОДВІЙНОГО ВИКОРИСТАННЯ У ХІМІЧНІЙ
ПРОМИСЛОВОСТІ ЄС ТА УКРАЇНИ**

**АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И ОСНОВНЫХ
НАПРАВЛЕНИЙ ТРАНСФЕРА ТОВАРОВ И ТЕХНОЛОГИЙ
ДВОЙНОГО НАЗНАЧЕНИЯ В ХИМИЧЕСКОЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ ЕС И УКРАИНЫ**

**ANALYSIS OF INDICATORS AND MAIN DIRECTIONS
OF TRANSFER OF GOODS AND DUAL-USE TECHNOLOGIES
IN THE EU AND UKRAINE CHEMICAL INDUSTRY**

Анотація. Статтю присвячено аналізу показників та основних напрямків трансферу товарів і технологій подвійного використання. Дослідження здійснювалось з використанням теоретичних методів аналізу, порівняння та аналізу статистичних даних. Було визначено, що в даний час хімічна промисловість є високотехнологічною галуззю, що найдинамічніше

розвивається в світових масштабах, так як даний сектор займає другу позицію за обсягами міжнародної торгівлі. Для поглиблення розуміння тематики були проаналізовані особливості ринку хімічної промисловості Європи, США, України, Азії та Африки. Був проведений порівняльно статистичний аналіз обсягів торгівлі продукцією хімічної промисловості по різних регіонах світу та проаналізована товарна структура експорту хімічної продукції станом на 2020 рік. Визначено, що експортний контроль за трансфером товарів та технологій подвійного використання у хімічній промисловості є багатоступеневою системою. Діяльність в цій галузі здійснюється, в першу чергу для захисту інтересів держави. Повноваження в цій сфері розподілені між різними державними структурами. У зв'язку з цим існує велика кількість правових актів, які регулюють діяльність в галузі експортного контролю. Крім національного законодавства діє ряд міжнародних організацій, які здійснюють свою діяльність з питань регулювання експортного контролю. Для аналізу функціонування системи експортного контролю за трансфером товарів та технологій подвійного використання у хімічній промисловості була вивчена використовувана національно законодавча база і міжнародні угоди в цій галузі. Ключові проблеми пов'язані з експортом та імпортом хімічної продукції в Україні були окреслені. Висвітлені у статті результати можуть слугувати основою для подальших досліджень у сфері трансферу технологій та товарів подвійного використання.

Ключові слова: трансферт товарів подвійного використання, трансферт технологій подвійного використання, підприємства хімічної галузі.

Аннотация. Статья посвящена анализу показателей и основных направлений трансфера товаров и технологий двойного назначения. Исследование осуществлялось с использованием теоретических методов анализа, сравнения и анализа статистических данных. Было определено, что в настоящее время химическая промышленность является высокотехнологической отраслью, динамично развивается в мировых масштабах, так как данный сектор занимает вторую позицию по объемам международной торговли. Для углубления понимания тематики были проанализированы особенности рынка химической промышленности Европы, США, Украина, Азии и Африки. Был проведен сравнительный статистический анализ объемов торговли продукцией химической промышленности по разным регионам мира и проанализирована товарная структура экспорта химической продукции по состоянию на 2020 год. Определено, что экспортный контроль за трансфером товаров и технологий двойного назначения в химической промышленности является многоступенчатой системой. Деятельность в этой области осуществляется, в первую очередь для защиты интересов государства. Полномочия в этой сфере распределены между различными государственными структурами. В связи с этим существует большое количество правовых актов, регулирующих деятельность в области экспортного контроля. Кроме национального законодательства действует ряд международных организаций, осуществляющих свою деятельность по вопросам регулирования экспортного контроля. Для анализа функционирования системы экспортного контроля за трансфером товаров и технологий двойного назначения в химической промышленности была изучена используемая национально законодательная база и международные соглашения в этой области. Очерчиванию ключевые проблемы, связанные с экспортом и импортом химической продукции в Украине. Рассмотренные в статье результаты могут служить основой для дальнейших исследований в области трансфера технологий и товаров двойного назначения.

Ключевые слова: трансферт товаров двойного назначения, трансферт технологий двойного назначения, предприятия химической отрасли.

Summary. The article is devoted to the analysis of indicators and main directions of transfer of goods and technologies of dual use. The research was carried out using theoretical methods of analysis, comparison and analysis of statistical data. It was determined that currently the chemical industry is a high-tech industry that is developing most dynamically in the world, as this sector ranks second in terms of international trade. To deepen the understanding of the topic, the features of the chemical industry market in Europe, the USA, Ukraine, Asia and Africa were analyzed. A comparative statistical analysis of the volume of trade in chemical products in different regions of the world was conducted and the commodity structure of chemical exports as of 2020 was analyzed. It is determined that export control over the transfer of dual-use goods and technologies in the chemical industry is a multi-stage system. Activities in this area are carried out primarily to protect the interests of the state. Powers in this area are distributed among various government agencies. In this regard, there are a large number of legal acts governing activities in the field of export control. In addition to national legislation, there are a number of international organizations that carry out their activities on the regulation of export control. To analyze the functioning of the system of export control over the transfer of dual-use goods and technologies in the chemical industry, the used national legal framework and international agreements in this area were studied. Key issues related to the export and import of chemical products in Ukraine have been identified. The results presented in the article can serve as a basis for further research in the field of technology transfer and dual-use goods

Key words: transfer of dual-use goods, transfer of dual-use technologies, chemical industry enterprises.

Постановка проблеми. У сучасних умовах експортний контроль є одним з головних способів регулювання не лише зовнішньоторговельної активності, а і технологій подвійного використання підприємств хімічної промисловості. Існує безліч причин необхідності регулювання технологій подвійного використання у зовнішньоторговельній активності в усьому світі. Так, сьогодні загроза міжнародного тероризму і бажання багатьох країн заволодіти ядерною, хімічною чи бактеріологічною зброєю є великою проблемою для всього світового співтовариства. Актуальність даної теми визначена також і тим, що в міжнародному співтоваристві йде пошук шляхів правового забезпечення процесу нерозповсюдження технологій подвійного використання, зокрема в хімічній промисловості та зброї масового знищення, засобів її розповсюдження тощо.

На важливість даної теми також впливає нестабільна обстановка на міжнародній арені. Військові конфлікти в арабських країнах і можливість виникнення вогнищ конфлікту в інших багатьох регіонах світу, зокрема як це було і досі залишається на Сході України, показує необхідність уважного підходу до вирішення питання контролю за трансфером даних технологій та продуктів подвійного використання у зовнішньоторговельній активності в усьому світі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням трансферу товарів і технологій подвійного використання у хімічній промисловості присвятили свої праці велика кількість закордонних та вітчизняних вчених, серед них: Ляліна А. В. [11], Зюбин А. Ю. [11], Еошін В. А. [12], Мозер С. В. [12], Л. А. Бурганова [2], Ж.-П. Зандерс [6], Ревенко Л. С. [13], Ревенко Н. С. [13], Фролова Е. К. [16], К. Мішель [3], та багато інших.

Сучасним аспектам розвитку хімічної промисловості на основі інновацій в епоху змін присвячене окреме дослідження компанії Deloitte: «Хімічна промисловість 4.0 Розвиток на основі інновацій в епоху змін» [1].

У статті Л. А. Бурганової окреслений організаційно-управлінський механізм трансферу технологій у хімічній промисловості [2]. Особливості законодавства ЄС щодо регулювання трансферу товарів і технологій подвійного використання, в т.ч. у хімічній галузі детально розкриті у публікації К. Мішеля [3].

У праці «Peculiarities of control on transfer of Dual-use Goods and Technologies of chemical industry enterprises and direction of its improvement» [4, с. 365–369] проаналізовано особливості трансферу

технологій та товарів подвійного використання у хімічній галузі.

Основні проблеми розвитку хімічної галузі розглянуті в праці «Хімічна промисловість України: поточний стан» [5].

У працях Ж.-П. Зандерса розкриті різноманітні аспекти трансферу товарів і технологій у хімічній галузі з метою нерозповсюдження ЗМЗ [6, с. 167–186].

Є ціла низка міжнародних документів, що регулюють трансферт товарів і технологій подвійного призначення у хімічній промисловості Це в перу чергу «Конвенція про заборону розробки, виробництва, накопичення, застосування хімічної зброї та про її знищення» (КХЗ) [7], Регламент ЄС, (Council regulation (EC) No 428/2009)[8], що встановлює режим експортного контролю ЄС за товарами і технологіями подвійного призначення, Резолюція ООН 1540 (Resolution 1540 (2004)), та ін.

Разом з тим не до кінця розкритими залишаються питання пов'язані із трансфером товарів і технологій подвійного використання у хімічній промисловості України та ЄС, а також перспективи подальшого міжнародного співробітництва у цій сфері.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Основними цілями даної статті є: 1) проаналізувати показники трансферу товарів і технологій подвійного призначення хімічної промисловості; 2) показати основні напрями трансферу товарів і технологій подвійного призначення хімічної промисловості; 3) виділити ключові тенденції трансферу товарів і технологій подвійного призначення на світовому ринку продукції хімічної промисловості; 4) розкрити структуру світового експорту хімічної продукції.

Метою дослідження є аналіз показників та основних напрямів трансферу товарів та технологій подвійного використання підприємств хімічної промисловості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Європейська Комісія в документі про Режими контролю експортної торгівлі визначає термін подвійного призначення в якості «товарів, програмного забезпечення і технологій, у тому числі і хімічної промисловості, зазвичай використовуваних в цивільних цілях, але які можуть мати військове застосування або можуть сприяти поширенню зброї масового знищення».

Продуктом і засобом «подвійного призначення» можуть бути і політичні, і інші ініціативи, висунуті для вирішення як завдань в області безпеки, так і в контексті рішень інших завдань в області

політики, економіки, військової економіки, технологічного розвитку і т.д. В рамках ЄС — це перш за все завдання підвищення ефективності різних сфер діяльності через консолідацію ресурсів окремих країн і вироблення загальної політики по досягненню спільних цілей.

Хоча держави-члени Європейського оборонного агентства (ЕОА) відчували зростання своїх ВВП в період з 2006 по 2019 рр., вони скоротили свої витрати на оборону на 15% за цей період.

Аналіз показників та основних напрямків трансферу технологій подвійного призначення показує що середній рівень витрат на трансфер товарів і технологій подвійного призначення (хімічної промисловості в тому числі) в рамках співробітництва ЄС — Україна є всього лише 1,45% ВВП. Витрати країн ЕОА в сучасних умовах на озброєння і військову техніку і на НДДКР (трансфер технологій подвійного призначення) скоротилися з 42,3 млрд. Євро в 2006 році до 37,5 млрд. Євро в 2019 р, тобто на сьогоднішній час дані витрати є меншими, ніж витрати, пов'язані з оплатою особового складу.

В даний час хімічна промисловість — це високотехнологічна галузь, яка найбільш динамічно розвивається у світових масштабах. За обсягами об'ємів міжнародної торгівлі даний сектор займає другу позицію після торгівлі природним паливом.

У 2020 р обсяг світової торгівлі продукцією хімічної промисловості склав близько 108,4 мільярдів дол. США, що на 5% більше, ніж у 2010 р. (103,1 мільярдів дол. США) [9, с. 74]. У поточний момент обсяг торгівлі в цій галузі становить 11,2% загально-го обсягу світової торгівлі [10]. Активно розвиваються нові технології в хімічній промисловості, вносячи корективи в ситуацію архітектури міжнародного поділу праці в багатьох регіонах світу. При цьому великий вплив на світову торгівлю мають обмеження стосовно продажу продуктів хімічної промисловості, які можуть підпадати під РХБЯ контроль (радіаційні, хімічні, біологічні та ядерні ризики).

Україна є великим гравцем на міжнародному ринку хімічної промисловості в сучасних умовах, однак оцінка розвитку світового ринку продукції хімічної промисловості потребує ретельного аналізу. Хімічна промисловість почала зростати високими темпами у другій половині ХХ ст. Центром її розвитку стали країни Західної Європи, США, Японія, які згодом створили групу держав з високорозвиненою хімічної промисловістю, орієнтованою на експорт.

Зміни обсягів виробництва хімічної продукції в останній чверті ХХ ст. вплинули на систему міжнародного розподілу праці в галузі. Середній

температурний приросту обсягів виробництва впав до 3%, що на 7% менше показника, зафіксованого в період 1950–1970 рр. [11]. При цьому необхідно відзначити різну динаміку спаду в різних секторах галузі.

1. Що стосується органічних і неорганічних продуктів, полімерів і мінеральних добрив (продукти базової хімії), то тут темпи зростання випуску скоротилися до 2,5% з середнього значення 15% в рік. Темпи зростання виробництва хімічних продуктів (продукція тонкої хімії) впали до 5% на рік. При цьому сектор став ключовим для розвитку хімічної промисловості в цілому — на нього довелося до 65% всього обсягу світових продаж хімічної продукції.

2. У число секторів галузі хімічної продукції увійшли: органічні продукти; неорганічні продукти; пластмаси та вироби з них; мінеральні добрива; каучук і гума; фарби, лаки та шпаклівки; парфумерні, косметичні туалетні та косметичні препарати.

Динаміка зростання торгівлі продукцією хімічної промисловості відрізняється по регіонах світу. Після нафтової кризи 1973 р. хімічна промисловість в країнах Західної Європи, США і Японії розвивалася більш повільними темпами в порівнянні зі країнами Близького Сходу (Саудівська Аравія, Катар, Кувейт, ОАЕ), де експорт зростає за рахунок розширення масштабів виробництва органічних і неорганічних продуктів, пластмас і мінеральних добрив.

Крім того, не можна не відзначити, що в кінці ХХ ст. посилюються позиції країн, що розвиваються Латинської Америки, а також країн Африки у виробництві хімічної продукції. Така тенденція дозволила змістити акцент лідерства з розвинених на країни, що розвиваються, чия частка виробництва в цій сфері в період з 1975 по 2017 р зросла з 15% до 40% [12]. Це пояснюється експансією транснаціональних компаній, таких як «BASF», «Mitsubishi Chemical», «Mitsui Chemicals», «Shell», «Total», «Dow Chemical», які стали переносити виробництво в країни, що розвиваються [13].

Розвиток компаній хімічної промисловості в азійському регіоні став основним фактором зміни архітектури рейтингу.

Саме промислові хімічні компанії країн Азії посіли перші місця в цьому списку. Наприклад, китайська компанія «Sinopet», збільшивши обсяг продажів (у доларах США) на 34,9%, підвищила рейтинг на дві позиції по відношенню до попередніх періодів, обігнавши за рівнем продажів світового лідера — американську компанію «Exxon Mobil Chemical».

Що стосується лідируючих міжнародних хімічних компаній, то на особливу увагу заслугове німецька компанія «BASF», рівень продажів якої склав близько 95,2 млрд. дол. США.

Найбільшими світовими експортерами продукції хімічної промисловості залишаються Німеччина і Франція, їх експорт перевищує 200 млрд. дол. США в рік. Вони належать до категорії держав з високорозвиненою експортно-орієнтованою хімічною промисловістю, яка для них стала галуззю міжнародної спеціалізації. Нетто-експортерами також є країни Аравійського півострова, такі як Саудівська Аравія, ОАЕ, Кувейт з середнім щорічним обсягом експорту до 100 млрд. дол. США (рис. 1).

На світовому ринку продукції хімічної промисловості можна виділити три ключові тенденції. По-перше, підвищується значення інноваційних та наукоємних технологій у виробництві продукції хімічної промисловості що сукупно становить загрозу трансферу продукції яка підпадає під РХБЯ контроль. По-друге, з'являється велике число сильних конкурентів з країн Перської затоки та Північної Африки. По-третє, високими темпами нарощує виробництво хімічної промисловості Китай, що дозволяє йому знизити залежність від імпорту і захоплювати нові ринки збуту продукції. У зв'язку з цим факторами підвищення конкурентоспроможності хімічної промисловості України на світовому ринку може стати територіальна концентрація, широка спеціалізація в галузі, а також існуючий потенціал для проведення НДДКР.

Що стосується сформованої структури експорту та імпорту продукції хімічної промисловості, то при домінуючій частці мінеральних продуктів обсяг імпорту хімічної промисловості становить 14,9%

загального обсягу імпорту і перевищує обсяги експорту (6% загального обсягу експорту). При цьому основною статтею експорту хімічної продукції є продукція низької і середньої міри технологічної переробки. Так, мінеральні добрива становлять близько 47,4% експорту хімічної промисловості.

Продукція хімічної промисловості ЄС охоплює три великі обсяги сфери продукції: основні хімікати (base chemicals), спеціальні хімікати (specialty chemicals) та споживчі хімікати (consumer chemicals). Основні хімікати, більш відомі як сировина, охоплюють нафтохімічні продукти та їх похідні (полімери) разом з неорганічними продуктами.

Основні хімічні речовини становили 60,4% (рис. 2) від загального обсягу реалізації хімічних речовин в ЄС у 2018 [14]. Підсектор неорганічної хімічної сировини включає виробництво хімічних елементів, неорганічних кислот, таких як сірчана кислота, основ, таких як їдка сода, та інших неорганічних сполук, наприклад хлору. Нафтохімія охоплює виробництво хімікатів з використанням таких процесів, як термічний крекінг та дистиляція.

Говорячи про спеціальні хімікати, можна сказати, що вони покривають такі області, як фарби та чорнила, засоби захисту рослин, барвники та пігменти, а також допоміжні речовини для промисловості (інші хімічні речовини, такі як клеї, ефірні олії та желатин).

Спеціальні хімікати виробляються в невеликих обсягах, проте вони становили 27,2% загального обсягу реалізації хімічних речовин у ЄС у 2018 році.

Споживчі хімікати продаються кінцевим споживачам, наприклад мило та миючі засоби, а також парфумерія та косметика. Вони становили 12,4%

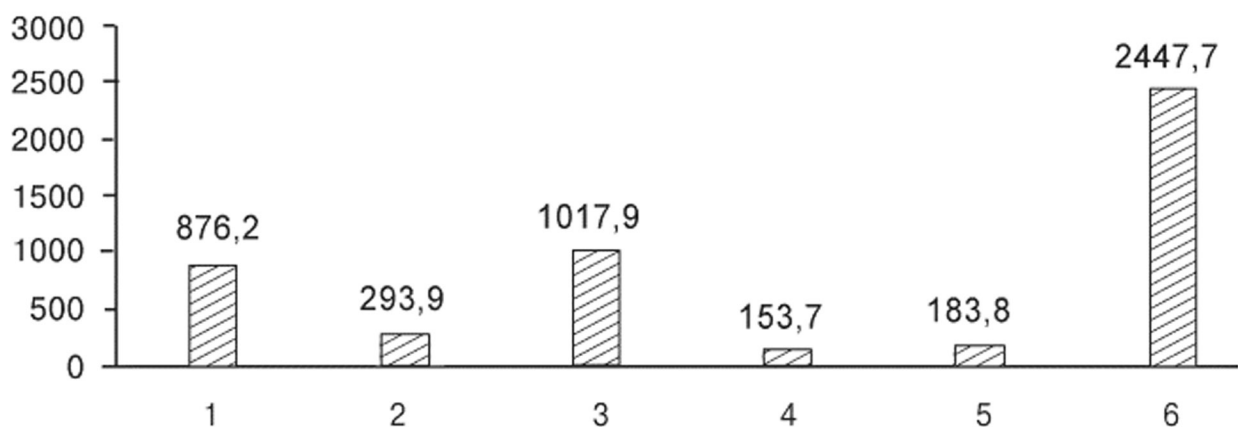


Рис. 1. Обсяги торгівлі продукцією хімічної промисловості по регіонах світу в 2020 р. (млрд. дол. США):
1 — Північна Америка, 2 — Латинська Америка, 3 — Західна Європа, 4 — Центральна і Східна Європа,
5 — Африка і Близький Схід, 6 — Азіатсько-Тихоокеанський регіон [12]

загального обсягу реалізації хімічних речовин у ЄС у 2018 році [14].

Нафтохімічні та спеціальні хімікати припадають на більшість — 52,6% — продажу хімікатів у ЄС того року.

Необхідно відзначити тенденцію поступової лібералізації торгової політики ЄС по відношенню до хімічної продукції, зокрема у співробітництві із Україною. Антидемпінгові заходи, щодо нітрату амонію, прийняті ще в 1995 р, були зняті у липні 2013 р.

Китаєм введений ряд антидемпінгових мит на такі товари хімічної промисловості, як бутадієн-стирольний каучук, полівінілхлорид, трихлоретилен, піхлоргідрін, поліамід-6. Більшість мит були прийняті як тимчасові в період з 2003 по 2018 р.

Аналізуючи географічну структуру експорту продукції хімічної промисловості яка підпадає під РХБЯ-контроль, необхідно відзначити, що основними торговельними партнерами є країни ЄС, СНД і країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону (АТР), зокрема Китай. При цьому виділяється товарна спеціалізація експорту для різних продуктів хімічної промисловості. Що стосується фосфатних і калійних добрив, то найбільшими споживачами цієї категорії продукції є Китай і Німеччина (26,8 і 11% відповідно).

В умовах стійкої тенденції перевищення обсягів імпорту над експортом хімічної продукції починаючи з 2013 р. в Україні, обсяги імпорту за такими категоріями товарів, як пластмаси, лакофарбові матеріали, гумотехнічні вироби, досягли 8,5 млрд. дол. США. В даний час основними імпортерами цієї продукції є Німеччина, Франція, Нідерланди, Фінляндія, США.

На основі проведеного аналізу можна виділити дві ключові проблеми, пов'язані з експортом та імпортом хімічної продукції в сучасних умовах у співвідношенні взаємозв'язків між Україною і ЄС.

По-перше, нерозвиненість внутрішнього ринку і недостатній ступінь диверсифікації виробництва зумовлюють високу залежність вітчизняної економіки від імпорту хімічної промисловості. По друге, велика частина продукції, що експортується — це дешева сировина для зарубіжних підприємств, яка використовується в подальшому виробничому циклі цих країн зони ЄС. Також є ціла низка власне економічних суперечностей трансферу товарів і технологій подвійного призначення [15].

Існуючі заходи регулювання торгівлі можна розподілити на фізичні обсяги експорту та імпорту які обмежують торгівлю продукцією з точки зору її якісних характеристик. До першої категорії заходів належать мита на експорт і імпорт, квотування експорту та імпорту, режим стратегічно важливих товарів, преференційний режим. До другої категорії заходів відноситься ліцензування експорту, санітарно-епідеміологічний контроль на кордоні, надання сертифікатів, декларації відповідності.

У разі імпорту продукції хімічної промисловості в Україну компанії-імпортеру необхідно отримати сертифікат, який підтверджує відповідність виробленої продукції стандартам якості і що він не підпадає під дію РХБЯ-контролю. Сертифікація імпортованих продуктів хімічної промисловості може здійснюватися за двома схемами. Перша схема передбачає оформлення документів на українську компанію-одержувача від одного року до трьох

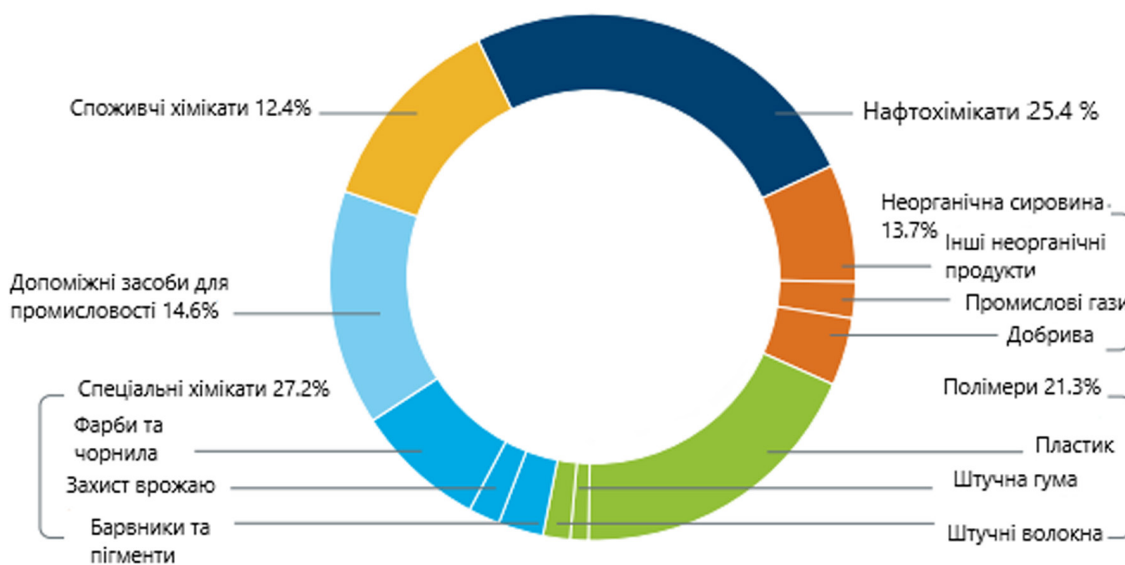


Рис. 2. Структура продажу речовин хімічної промисловості ЄС у 2018 році [14, с. 10]

років. За другою схемою сертифікат відповідності видається зарубіжній компанії-виробнику.

Безпека виробленої хімічної продукції крім сертифіката відповідності може бути підтверджена декларацією про відповідність. До переліку таких товарів входять товари побутової хімії в аерозольній упаковці, засоби захисту рослин хімічні (пестициди), тканини готові з хімічних продуктів.

Під відповідність РХБЯ-контролю хімічної продукції підпадає імпорт таких продуктів, як бензол, толуол, стирол, кумол, хлорометан, етілхлорид, чотирихлористий вуглець, метанол, а також експорт органічних хімічних сполук для застосування у ветеринарії.

Санітарно-епідеміологічному контролю підлягають парфумерно-косметичні засоби, побутова хімія, лакофарбові матеріали.

Продукція може бути провезена через кордон в разі наявності свідоцтва про державну реєстрацію, яке підтверджує відповідність санітарно-епідеміологічним і гігієнічним вимогам до позначених типів товарів хімічної промисловості [16].

Висновки. Відповідно до проведеного дослідження, можна дійти до висновків, що експортний кон-

троль за трансфером товарів та технологій подвійного використання у хімічній промисловості в Україні є багатоступеневою системою. Можна також відзначити, що діяльність в цій галузі здійснюється, у першу чергу для захисту інтересів держави. Проте окрім національного законодавства діє ряд міжнародних організацій, які здійснюють свою діяльність з питань регулювання експортного контролю. У дослідженні в першу чергу було розкрито поняття і сутність експортного контролю, було зроблено висновки про те, що експортний контроль є ретельно продуманою системою, діяльність в якій розподілена між державними органами. Далі був розглянутий міжнародний досвід здійснення експортного контролю, порівняні основні показники трансферу товарів та технологій подвійного використання в Україні та регіонах світу. Підсумовуючи можна сказати, що в даний час відбувається активне освоєння митними органами України досвіду ЄС та міжнародного досвіду новітніх технологій, що веде до підвищення якості надаваних митними органами послуг, йде поліпшення оціночних показників системи експортного контролю та розвиток напрямків трансферу технологій та товарів подвійного використання.

Література

1. Chemistry 4.0. Growth through innovation in a transforming world / Deloitte. URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/consumer-industrial-products/gx-chemistry%204.0-full-report.pdf>
2. Бурганова Л. А. Организационно-управленческий механизм трансфера технологий в химической промышленности Германии // Вестник Казанского технологического университета. 2013. № 9. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/organizatsionno-upravlencheskiy-mehanizm-transfera-tehnologiy-v-himicheskoy-promyshlennosti-germanii>
3. De Lisbonne a Rome, Evolution article par article des traités institutionnels de l'Union européenne, Manuel, Presse Universitaires de Liège, Mai 2014. 796 p.
4. Boguslavskyy O.V., Tsykhotska O.S. Peculiarities of control on transfer of Dual-use Goods and Technologies of chemical industry enterprises and direction of its improvement // The 1st International scientific and practical conference «Innovations and prospects of world science» (September 8–10, 2021) Perfect Publishing, Vancouver, Canada. 2021. P. 365–369.
5. Хімічна промисловість України: поточний стан / Z-Україна. URL: <https://zet.in.ua/news/ximicheskaya-promyshlennost-ukrainy-tekushhee-sostoyanie/>
6. Zanders J.-P., Nixdorff K. Enforcing non-proliferation: the European Union and the 2006 BTWC review conference / Jean Pascal Zanders and Kathryn Nixdorff. Paris: European Union Institute for Security Studies, 2006. 133 p.
7. Конвенція про заборону розробки, виробництва, накопичення, застосування хімічної зброї та про її знищення Документ 995_182, — Ратифікація від 16.10.1998, підстава — 187-XIV. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_182#Text
8. Council regulation (EC) No 428/2009 of 5 May 2009 setting up a Community regime for the control of exports, transfer, brokering and transit of dual-use items. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=cel-ex%3A32009R0428>
9. World Trade Statistical Review 2021 — World Trade Organization. 2021. 136 p.
10. Програма Defence Technology as Security Policy / EUCLID / Jenny Clevstrom and Mike Winnerstig// ISSN 1650-1942 Scientific Report.
11. Ляліна А.В., Зюбин А.Ю. Інформаційно-комунікаційні технології в організації внутрішньої програми експортного контролю / А.В. Ляліна, А.Ю. Зюбин // НОЦ «Фундаментальна та прикладна фотоніка. Нанофотоніка», 2020. С. 45–51.

12. Еошін В. А., Мозер С. В. Перспективи вступу євразійського економічного союзу у всесвітню митну організацію / В. А. Еошін, С. В. Мозер // Особливості державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності в сучасних умовах 2020. С. 9–19.
13. Ревенко Л. С., Ревенко Н. С. Політичні та економічні аспекти участі України в Вассенаарських домовленостях / Л. С. Ревенко, Н. С. Ревенко // Вісник ТДУ, 2021. С. 169–179.
14. 2020 Facts and Figures of the European chemical industry // Cefic Facts & Figures 2020. URL: <https://www.francechimie.fr/media/52b/the-european-chemical-industry-facts-and-figures-2020.pdf>
15. Богуславський О. В. Економічні суперечності використання та трансферу товарів і технологій подвійного призначення // Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія: «Економічні науки». 2021. № 9. URL: <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2021-9-7544>
16. Фролова Е. К. Правове регулювання відносин в галузі експортного контролю (на прикладі України та ЄС) / Е. К. Фролова // ПДАТУ, 2019. 194 с.

References

1. Chemistry 4.0. Growth through innovation in a transforming world / Deloitte. URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/consumer-industrial-products/gx-chemistry%204.0-full-report.pdf>
2. Burhanova L.A. Orhanyzatsyonno-upravlencheskyi mekhanyzm transfera tekhnolohiyi v khymycheskoi promyshlennosti Hermanyy // Vestnyk Kazanskoho tekhnolohycheskoho unyversyteta. 2013. № 9. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/organizatsionno-upravlencheskiy-mehanizm-transfera-tehnologiy-v-himicheskoy-promyshlennosti-germanii>
3. De Lisbonne a Rome, Evolution article par article des traités institutionnels de l'Union européenne, Manuel, Presse Universitaires de Linge, Mai 2014. 796 p.
4. Boguslavskyy O.V., Tsykhotska O.S. Peculiarities of control on transfer of Dual-use Goods and Technologies of chemical industry enterprises and direction of its improvement // The 1st International scientific and practical conference «Innovations and prospects of world science» (September 8–10, 2021) Perfect Publishing, Vancouver, Canada. 2021. P. 365–369.
5. Khimichna promyslovist Ukrainy: potochnyi stan / Z-Ukrayna. URL: <https://zet.in.ua/news/ximicheskaya-promyshlennost-ukrainy-tekushhee-sostoyanie/>
6. Zanders J.-P., Nixdorff K. Enforcing non-proliferation: the European Union and the 2006 BTWC review conference / Jean Pascal Zanders and Kathryn Nixdorff. Paris: European Union Institute for Security Studies, 2006. 133 p.
7. Konventsiiia pro zaboronu rozrobky, vyrobnytstva, nakopychennia, zastosuvannia khimichnoi zbroi ta pro yii znyshchennia Dokument 995_182, — Ratyfikatsiia vid 16.10.1998, pidstava — 187-XIV. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_182#Text
8. Council regulation (EC) No 428/2009 of 5 May 2009 setting up a Community regime for the control of exports, transfer, brokering and transit of dual-use items. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=cel-ex%3A32009R0428>
9. World Trade Statistical Review 2021 — World Trade Organization. 2021. 136 p.
10. Prohrama Defence Technology as Security Policy / EUCLID / Jenny Clevstrom and Mike Winnerstig // ISSN 1650-1942 Scientific Report.
11. Lialina A.V., Ziubyn A. Iu. Informatsiino-komunikatsiini tekhnolohii v orhanizatsii vnutrishnoi prohramy eksportnoho kontroliu / A.V. Lialina, A. Iu. Ziubyn // NOTs «Fundamentalna ta prykladna fotonika. Nanofotonika», 2020. S. 45–51.
12. Eoshin V.A., Mozer S.V. Perspektyvy vstupu yevraziiskoho ekonomichnogo soiuzu u vsesvitniu mytnu orhanizatsiiu / V.A. Eoshin, S.V. Mozer // Osoblyvosti derzhavnoho rehuliuвання zovnishnotorhovelnoi diialnosti v suchasnykh umovakh 2020. S. 9–19.
13. Revenko L.S., Revenko N.S. Politychni ta ekonomichni aspekty uchasti Ukrainy v Vassenaarskykh domovlenostiakh / L.S. Revenko, N.S. Revenko // Visnyk TDU, 2021. S. 169–179.
14. 2020 Facts and Figures of the European chemical industry // Cefic Facts & Figures 2020. URL: <https://www.francechimie.fr/media/52b/the-european-chemical-industry-facts-and-figures-2020.pdf>
15. Bohuslavskyy O.V. Ekonomichni superechnosti vykorystannia ta transferu tovariv i tekhnolohii podviinoho pryznachennia // Mizhнародnyi naukovyi zhurnal «Internauka». Serii: «Ekonomichni nauky». 2021. № 9. URL: <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2021-9-7544>
16. Frolova E.K. Pravove rehuliuвання vidnosyn v haluzi eksportnoho kontroliu (na prykladi Ukrainy ta YeS) / E.K. Frolova // PДАТУ, 2019. 194 s.

Батрак Ольга Володимирівна

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки
Київський національний університет технологій та дизайну*

Батрак Ольга Владимировна

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры финансов и финансово-экономической безопасности
Киевский национальный университет технологий и дизайна*

Batrak Olga

*Candidate of Economic Sciences
Kyiv National University of Technologies and Design*

Флентей Наталія Вікторівна

*студент
Київського національного університету технологій та дизайну*

Флентей Наталия Викторовна

*студент
Киевского национального университета технологий и дизайна*

Flentei Nataliia

*Student of the
Kyiv National University of Technologies and Design*

DOI: 10.25313/2520-2294-2021-10-7621

ФІНАНСОВИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ АУТСОРСИНГОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ АУТСОРСИНГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

FINANCIAL STATUS AND PROSPECTS OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE OUTSOURCING ENTERPRISE

Анотація. Нинішній стан національної економіки призводить до того, що суб'єктам господарювання необхідно постійно шукати напрями підвищення ефективності своєї діяльності та знаходити нові ідеї для усунення своїх недоліків. Проблема покращення фінансового стану підприємства та пошуку напрямів поліпшення фінансового стану підприємства насамперед пов'язана з механізмом оцінки фінансового стану підприємства.

Дослідження фінансового стану підприємства надає перевагу суб'єкту господарювання серед конкурентів, дозволяє визначити недоліки у діяльності підприємства і сформулювати методи для покращення його діяльності. На фінансовий стан підприємства мають вагомий вплив як внутрішні, так і зовнішні чинники. Так як внутрішні і зовнішні середовище постійно змінюються, отже для підприємницької діяльності характерна невизначеність.

У статті розглядається специфіка аналізу фінансового стану та перспектива економічного розвитку аутсорсингового підприємства. Автором узагальнено поняття «фінансовий стан підприємства» та обґрунтовано важливість устестороннього

дослідження показників його оцінки. На основі аналізу фінансового стану ТОВ «Корплекс» визначено перспективні шляхи економічного розвитку досліджуваного аутсорсингового підприємства.

Ключові слова: фінансовий стан, аналіз, оцінка, показники фінансового стану, майновий стан, платоспроможність, ліквідність, ділова активність, рентабельність.

Анотація. Нынешнее состояние национальной экономики приводит к тому, что хозяйствующим субъектам необходимо постоянно искать направления повышения эффективности своей деятельности и находить новые идеи для устранения своих недостатков. Проблема улучшения финансового состояния предприятия и поиска направлений улучшения финансового состояния предприятия, прежде всего, связана с механизмом оценки финансового состояния предприятия.

Исследование финансового состояния предприятия предоставляет предпринимателю среди конкурентов, позволяет определить недостатки в деятельности предприятия и сформировать методы для улучшения его деятельности. На финансовое состояние предприятия оказывают существенное влияние как внутренние, так и внешние факторы. Поскольку внутренняя и внешняя среда постоянно изменяются, значит для предпринимательской деятельности характерна неопределенность.

В статье рассматривается специфика анализа финансового состояния и перспективы экономического развития аутсорсингового предприятия. Автор обобщил понятие «финансовое состояние предприятия» и обосновал важность всестороннего исследования показателей его оценки. На основе анализа финансового состояния ООО «Корплекс» определены перспективные пути экономического развития изучаемого аутсорсингового предприятия.

Ключевые слова: финансовое состояние, анализ, оценка, показатели финансового положения, имущественное положение, платежеспособность, ликвидность, деловая активность, рентабельность.

Summary. The current state of the national economy means that businesses need to constantly look for ways to improve their efficiency and find new ideas to address their shortcomings. The problem of improving the financial condition of the enterprise and finding ways to improve the financial condition of the enterprise is primarily related to the mechanism for assessing the financial condition of the enterprise.

The study of the financial condition of the enterprise gives an advantage to the business entity among competitors, allows to identify shortcomings in the activities of the enterprise and to form methods to improve its activities. Both internal and external factors have a significant impact on the financial condition of the enterprise. Since the internal and external environment is constantly changing, so business is characterized by uncertainty.

The article considers the specifics of the analysis of the financial condition and prospects of economic development of the outsourcing company. The author generalizes the concept of «financial condition of the enterprise» and substantiates the importance of a comprehensive study of its evaluation indicators. Based on the analysis of the financial condition of Corplex LLC identified promising ways of economic development of the studied outsourcing company.

Key words: financial condition, analysis, estimation, indicators of financial condition, property condition, solvency, liquidity, business activity, profitability.

Постановка проблеми. Організації в процесі своєї діяльності можуть переслідувати найрізноманітніші цілі. Це може бути і максимізація прибутку, і примноження майна компанії і зростання курсової вартості акцій, і розширення ринків збуту продукції, тощо. Всі учасники ринкових відносин, так або інакше пов'язаних з конкретним підприємством, очікують від нього реалізації своїх певних цілей. Так акціонери та інші власники компанії можуть бути орієнтовані на збільшення рівня дивідендів, керівники — на підвищення загальної ефективності діяльності підприємства та зростання обсягів замовлень, постачальники — на платоспроможність їх клієнтів. Широке коло цілей ставить відповідно перед фінансовими менеджерами різні завдання з управління фінанса-

ми організації. Цілком очевидно, що досягнення кожної з перерахованих вище цілей можливе лише за умови, що підприємство буде продовжувати свою роботу в певних масштабах досить довго і не буде найближчим часом ліквідовано або реорганізовано. Характеристикою такого «виживання» організації і рівня її діяльності служить така категорія фінансової науки, як фінансовий стан господарюючого суб'єкта.

Фінансовий стан є найважливішою характеристикою ступеня ефективності економічної діяльності організації і являє собою категорію, яка відображає стан капіталу в процесі його кругообігу в певний момент часу та характеризує здатність підприємства до саморозвитку і самофінансування. Також його можна представити як здатність

підприємства фінансувати свою діяльність, що проявляється в показнику наявності фінансових ресурсів, а також доречність їх розміщення і ефективність використання. У той же час важливими є фінансові відносини з іншими юридичними і фізичними особами. Фінансовий стан, як правило, визначає потенціал підприємства: становище в конкурентному (зовнішньому) середовищі, визначає рівень гарантії економічних інтересів та грає величезну роль в питаннях ділового співробітництва. Стабільний фінансовий стан — це результат компетентного, правильного управління всією сукупністю чинників, що розкривають результати господарської діяльності організації.

Актуальність теми дослідження полягає в тому, що підприємства в сучасних умовах невизначеності безперервно потребують своєчасної, об'єктивної і повної інформації про свій фінансовий стан для забезпечення сталого та стабільного захисту від реальних і потенційних загроз і небезпек.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань, пов'язаних із визначенням сутності фінансового стану підприємства, а також методикою його оцінки присвячено праці вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема Н. А. Невдаха [2], М. Р. Лучко, С. М. Жукевич [4], Т. В. Безбородової [1], Н. Ю. Захарової, О. О. Яцух [5], Г. В. Карпенко [8] та ін.

Формулювання цілей статті (постановка завдання) — узагальнення теоретико-методичних підходів до оцінки фінансового стану підприємства та розробка на цій основі перспективних шляхів розвитку аутсорсингового підприємства «Корплекс».

Виклад основного матеріалу. В сучасних умовах господарювання аналіз фінансового стану компанії є важливим інструментом, який забезпечує стійке і успішне функціонування господарюючого суб'єкта на ринку [1]. Подібний аналіз дозволяє виявляти і усувати недоліки у фінансово-господарській діяльності, визначати резерви підвищення фінансової стійкості та ефективності функціонування компанії, перспективи її розвитку, попереджати і долати фінансові кризи, тощо. Оскільки аналіз відіграє ключову роль при дослідженні окремого господарюючого суб'єкта та перспектив власника бізнесу, отже, є суттєвим і для розвитку національної економіки в цілому. Тому виникає необхідність грамотного управління та безперервного вдосконалення економічних механізмів. Перш за все, в первинній ланці — в компанії, так як для будь-яких організаційно-правових форм власності властиве прагнення працювати з максимальною економічною віддачею. Це змушує підвищувати

ефективність методів управління підприємствами, що передбачає аналіз динаміки змін і результатів фінансово-господарської діяльності, які відображаються на фінансовому стані організації.

Фінансовий стан підприємства — це рух грошових коштів, які обумовлюють реалізацію або виробництво продукції/послуг підприємства. Під фінансовим станом підприємства розуміють здатність компанії здійснювати фінансування в свою діяльність [2].

Таким чином, фінансовий стан — це найважливіша характеристика фінансової діяльності підприємства, що визначає потенціал організації, конкурентоспроможність і забезпеченість власними коштами [3].

Фінансовий стан організації характеризується сукупністю показників, що відображають процес формування і використання його фінансових коштів. У ринковій економіці фінансовий стан організації по суті справи відображає кінцеві результати його діяльності. Кінцеві результати діяльності організації цікавлять не тільки працівників самої організації, але і його партнерів по економічній діяльності, державні, фінансові, податкові органи та ін. Все це зумовлює важливість проведення оцінки фінансового стану організації і підвищує значення такого аналізу в економічному процесі.

Традиційно, фінансовий аналіз розуміється як метод оцінки і прогнозування фінансового стану організації на основі її бухгалтерської звітності [4, с. 9]. Подібного роду аналіз може виконуватися як менеджерами компанії (внутрішній аналіз), так і будь-якими зовнішніми аналітиками (зовнішній аналіз), оскільки база такого аналізу складається з загальнодоступної інформації.

Оцінка фінансового стану включає в себе декілька блоків показників (рис. 1).

Майновий стан — це одна з характеристик фінансового стану підприємства, за допомогою якої оцінюється склад, структура та динаміка майна і джерел формування капіталу.

Аналіз платоспроможності (фінансової стійкості) підприємства здійснюється за допомогою розрахунку наступних показників: коефіцієнта платоспроможності, коефіцієнта фінансування, коефіцієнта забезпеченості власними оборотними засобами та коефіцієнта маневреності [6]. Можна виділити індикатори, які вказують на низьку платоспроможність підприємства: незадовільні показники ліквідності; прострочена кредиторська заборгованість; наднормативні заборгованості перед бюджетом, персоналом і кредитними організаціями.



Рис. 1. Групи показників оцінки фінансового стану підприємства [5]

Економічний сенс аналізу ліквідності полягає у визначенні розміру наявних у підприємства різних за ступенем ліквідності платіжних ресурсів на одну гривню його короткострокових боргових зобов'язань. При аналізі ліквідності підприємства розраховуються наступні показники: коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт швидкої (термінової) ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності.

У разі, якщо підприємство виявилось недостатньо ліквідним, тобто воно не в змозі оплатити свої поточні зобов'язання, це може призвести до інтенсивного продажу довгострокових вкладень та активів, а в гіршому випадку — неплатоспроможності та банкрутства [7].

Аналіз ділової активності дозволяє проаналізувати ефективність основної діяльності підприємства, що характеризується швидкістю оборотності фінансових ресурсів підприємства.

Аналіз рентабельності підприємства дозволяє визначити ефективність вкладень коштів у підприємство і раціональність їх використання. Від рівня рентабельності залежить інвестиційна привабливість підприємства і розмір дивідендних виплат.

Оцінка фінансового стану на певну дату дає відповідь на питання, наскільки успішно підприємство управляло своїми фінансовими ресурсами протягом періоду, що передував цій даті. Подальший аналіз фінансового стану показує, за якими конкретними напрямками необхідно вести роботу щодо його поліпшення, допомагає виявити найбільш важливі аспекти і найбільш слабкі позиції у фінансовому стані. Все це дозволяє визначити основні способи оптимізації фінансового становища конкретного підприємства в конкретний період його діяльності.

Дуже важливо, щоб особи, які займаються аналізом фінансового стану в організації, розуміли, що це не чисто формальна процедура, яка має на меті регулярно надання даних до зацікавлених інстанцій, а процес з механізмом зворотного зв'язку. Фінансовий апарат повинен навчитися оперативно відстежувати, чуйно реагувати і впливати на зміни у фінансовому становищі, так само як фінансове

становище впливає на зміну економічних результатів діяльності організації.

Емпіричною базою дослідження виступає товариство з обмеженою відповідальністю «Корплекс» — аутсорсингова компанія нового формату, яка спеціалізується на супроводі середнього і великого бізнесу. ТОВ «Корплекс» забезпечує повний юридичний і фінансовий консалтинг з 2010 року, при цьому особливу увагу фокусуючи на комплексному правовому супроводі проектів в сферах ІТ, електронної комерції та цифрової економіки.

Аналіз фінансового стану ТОВ «Корплекс» ґрунтується на даних його звітних балансів за період 2018–2020 рр., а також іншої звітної техніко-економічної документації.

Дані для дослідження балансу компанії представлені на рис. 2.

На основі рис. 2 можна зробити наступні висновки: баланс аутсорсингової компанії «Корплекс» в цілому зменшився на 5,2% протягом 2018–2020 років.

Актив балансу містить відомості про розміщення наявного в розпорядженні підприємства капіталу, про вкладення його в конкретне майно і матеріальні цінності. Розміщення коштів підприємства має велике значення у фінансовій діяльності і підвищенні її ефективності.

Структура активів ТОВ «Корплекс» станом на 2020 рік у порівнянні з 2018 та 2019 рр. досить змінилась. Структура активу аутсорсингової компанії за 2020 рік характеризується високою питомою вагою оборотних активів 133,7 тис. грн. і складає 71,2% балансу.

Необоротні активи ТОВ «Корплекс» представлені основними засобами. Питома вага необоротних активів підприємства станом на 2020 рік складає 28,8%, в той час як за даними 2018 року питома вага необоротних активів становила 46,8%.

За аналізований період має місце зміна структури пасивів ТОВ «Корплекс». Так, якщо станом на 2018 рік власний капітал складав 99,6% пасивів, то станом на 2020 рік — 55,2%. В свою чергу частка поточних зобов'язань зросла на 44,4%. Позитивним є той факт, що власний капітал ТОВ

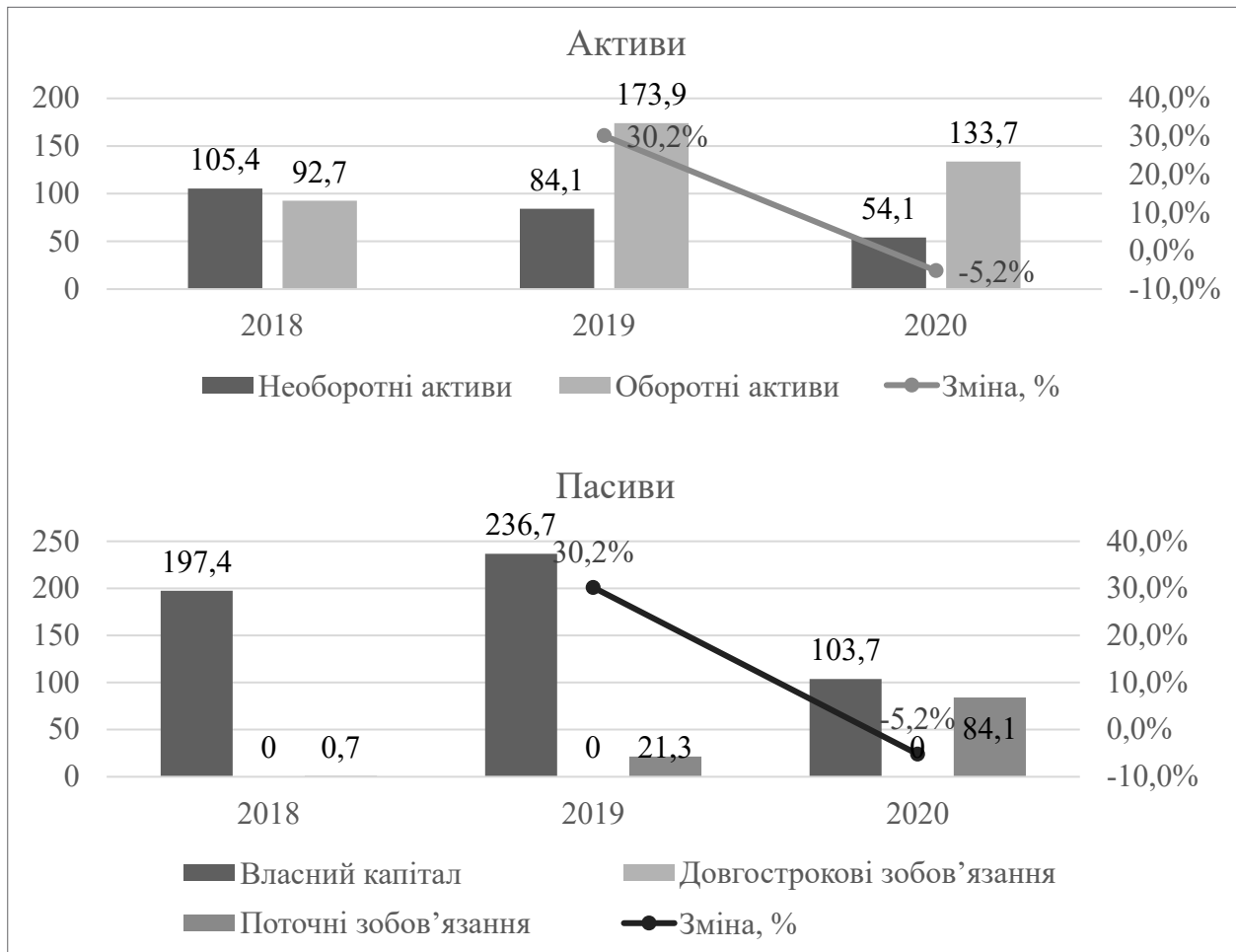


Рис. 2. Динаміка змін балансу ТОВ «Корплекс» за 2018–2020 рр., тис. грн.

Джерело: власні розробки авторів

«Корплекс» перевищує позикові кошти підприємства.

Дані для аналізу ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності та рентабельності ТОВ «Корплекс» представлені в табл. 1.

З даних таблиці 1 видно, що підприємство загалом є ліквідним, проте показники поточної та абсолютної ліквідності є нижчими за рекомендовані значення. ТОВ «Корплекс» потребує запасів часу для того, щоб розрахуватися зі своїми боргами. Разом з тим відзначаються негативні зміни у рівнях всіх показників.

На основі аналізу показників фінансової стійкості можна зробити висновок, що підприємство протягом 2019–2020 рр. було фінансово нестійким. Керівництву компанії варто звернути увагу на коефіцієнт фінансової напруги, так як його динаміка є негативною.

Мобільність активів компанії ТОВ «Корплекс» протягом 2018–2020 рр. підвищилася за рахунок зниження суми необоротних активів. Якщо в 2018 р. на кожну гривню необоротних активів припадає

0,9 грн. оборотних активів, то в 2020 р. значення показника становило 2,5. Таким чином, гнучкість компанії підвищується, в 2020 р. вона здатна більш оперативно відповідати на мінливі умови ринку.

Показники ділової активності аутсорсингового підприємства «Корплекс» не відповідають рекомендованим значенням. Усі досліджувані показники демонструють тенденції, що мають негативний ефект для діяльності всього підприємства.

Станом на 2020 рік ТОВ «Корплекс» — збиткове підприємство. Всі показники рентабельності компанії мають негативну динаміку. На зниження рентабельності підприємства могли вплинути наступні фактори: інфляційне зростання витрат випереджає виручку; зниження цін; зміна структури асортименту продажу; збільшення норм витрат.

Загалом можна стверджувати, що за показниками 2020 року аутсорсингове підприємство «Корплекс» має нестійкий фінансовий стан, є ряд питань, які керівництву компанії треба негайно вирішити.

У зв'язку з цим необхідно провести роботу щодо визначення шляхів економічного розвитку аут-

Таблиця 1

Показники ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності та рентабельності ТОВ «Корплекс»

Показник	2018	2019	2020	Рекомендоване значення
Показники ліквідності				
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	68,4	0,3	0,1	> 0,2
Коефіцієнт швидкої ліквідності	132,4	8,2	1,6	> 1,0
Загальний коефіцієнт ліквідності (покриття)	132,4	8,2	1,6	> 2,0
Показники фінансової стійкості				
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,996	0,92	0,55	0,6–0,7
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	0,996	0,92	0,55	> 0,5
Коефіцієнт заборгованості (фінансової напруги)	0,004	0,08	0,45	> 0 до 10%
Коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів	0,52	0,04	0,10	0,2–0,5
Коефіцієнт мобільності активів	0,9	2,1	2,5	-
Показники ділової активності				
Коефіцієнт загальної оборненості капіталу	6,3	5,4	1,5	Збільшення
Коефіцієнт оборотності мобільних засобів	13,5	8,0	2,2	Збільшення
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	27,8	8,3	2,2	Збільшення
Термін одного обороту дебіторської заборгованості	13,1	43,8	162,6	Зменшення
Показники рентабельності				
Рентабельність власного капіталу, %	73,9	16,6	-	Збільшення
Рентабельність підприємства, %	11,7	2,8	-	Збільшення

сорсингового підприємства «Корплекс». Основні шляхи покращення фінансового стану підприємства наведено на рис. 3.

Одним із методів удосконалення фінансового стану є підвищення ефективності використання всіх наявних ресурсів, мобілізація внутрішніх резервів підприємства — явних та прихованих. Необхідно постійно проводити пошук резервів, які можуть бути використані для поліпшення фінансового стану підприємства [8].

Головним внутрішнім резервом поліпшення платоспроможності підприємства є зниження собівартості наданих послуг та витрат, джерелом покриття яких є прибуток. Основним способом зниження собівартості є економія всіх видів ресурсів, що споживаються у процесі виробництва [9]. Зниження трудомісткості та збільшення продуктивності праці можна досягнути різними шляхами. Найбільш важливі з них — механізація та автоматизація виробництва, заміна та модернізація застарілого



Рис. 3. Шляхи покращення фінансового стану підприємства

Джерело: власні розробки авторів

обладнання. За рахунок модернізації обладнання можливе також збільшення обсягів наданих послуг та підвищення ефективності роботи персоналу.

Для того, щоб значно збільшити обсяги реалізації продукції (послуг) потрібно застосувати додаткові механізми, що сприятимуть залученню нових клієнтів та зберігатимуть інтерес уже існуючої клієнтської бази, а саме: підвищення кваліфікованості персоналу, надання знижок покупцям, активне застосування рекламної політики.

Не менш важливими напрямками поліпшення фінансового стану є його прогнозування і моніторинг, так як грамотність у керуванні підприємством, кваліфікованість та організованість у веденні господарсько-фінансової діяльності, контроль за динамікою економічного стану призведуть до збільшення прибутковості підприємства [10].

Для стабілізації фінансового стану ТОВ «Корплекс» пропонується здійснити також наступні дії:

- необхідно в першу чергу змінити ставлення до управління власним капіталом, збільшити власний оборотний капітал;
- активно займатися плануванням і прогнозуванням управління фінансів підприємства; освоювати нові методи і техніку управління,
- займатись розробкою нових маркетингових стратегій, що збільшує попит та підштовхує до збільшення обсягів реалізації продукції/послуг;

- покращити кваліфікаційний рівень працівників — працівник повинен не тільки виконувати роботу, але й пропонувати шляхи покращення виробництва та підприємства загалом;
- удосконалити структуру управління,
- прагнути до прискорення обороту активів і їх елементів;
- зниження заборгованостей організації;
- скорочення дебіторської заборгованості.

Висновки. У підсумку варто відзначити, що фінансовий стан — це найважливіша характеристика фінансової діяльності підприємства, що визначає потенціал організації, конкурентоспроможність і забезпеченість власними коштами.

Аналіз фінансового стану підприємства в умовах існування внутрішніх і зовнішніх загроз дозволяє оцінити поточне і перспективне фінансове становище господарюючого суб'єкта, оцінити потенційні темпи розвитку, виявити можливі джерела формування активів, прогнозувати фінансовий стан підприємства на ринку.

На основі проведеного дослідження визначено, що аутсорсингове підприємство «Корплекс» має нестійкий фінансовий стан за показниками 2020 року. У зв'язку з цим в статті запропоновано перелік шляхів та заходів, реалізація яких сприятиме економічному розвитку досліджуваного аутсорсингового підприємства.

Література

1. Безбородова Т.В. Сутність та необхідність аналізу фінансового стану. Економіка. Управління. Інновації. Серія: Економічні науки. 2014. № 1.
2. Фінансовий аналіз як складова аналізу господарської діяльності підприємства / Н.А. Невдаха // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. 2009. Вип. 16(2). С. 195–204.
3. Фінанси підприємств: підручник / О.О. Непочатенко, Н.Ю. Мельничук. К.: «Центр учбової літератури», 2013.
4. Лучко М.Р., Жукевич С.М., Фаріон А.І. Фінансовий аналіз: навчальний посібник. Тернопіль, ТНЕУ. 2016 304 с.
5. Яцух О.О., Захарова Н.Ю. Фінансовий стан підприємства та методика його оцінки. Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління. 2018. Т. 29 (68), № 3. С. 173–180.
6. Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації. Документ з0121-01, поточна редакція — Редакція від 19.02.2013. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0121-01#Text>
7. Васьківська К.В. Сич О.А. Фінансовий менеджмент // Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. Львів, 2017.
8. Карпенко Г.В. Шляхи удосконалення фінансового стану підприємства / Г.В. Карпенко // Економіка держави. 2010. № 1. С. 61–62.
9. Смачило В.В. Оцінка фінансової стійкості підприємств / В.В. Смачило, Ю.В. Будникова // Економічний простір: Збірник наукових праць. 2012. № 20/2. С. 35–40.
10. Рудницька О.М. Шляхи покращення фінансового стану українських підприємств / О.М. Рудницька, Я. Біленька // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2009. № 639. С. 132–138.

References

1. Bezborodova T.V. Cutnist ta neobkhdnist analizu finansovoho stanu. Ekonomika. Upravlinnia. Innovatsii. Serii: Ekonomichni nauky. 2014. № 1.
2. Finansovyi analiz yak skladova analizu hospodarskoi diialnosti pidpriemstva / N.A. Nevdakha // Naukovi pratsi Kirovohrads'koho natsionalnogo tekhnichnogo universytetu. Ekonomichni nauky. 2009. Vyp. 16(2). S. 195–204.
3. Finansy pidpriemstv: pidruchnyk / O.O. Nepochatenko, N. Yu. Melnychuk. K.: «Tsentr uchbovoi literatury», 2013.
4. Luchko M.R., Zhukevych S.M., Farion A.I. Finansovyi analiz: navchalnyi posibnyk. Ternopil, TNEU. 2016 304 s.
5. Iatsukh O.O., Zakharova N. Yu. Finansovyi stan pidpriemstva ta metodyka yoho otsinky. Vcheni zapysky Tavriiskoho natsionalnogo universytetu imeni V.I. Vernadskoho. Serii: Ekonomika i upravlinnia. 2018. T. 29 (68), № 3. S. 173–180.
6. Polozhennia pro poriadok zdiisnennia analizu finansovoho stanu pidpriemstv, shcho pidliahaiut pryvatyzatsii. Dokument z0121-01, potochna redaktsiia — Redaktsiia vid 19.02.2013. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0121-01#Text>
7. Vaskivska K.V. Sych O.A. Finansovyi menedzhment // Navchalnyi posibnyk dlia studentiv vyshchyykh navchalnykh zakladiv. Lviv, 2017.
8. Karpenko H.V. Shliakhy udoskonalennia finansovoho stanu pidpriemstva / H.V. Karpenko // Ekonomika derzhavy. 2010. № 1. S. 61–62.
9. Smachylo V.V. Otsinka finansovoi stiikosti pidpriemstv / V.V. Smachylo, Yu.V. Budnykova // Ekonomichni prostir: Zbirnyk naukovykh prats. 2012. № 20/2. S. 35–40.
10. Rudnytska O.M. Shliakhy pokrashchennia finansovoho stanu ukrainykykh pidpriemstv / O.M. Rudnytska, Ya. Bilenka // Visnyk Natsionalnogo universytetu «Lvivska politekhnika». 2009. № 639. S. 132–138.

Ільчук Павло Григорович

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри технологій управління
Національний університет «Львівська політехніка»*

Ильчук Павел Григорьевич

*доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой технологий управления
Национальный университет «Львовская политехника»*

Ісчук Павло

*ScD, Professor,
Head of the Management Technologies' Department
Lviv Polytechnic National University
ORCID: 0000-0003-4636-2309*

Андрощук Марія Сергіївна

*магістр кафедри технологій управління
Національного університету «Львівська політехніка»*

Андрощук Мария Сергеевна

*магистр кафедры технологий управления
Национального университета «Львовская политехника»*

Androschuk Mariia

*Master of the Management Technologies' Department
Lviv Polytechnic National University*

Дорошкевич Оксана Григорівна

*магістр кафедри технологій управління
Національного університету «Львівська політехніка»*

Дорошкевич Оксана Григорьевна

*магистр кафедры технологий управления
Национального университета «Львовская политехника»*

Doroshkevych Oksana

*Master of the Management Technologies' Department
Lviv Polytechnic National University*

DOI: 10.25313/2520-2294-2021-10-7612

**ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СХЕМ
ПРОЕКТНОГО ФІНАНСУВАННЯ**

**ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СХЕМ
ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ**

**FEATURES OF PROJECT FINANCING
SCHEMES' FORMATION**

Анотація. У статті обґрунтовано актуальність досліджень у сфері проектного менеджменту загалом та проектного фінансування, зокрема. Зокрема, доведено низький рівень імплементації практик однієї зі сфер проектного менеджменту – управління вартістю (а конкретно – проектного фінансування), у практичну діяльність з проектного менеджменту в Україні. Проаналізовано основні причини упущення вітчизняними підприємствами можливостей застосування різноманітних методів проектного фінансування. Досліджено основні напрями наукових досліджень у сфері проектного фінансування.

Доведено, що основним методом проектного фінансування є банківське кредитування. Досліджено структуру проектного фінансування за різними методами залучення фінансових ресурсів у розрізі регіонів та секторів економіки. Проаналізовано динаміку банківських кредитів, залучених в межах проектного фінансування у світі впродовж останніх 10 років. Також здійснено аналізування кредитів, залучених в межах проектного фінансування у 2019–2020 рр. у розрізі регіонів, досліджена структура проектного фінансування у розрізі регіонів. Виявлено та обґрунтовано зміни у обсягах залученого проектного фінансування у 2020 р.

Здійснено порівняльне аналізування динаміки та структури проектного фінансування, залученого шляхом банківського кредитування та емісії боргових цінних паперів у 2019–2020 рр. Виявлено та обґрунтовано значні відмінності структури проектного фінансування, залученого шляхом банківського кредитування та емісії боргових цінних паперів. Зокрема, доведено, що використання методу емісії боргових цінних паперів є найбільш поширеним і регіоні Америки.

Доведено актуальність удосконалення схем проектного фінансування у країнах з економікою що розвивається. Обґрунтовано вплив методу проектного фінансування на розроблення схеми проектного фінансування.

Ідентифіковано та обґрунтовано рекомендації щодо основних груп характеристик схем проектного фінансування. Доведено, що узгодження обмежень проекту та параметрів схеми проектного фінансування є підсумковим етапом формування схеми проектного фінансування та здійснюється відповідно до моделі, сформованої та обґрунтованої у дослідженні на засадах, які є традиційними у проектному менеджменті відповідно до правила проектного трикутника.

Ключові слова: управління проектами, проект, проектное фінансування, схема проектного фінансування.

Аннотация. В статье обоснована актуальность исследований в области проектного менеджмента в целом и проектного финансирования, в частности. Доказано низкий уровень имплементации практик одной из сфер проектного менеджмента – управление стоимостью (а именно – проектного финансирования), в практическую деятельность по проектному менеджменту в Украине. Проанализированы основные причины упущения отечественными предприятиями возможностей применения различных методов проектного финансирования. Исследованы основные направления научных исследований в области проектного финансирования.

Доказано, что основным методом проектного финансирования является банковское кредитование. Исследована структура проектного финансирования по различным методам привлечения финансовых ресурсов в разрезе регионов и секторов экономики. Проанализирована динамика банковских кредитов, привлеченных в рамках проектного финансирования в мире на протяжении последних 10 лет. Также осуществлено анализ кредитов, привлеченных в рамках проектного финансирования в 2019–2020 гг. Исследована структура проектного финансирования в разрезе регионов. Выведено и обосновано изменения в объемах привлеченного проектного финансирования в 2020 г.

Проведено сравнительный анализ динамики и структуры проектного финансирования, привлеченного путем банковского кредитования и эмиссии долговых ценных бумаг в 2019–2020 гг. Выведено и обосновано значительные различия структуры проектного финансирования, привлеченного путем банковского кредитования и эмиссии долговых ценных бумаг. В частности, доказано, что использование метода эмиссии долговых ценных бумаг является наиболее распространенным и регионе Америки.

Доказана актуальность совершенствования схем проектного финансирования в странах с развивающейся экономикой. Обосновано влияние метода проектного финансирования на разработку схемы проектного финансирования.

Идентифицировано и обоснованы рекомендации по основным группам характеристик схем проектного финансирования. Доказано, что согласование ограничений проекта и параметров схемы проектного финансирования является итоговым этапом формирования схемы проектного финансирования и осуществляется в соответствии с моделью, которая разработана и обоснована в исследовании на базе, которая является традиционной в проектном менеджменте в соответствии с правилом проектного треугольника.

Ключевые слова: управление проектами, проект, проектное финансирование, схема проектного финансирования.

Summary. The article substantiates the relevance of research in the field of project management in general and project financing in particular. In particular, the low level of implementation of practices in one of the areas of project management – cost management (and specifically – project financing) in the practical activities of project management in Ukraine. The main

reasons for the failure of domestic enterprises to use various methods of project financing are analyzed. The main directions of scientific research in the field of project financing are investigated.

It is proved that the main method of project financing is bank lending. The structure of project financing by different methods of attracting financial resources in terms of regions and sectors of the economy is researched. The dynamics of bank loans attracted within the framework of project financing in the world during the last 10 years is analyzed. The analysis of loans raised within the project financing in 2019–2020 by regions was also analyzed, the structure of project financing by regions was researched. The changes in the volumes of attracted project financing in 2020 are revealed and substantiated.

A comparative analysis of the dynamics and structure of project financing attracted through bank lending and debt securities issuance in 2019–2020. Significant differences in the structure of project financing attracted through bank lending and debt securities issuance were identified and substantiated. In particular, it is proved that using of the method of issuing debt securities is the most common in the region of America.

The urgency of improving project financing schemes in developing economies is proved. The influence of the project financing method on the development of the project financing scheme is substantiated.

Recommendations on the main groups of characteristics of project financing schemes are identified and substantiated. It is proved that the coordination of project constraints and parameters of the project financing scheme is the final stage of forming the project financing scheme and is carried out according to the model formed and substantiated in the study on the basis of traditional project management according to the project triangle rule.

Key words: project management, project, project financing, project financing scheme.

Постановка проблеми. Визнання важливості ролі управління підприємствами на проектних засадах у XXI ст. уже не ставиться під сумнів, а навпаки, впродовж тривалого часу вважається доведеним фактом. Актуальним кейсом для України є приклад прогресу вітчизняної ІТ-галузі, яка практично на 100% базується на управлінні на проектних засадах. Однак підтвердженням такої актуальності застосування проектного менеджменту у сучасному бізнес-середовищі є не сам факт реалізації частини господарської діяльності підприємств саме шляхом реалізації проектів, а саме професійне формування методологій вітчизняними суб'єктами господарювання для управління проектами. Більшість вітчизняних підприємств на сучасному етапі використовують провідний світовий досвід з проектного менеджменту, а застосування методів Agile чи Waterfall вітчизняними проектними менеджерами наразі уже є буденною практикою.

Однак імплементація однієї зі сфер проектного менеджменту — управління вартістю (а конкретно — проектне фінансування), у практичну діяльність з проектного менеджменту в Україні відбувається значно повільніше. Розвитку проектного фінансування не надається належної уваги, а диференціація та оптимізація методів проектного фінансування часто не розглядається у переліку основних завдань з управління проектами.

Як не дивно, але одним з основних чинників незначного розвитку проектного фінансування в Україні є той самий драйвер, який надав проектному менеджменту надзвичайно високих темпів розвитку — ІТ-галузь. Саме в ІТ-галузі фінансуван-

ня проектів практично на 100% здійснюється із використанням єдиного методу — залучення коштів замовника, у управління вартістю проекту зводиться до вирішення простих завдань калькулювання собівартості робіт проекту та прогнозування рентабельності проекту. Такі нескладні завдання належним чином виконують підрозділи ІТ-компаній які здійснюють бухгалтерську роботу, а залучення фінансистів до команди ІТ-проектів відбувається вкрай не часто. Аналогічна часто ситуація спостерігається і у інших економічних видах діяльності, де традиційною практикою є залучення до команди проекту працівників бухгалтерської служби (а не фінансистів), або залучення фінансистів для виконання найпростіших завдань — калькулювання собівартості робіт проекту чи бухгалтерських функцій. Натомість значні можливості широкого застосування методів проектного фінансування та використання його різноманітних інструментів з метою оптимізації управління вартістю проектів в Україні практично не використовуються.

Вагомою причиною упущення вітчизняними підприємствами можливостей застосування різноманітних методів проектного фінансування є і низький рівень розвитку фінансового ринку України. Адже в Україні основним методом проектного фінансування є банківське кредитування, тоді як інші методи практично не використовуються. Рівень розвитку вітчизняного фондового ринку є незначним, а використання на ньому боргових цінних паперів для проектного фінансування скоріше є винятком з правил ніж традиційною практикою, на відміну від закордонного досвіду. Причому така

ситуація склалась не стільки з вини вітчизняних підприємств, адже провідні українські підприємства активно використовують широкий спектр інструментів проектного фінансування та залучення фінансових ресурсів, однак на закордонних фінансових ринках. Така негативна ситуація в Україні склалась як внаслідок макроекономічних чинників (які в Україні часто мають політичне підґрунтя), низького рівня розвитку фінансової інфраструктури, жорстких обмежень руху капіталу за кордон зі сторони НБУ (до недавнього часу, на даний момент ситуація суттєво покращилась) а також низького рівня фінансової грамотності приватних інвесторів.

Саме тому дослідження у сфері проектного фінансування є доволі актуальними у сучасних економічних умовах, а диференціація методів проектного фінансування дозволяє підприємствам оптимізувати управління вартістю проектів та підвищувати ефективність використання проектних ресурсів, зокрема фінансових. Крім того, розроблення нових та адаптація існуючих методик використання інструментів проектного фінансування, зокрема формування схеми проектного фінансування особливо є актуальною для сучасних вітчизняних проектних менеджерів у період значного послаблення бар'єрів руху капіталу в Україну та з України та активізації зовнішньоекономічної діяльності окремих вітчизняних видів економічної діяльності, зокрема ІТ-галузі.

Аналізування останніх досліджень і публікацій. Значна кількість науковців здійснюють дослідження у сфері проектного фінансування. Окремими напрямками таких досліджень є оцінювання стану проектного фінансування у окремих секторах економіки (видах економічної діяльності) та удосконалення існуючих технологій проектного фінансування і їхня адаптація до особливостей сучасного стану видів економічної діяльності або практики проектного менеджменту у таких окремих сферах економіки. Зокрема автори дослідження [3] досліджують сучасні тренди у сфері проектного фінансування та технології застосування інноваційних інструментів у великих інфраструктурних проектах. Автори на основі значного літературного огляду прогнозують зміни у джерелах проектного фінансування, зокрема збільшення ролі приватного капіталу у фінансуванні великих інфраструктурних проектів в межах реалізації публічно-приватного партнерства. Автори [9] досліджують практику використання структурованих фінансових інструментів та прямого боргового фінансування проектів та розробили рекомендації щодо врахування

особливостей відображення таких інструментів у схемах проектного фінансування.

Окремі науковці досліджують методи проектного фінансування, врахування особливостей яких є одним з найважливіших компетентностей проектного менеджера під час формування схеми проектного фінансування. Зокрема E. Scannella [10], а також Cooper and Nyborg [1] досліджують технології врахування особливостей проектного фінансування шляхом залучення банківського кредитування під час формування схеми проектного фінансування. У праці [4] порівнюються характеристики та ефективність реалізації проектів, які фінансувались шляхом банківського кредитування та проектів, які фінансувались шляхом емісії цінних паперів чи прямого інвестування. Також важливими є дослідження врахування юридичних особливостей проектного фінансування, зокрема Mawutor J. [7] розроблено рекомендації щодо оптимізації схем проектного фінансування шляхом врахування вимог поточної правової бази.

Також важливим напрямом досліджень у сфері проектного фінансування є аналізування ефективності фінансового планування та проектного фінансування на прикладі уже діючих проектів. Зокрема Vilanova L. аналізує ефективність банківського кредитування проекту «Євротунель» [11], Delgado J. et al. досліджують особливості встановлення вимог банків до проектів, які фінансуються шляхом кредитування [2]. La Cour L. та Myller J. оцінюють ефект впливу проектного фінансування на розвиток економіки найменш розвинених країн [7].

Однак досліджень, які б комплексно охоплювали усі аспекти формування схем проектного фінансування обмаль, вони не висвітлюють усі актуальні проблеми використання широкого спектру інструментів фінансового планування в межах управління проектами, а тому дослідження у цій сфері набувають значної актуальності.

Формулювання цілей статті. Метою є дослідження та обґрунтування параметрів схеми проектного фінансування, а також формування моделі узгодження обмежень проекту та параметрів схеми проектного фінансування. Окремими завданнями дослідження, необхідними для досягнення мети дослідження є обґрунтування важливості проектного фінансування, дослідження його динаміки і структури та обґрунтування впливу методу проектного фінансування на розроблення схеми проектного фінансування.

Виклад основного матеріалу. Важливість проектного фінансування визнається як на мікротак і на макрорівнях, адже ефективний розвиток

проектного фінансування може бути драйвером цілої національної економіки. За даними дослідження [6] проектне фінансування має значний позитивний вплив на макроекономічне зростання і тому є важливим методом фінансування, зокрема для економік країн які розвиваються. Для розвитку таких національних економік особливий позитивний ефект отримується внаслідок залучення іноземних інвестицій для реалізації великих інфраструктурних проектів. Автори дослідження доводять, що навіть підвищення якості регуляторного впливу на економіку, зниження рівня залежності економіки від державних витрат та підвищення якості освіти чинять значно менший вплив на економічний розвиток країн що розвиваються, ніж ефективне проектне фінансування [6, с. 98]. Підтвердженням таких висновків є дослідження [5], автори якого доводять, що проектне фінансування стимулює економічне зростання у економіках які розвиваються значно сильніше ніж у розвинутих економіках. Особливо, якщо залучаються іноземні інвестиції, адже саме для національних економік які розвиваються якість капіталу часто є більш важливим параметром ніж кількість капіталу [5, с. 28].

Проектне фінансування — надання фінансових ресурсів для реалізації проекту, що базується на життєздатності самого проекту, джерелом погашення зобов'язань утворених таким фінансуванням є грошові потоки, генеровані в результаті реалізації проекту.

Основним методом проектного фінансування є банківське кредитування, підтвердженням чого переважна частка фінансових ресурсів залучених проектами. На рис. 1 представлена динаміка банківських кредитів, залучених в межах проектного

фінансування у світі впродовж останніх 10 років — 2011–2020 рр.

За даними рис. 1 можна зробити висновок щодо важливості такого джерела проектного фінансування як банківські кредити для світової економіки, адже обсяг лише банківських кредитів (в середньому 250 млрд. дол. США за рік) співвимірний з таким макропоказником як ВВП окремих великих країн — Колумбії, Чехії, Фінляндії, Португалії та значно перевищує річний ВВП України. Тому можна стверджувати, що роль проектного фінансування у світовій економіці, так і для розвитку національних економік є надзвичайно вагомою, а дослідження у сфері проектного фінансування є безумовно актуальними.

У розрізі регіонів у 2019–2020 рр. спостерігалась значна волатильність обсягів проектного фінансування (табл. 1).

Структура проектного фінансування у розрізі регіонів, залученого шляхом банківського кредитування є доволі рівномірною, а її динаміка стабільною. Так частка банківського проектного фінансування у регіоні Америки у 2020 р. становила 31,82% і характеризувалась незначним приростом у порівнянні з 2019 р. (30,48%). Частка банківського проектного фінансування у регіоні Європа, Близький Схід та Африка у 2020 р. становила 45,26% і характеризувалась також незначним приростом у порівнянні з 2019 р. (40,44%). Натомість частка банківського проектного фінансування у регіоні Азіатсько-Тихоокеанський регіон і Японія у 2020 р. становила 22,92% і прогнозовано знизилась у порівнянні з 2019 р. (29,08%), що пояснюється найбільшим впливом пандемії COVID-19 саме на цей регіон. Однак, можна стверджувати, що

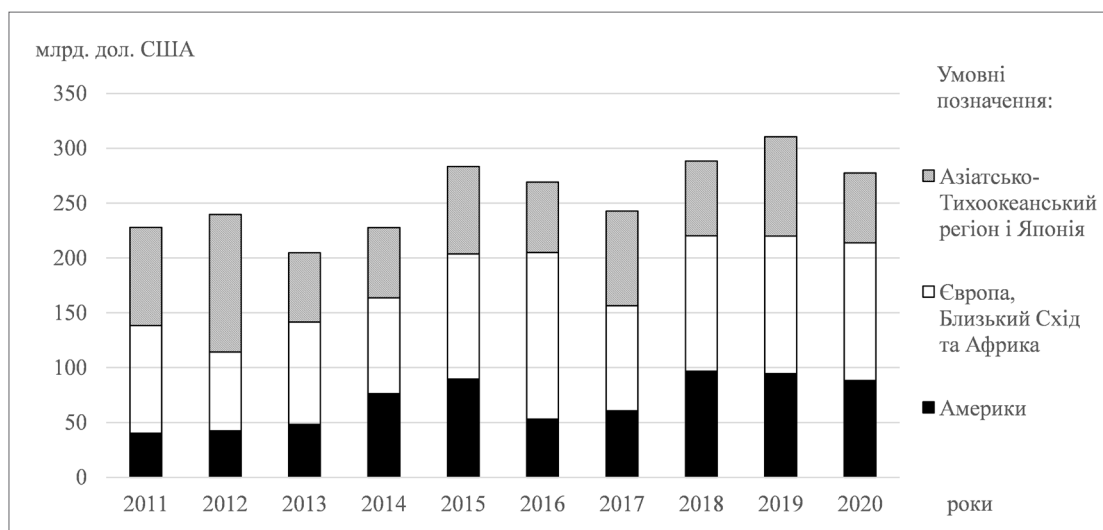


Рис. 1. Динаміка банківських кредитів, залучених в межах проектного фінансування у 2011–2020 рр.

Джерело: систематизовано авторами на основі [13]

Таблиця 1

**Динаміка банківських кредитів, залучених в межах проектного фінансування
у 2019–2020 рр. у розрізі регіонів**

Регіон	2020 р.		2019 р.		Приріст, %
	млрд. дол. США	кількість угод, од.	млрд. дол. США	кількість угод, од.	
Всього	277,613	901	310,346	914	-11%
Америки	88,337	361	94,589	359	-7%
Центральна Америка	4,022	19	8,933	35	-55%
Південна Америка	16,655	120	29,196	125	-43%
Північна Америка	67,419	217	56,355	197	20%
Карибський басейн	240,000	5	104,000	2	131%
Європа, Близький Схід та Африка	125,643	349	125,500	361	0%
Африка/Близький Схід/Центральна Азія	43,418	40	25,069	46	73%
Близький Схід	21,448	19	17,884	21	20%
Африка	21,168	18	6,370	22	232%
Африка на південь від Сахари	21,168	18	5,994	20	253%
Середня Азія	801,000	3	814,000	3	-2%
Європа	82,213	308	100,430	315	-18%
Східна Європа	6,865	45	24,471	34	-72%
Західна Європа	75,347	263	75,959	281	-1%
Азіатсько-Тихоокеанський регіон і Японія	63,632	191	90,256	194	-29%
Австралазія	27,517	55	24,361	75	13%
Південно-Східна Азія	7,362	23	24,124	33	-69%
Північна Азія	8,338	18	8,791	16	-5%
Південна Азія	12,425	62	21,692	38	-43%
Японія	7,987	33	11,287	32	-29%

Джерело: систематизовано авторами на основі [13]

метод банківського кредитування для фінансування проектів є однаково поширеним у всіх регіонах глобальної економіки.

У 2020 р. відбулись значні зміни у обсягах залученого проектного фінансування, про що свідчить динаміка, представлена у табл. 1. Однією з основних причин скорочення обсягів проектного фінансування (зокрема у Азіатсько-Тихоокеанському регіоні), безумовно є вплив COVID-19, однак у багатьох регіонах спостерігається і значний приріст обсягів проектного фінансування. Однак, зважаючи на значну волатильність обсягів проектного фінансування, а також значні обсяги фінансових ресурсів та широкий спектр чинників, які впливають на потенціал проектів щодо залучення фінансування, доцільним є оптимізація управління інструментами проектного фінансування, одним з яких є схема проектного фінансування.

Не зважаючи на те, що банківське кредитування є, беззаперечно, основним методом проектного фінансування, а обсяги банківських кредитів, які спрямовані на фінансування проектів перевищують обсяги коштів, залучених для фінансування проек-

тів з інших джерел, однак один з інших методів проектного фінансування також є доволі вагомим. Зокрема, мова про проектне фінансування за рахунок емісії боргових цінних паперів. У табл. 2 представлено динаміку обсягів проектного фінансування, залученого шляхом емісії боргових цінних паперів у 2019–2020 рр.

За даними табл. 2 можна зробити висновок, що емісія боргових цінних паперів — другий за обсягом залучених фінансових ресурсів метод проектного фінансування, однак його обсяг становить лише близько 20% проектного фінансування, залученого методом банківського кредитування. Отже, можна стверджувати, що методи проектного фінансування, відмінні від банківського кредитування використовуються значно менше, а їхній вплив на розвиток проектного фінансування є суттєво меншим.

Крім того, структура проектного фінансування, залученого методом емісії боргових цінних паперів має структуру, кардинально відмінну від структури проектного фінансування, залученого методом емісії боргових цінних паперів. Можна стверджувати, що використання методу емісії боргових цінних

Таблиця 2

Динаміка проектного фінансування, залученого шляхом емісії боргових цінних паперів
у 2019–2020 рр. у розрізі регіонів

Регіон	2020 р.		2019 р.		Приріст, %
	млрд. дол. США	кількість угод, од.	млрд. дол. США	кількість угод, од.	
Всього	50,227	107	58,639	137	-14%
Америци	23,456	54	39,614	84,0	-41%
Європа, Близький Схід та Африка	22,017	43	11,118	33	98%
Азіатсько-Тихоокеанський регіон і Японія	4,754	10	7,906	20	-40%

Джерело: систематизовано авторами на основі [13]

паперів є найбільш поширеним і регіоні Америки (46,7% у 2020 р. та 67,6% у 2019 р.). Натомість у інших регіонах такий метод не набув поширення, адже частка регіону Європа, Близький Схід та Африка у 2019 р становила 19,0% (збільшення у 2020 р. до 43,8% є скоріше винятком, спричиненим кризою банківського сектору та зниженням банківського кредитування у 2020 р. внаслідок пандемії COVID-19). Підтвердженням чого є мала частка регіону Азіатсько-Тихоокеанський регіон і Японія — 9,5% у 2020 р. та 13,5% у 2019 р.

Динаміка проектного фінансування, залученого методом емісії боргових цінних паперів у 2019–2020 рр. характеризується значною волатильністю, адже спостерігається зменшення обсягів майже на 50% у регіонах Америки та Азіатсько-Тихоокеанський регіон і Японія. Натомість у регіоні Європа, Близький Схід та Африка спостерігається приріст майже у 2 рази (98%).

Залучення проектного фінансування різними методами має багато спільних елементів, зокрема під час ініціації та планування проектів виникають 2 ключові запитання:

- 1) чи проект здійснений (реалістичний)?;
- 2) чи проект доцільно реалізовувати?

Якщо відповідь на перше запитання можна отримати внаслідок ознайомлення з бізнес-планом проекту і такої відповіді достатньо для більшості стейкхолдерів проекту, то для групи стейкхолдерів, яка безпосередньо пов'язана з проектним фінансуванням надзвичайно важливою є відповідь саме на 2 запитання. До таких стейкхолдерів проектів належать інвестори та кредитори. Для такої групи ключових стейкхолдерів проектів основними параметрами, які їх цікавлять у відповіді на 2 запитання є рівень ризику та рентабельності проекту [8, с. 1]. Окрім того, такі ключові стейкхолдерів проектів зацікавлені у усесторонньому та повному отриманні інформації щодо усіх аспектів формування та повернення фінансових ресурсів. Саме

така інформація, яка розкриває абсолютно усі аспекти формування та повернення фінансових ресурсів під час реалізації проектів відображається у схемі проектного фінансування.

Тому, беззаперечно можна стверджувати, що основою проектного фінансування є формування такої схеми фінансування проекту, яка забезпечуватиме оптимальний рівень ризику і рентабельності як для всіх інвесторів, так і для підприємства.

Усі особливості фінансування конкретного проекту відображаються у схемі проектного фінансування. Саме тому формування схеми фінансування проекту є ключовою компетенцією проектного менеджера.

Для прикладу, для фінансування великих інфраструктурних проектів широко використовуються різноманітні інструменти залучення фінансових ресурсів, а також залучається багато різних видів капіталу (підтвердженням чого є структура джерел фінансування інфраструктурних проектів у країнах з економікою що розвивається у 2020 р. — рис. 2), а тому схема проектного фінансування має передбачати абсолютно усі аспекти такої диференціації джерел проектного фінансування [12].

За даними рис. 2 можна зробити висновок, що для фінансування великих інфраструктурних проектів у країнах з економікою що розвивається, зокрема і в Україні, залучається максимально можливий спектр фінансових ресурсів як з вітчизняних, так і з закордонних джерел. Використовуються як інструменти власного капіталу, так і боргові інструменти, як приватні інвестиції, так і кошти міжнародних фінансових організацій та державні інвестиції. Таким чином особливої актуальності набувають компетенції проектних менеджерів та інструменти проектного менеджменту, у т.ч. і з фінансової сфери, як дозволяють враховувати абсолютно усі можливості залучення фінансових ресурсів з різних джерел, а також і організаційні та фінансові характеристики формуван-

ня, використання (обслуговування) та повернення таких фінансових ресурсів. Саме тому особливої актуальності під час проектного фінансування набуває такий інструмент як схема проектного фінансування.

Схема проектного фінансування — сукупність організаційних, фінансових характеристик, а також визначення суб'єктів, об'єктів процесу, джерел формування фінансових ресурсів для реалізації проекту, методик розподілу ризиків та участі у розподілі прибутку проекту.

Основними характеристиками будь-якої схеми проектного фінансування є:

1) характеристика інвесторів (P_1):

- кредитори, які надають фінансові ресурси на позикових умовах або інвестують у боргові цінні папери;
- акціонери (учасники), які інвестують у корпоративні права.

2) об'єкт процесу (P_2):

– проект як окрема самостійна організаційна одиниця;

– проект як частина діяльності окремого СГД.

3) джерела фінансування проекту (P_3):

- власні джерела;
- зобов'язання.

4) умови надання фінансових ресурсів (P_4):

- сума;
- терміни (надання, погашення основної суми та плати за користування ресурсами, пільгові терміни та ін.);
- ставки плати за користування фінансовими ресурсами;
- ефективна процентна ставка.

5) джерела погашення заборгованості (P_5):

- грошові потоки виключно від реалізації проекту;
- грошові потоки від діяльності СГД та від реалізації проекту;

6) методи управління ризиками інвесторів (кредиторів) (P_6):

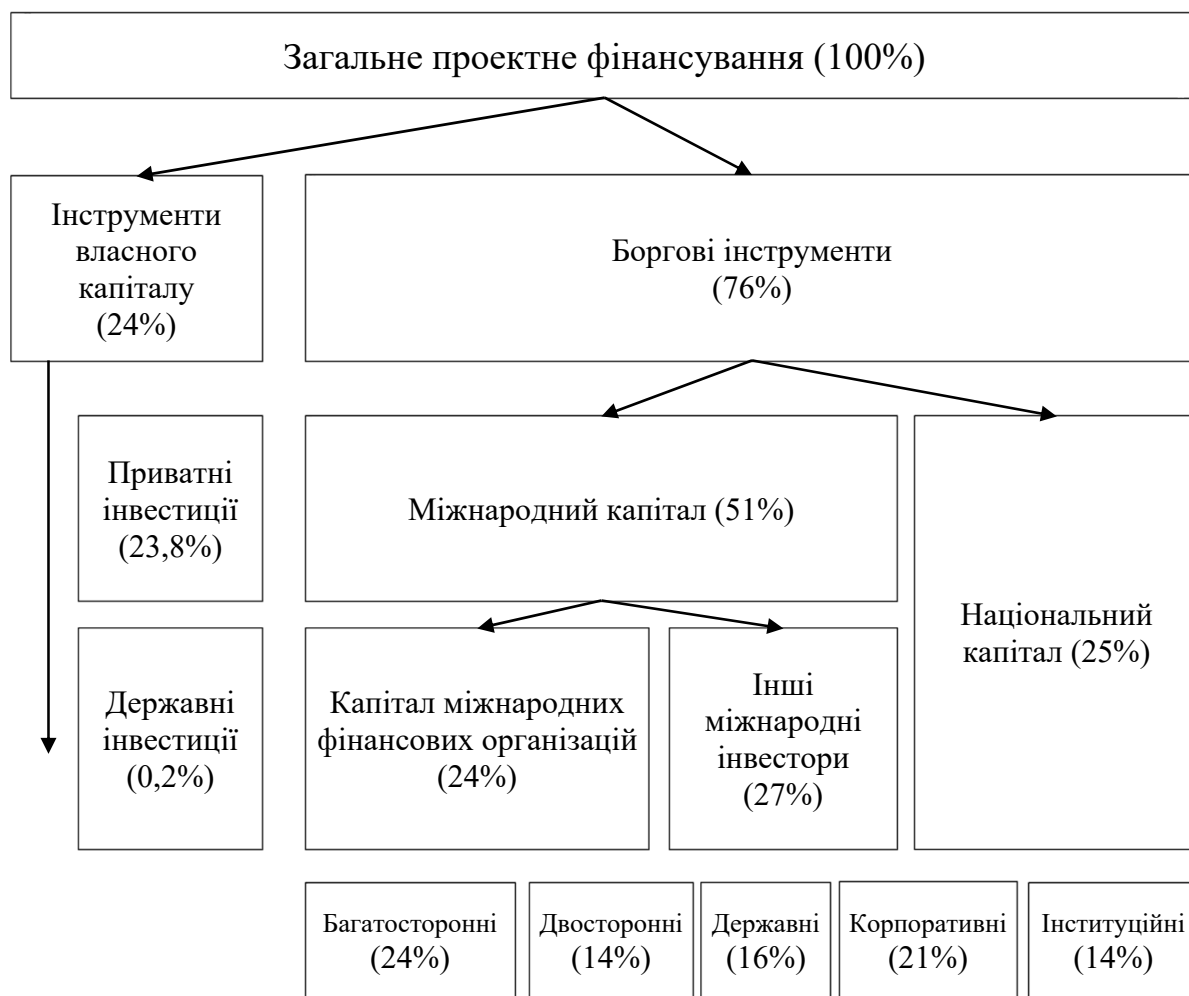


Рис. 2. Структура проектного фінансування інфраструктурних проектів у країнах з економікою що розвивається у 2020 р.

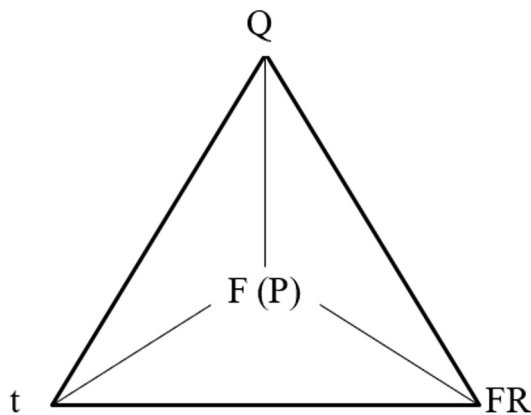
Джерело: систематизовано авторами на основі [13]

- види забезпечення;
- 7) умови внесків учасників (P_7);
- вартість акції, частка в акціонерному капіталі, види акцій (прості чи привілейовані) та ін.

Таким чином схема проектного фінансування залежить від 7 основних параметрів (P) і описується такою функцією:

$$S_f = (P_1 \dots P_n).$$

Крім того, усі параметри схеми проектного фінансування мають бути узгоджені відповідно до класичного правила обмежень проекту (правило проектного трикутника) (рис. 3).



де: t — часові параметри; Q — якісні параметри;
 FR — обсяг фінансових ресурсів.

Рис. 3. Модель узгодження обмежень проекту та параметрів схеми проектного фінансування

Джерело: власна розробка авторів

Такими обмеженнями, як і традиційно у проектному менеджменті є t — часові параметри, Q — якісні параметри (можуть запроваджуватись вимоги щодо виду капіталу або обмежуватись ка-

тегорії інвесторів (для прикладу, проекти пов'язані із спортивними заходами традиційно не залучають фінансування від інвесторів, які пов'язані із виробництвом продукції, що є шкідливою для здоров'я та ін.) і обмеження щодо обсягу (у випадку проектного фінансування такі обмеження будуть визначатись бюджетом проекту та вимірюватись обсягом фінансових ресурсів — FR).

Висновки. Актуальність проектного фінансування та його важливість для розвитку глобальної економіки є беззаперечною та підтверджується, насамперед значними обсягами потоків фінансових ресурсів, які залучаються, та які є співвимірними із ВВП окремих провідних країн Європи, Латинської Америки чи Близького Сходу. Проектне фінансування — це окремий напрям у сфері фінансування діяльності суб'єктів господарювання, якому притаманні власні методи та інструменти, одним з основних є схема проектного фінансування. Формування схеми фінансування проекту є ключовою компетенцією проектного менеджера у фінансовій сфері.

Схеми проектного фінансування містять 7 основних параметрів, які враховують широкий спектр таких особливостей як види інвесторів, так і методи проектного фінансування, а також джерела формування фінансових ресурсів для реалізації проекту, методики розподілу ризиків та участі у розподілі прибутку проекту. Узгодження обмежень проекту та параметрів схеми проектного фінансування є підсумковим етапом формування схеми проектного фінансування та здійснюється відповідно до моделі, сформованої та обґрунтованої у дослідженні на засадах, які є традиційними у проектному менеджменті відповідно до правила проектного трикутника.

Література

1. Cooper I., Nyborg K. Consistent valuation of project finance and LBO's using the flows-to-equity method // European financial management. 2017. Volume 24, Issue1. P. 34–52.
2. Delgado J., Morón V., Otero H. Competition in the Project Finance Loan Industry in Europe. 2021. URL: <https://ssrn.com/abstract=3852758>
3. Garcia-Bernabeu A., Mayor-Vitoria F., Mas Verdú F. Project Finance Recent Applications and Future Trends: The State of the Art // International Journal of Business and Economics. 2015. Vol. 14, No. 2. P. 159–178.
4. Kleimeier S., Megginson W. An empirical analysis of limited recourse project finance // University of Oklahoma, Michel F. Price College of Business Working Paper Series. 2001. URL: <https://ssrn.com/abstract=283969>
5. Kleimeiera S., Versteega R. Project finance as a driver of economic growth in low-income countries // Review of Financial Economics. 2010. Volume 19. Issue 2. P. 1–45.
6. La Cour L., Müller, J. Growth and project finance in the least developed countries // International Journal of Economic Sciences and Applied Research. 2014. Vol. 7. No. 2. P. 77–103.
7. Mawutor J. Contractual Framework of Project Finance // Australian Journal of Commerce Study. 2015. URL: <https://ssrn.com/abstract=2573305>

8. Pells D. How to finance any project in Russia // Modern project management: Unification of professionals for individual success. 1995. URL: <https://pmworldlibrary.net/article/how-to-finance-any-project-in-russia/>
9. Pinto J., Santos M. Debt Financing Choices: Theory and Evidence from Europe. 2016. URL: <https://ssrn.com/abstract=2409730>
10. Scannella E. Bank Lending in Project Finance: The New Regulatory Capital Framework // International Journal of Economics and Finance. 2013. Vol. 5, No. 1. PP. 218–227.
11. Vilanova L. Financial Distress, Lender Passivity and Project Finance: The Case of Eurotunnel. 2006. URL: <https://ssrn.com/abstract=675304>
12. Офіційний сайт Світового банку. Private Participation in Infrastructure (PPI). 2020 Annual Report. URL: https://ppi.worldbank.org/content/dam/PPI/documents/PPI_2020_AnnualReport.pdf
13. Офіційний сайт London Stock Exchange Group. Global Project Finance Review. FULL YEAR 2020 URL: <https://thesource.refinitiv.com/TheSource/getfile/download/b75a2ed9-d685-492c-b3d4-c24a5cf5d4f3>

References

1. Cooper, I. and Nyborg, K. (2017). Consistent valuation of project finance and LBO's using the flows-to-equity method // European financial management. Volume 24, Issue1. PP. 34–52.
2. Delgado, J., Morón, V. and Otero, H. (2021). Competition in the Project Finance Loan Industry in Europe. URL: <https://ssrn.com/abstract=3852758>
3. Garcia-Bernabeu, A., Mayor-Vitoria, F. and Mas Verdú, F. (2015). Project Finance Recent Applications and Future Trends: The State of the Art // International Journal of Business and Economics. Vol. 14, No. 2. PP. 159–178.
4. Kleimeier, S. and Megginson, W. (2001). An empirical analysis of limited recourse project finance // University of Oklahoma, Michel F. Price College of Business Working Paper Series. URL: <https://ssrn.com/abstract=283969>
5. Kleimeiera, S. and Versteega, R. (2010). Project finance as a driver of economic growth in low-income countries // Review of Financial Economics. Volume 19. Issue 2. PP. 1–45.
6. La Cour, L. and Müller, J. (2014). Growth and project finance in the least developed countries // International Journal of Economic Sciences and Applied Research. Vol. 7. No. 2. PP. 77–103.
7. Mawutor, J. (2015). Contractual Framework of Project Finance // Australian Journal of Commerce Study. URL: <https://ssrn.com/abstract=2573305>
8. Pells, D. (1995). How to finance any project in Russia // Modern project management: Unification of professionals for individual success. URL: <https://pmworldlibrary.net/article/how-to-finance-any-project-in-russia/>
9. Pinto, J. and Santos, M. (2016). Debt Financing Choices: Theory and Evidence from Europe. URL: <https://ssrn.com/abstract=2409730>
10. Scannella, E. (2013). Bank Lending in Project Finance: The New Regulatory Capital Framework // International Journal of Economics and Finance. Vol. 5, No. 1. PP. 218–227.
11. Vilanova, L. (2006). Financial Distress, Lender Passivity and Project Finance: The Case of Eurotunnel. URL: <https://ssrn.com/abstract=675304>
12. Oficijnyj sajt Svitovogho banku. Private Participation in Infrastructure (PPI). 2020 Annual Report. URL: https://ppi.worldbank.org/content/dam/PPI/documents/PPI_2020_AnnualReport.pdf
13. Oficijnyj sajt London Stock Exchange Group. Global Project Finance Review. FULL YEAR 2020 URL: <https://thesource.refinitiv.com/TheSource/getfile/download/b75a2ed9-d685-492c-b3d4-c24a5cf5d4f3>

Паранчук Степан Васильович
*кандидат економічних наук, професор,
професор кафедри фінансів
Національний університет «Львівська політехніка»*

Паранчук Степан Васильевич
*кандидат экономических наук, профессор,
профессор кафедры финансов
Национальный университет «Львовская политехника»*

Paranchuk Stepan
*PhD, Professor,
Professor of the Department of Finance
Lviv Polytechnic National University*

Скіп Роксолана Андріївна
*студентка кафедри фінансів
Національний університет «Львівська політехніка»*

Скип Роксолана Андреевна
*студентка кафедры финансов
Национальный университет «Львовская политехника»*

Skip Roksolana
*Student of the Department of Finance
Lviv Polytechnic National University
ORCID: 0000-0001-9691-4699*

DOI: 10.25313/2520-2294-2021-10-7623

ДОСЛІДЖЕННЯ ДИНАМІКИ ТА СТРУКТУРИ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ УКРАЇНИ, СПОСОБИ ЙОГО ОПТИМІЗАЦІЇ

ИССЛЕДОВАНИЕ ДИНАМИКИ И СТРУКТУРЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА УКРАИНЫ, СПОСОБЫ ЕГО ОПТИМИЗАЦИИ

STUDY OF THE DYNAMICS AND STRUCTURE OF THE STATE DEBT OF UKRAINE, METHODS OF ITS OPTIMIZATION

Анотація. Однією з провідних проблем економіки України на сучасному етапі її розвитку залишається питання державного боргу, постійне нарощення його величини, нераціональна структура, яка створює передумови для доларизації національної економіки. Державний борг – це важливий елемент ринкової економіки. Станом на сьогодні немає держави, яка б не використовувала позикові кошти. Залучення державою позик зумовлено нестачею власних фінансових ресурсів, необхідних для фінансування державного бюджету та функцій держави. За умови ефективного використання залучені кошти можуть стати позитивним чинником економічного зростання, але в іншому випадку збільшення заборгованості призводить до економічної залежності, погіршення фінансової стабільності, а також до фінансової кризи. У статті розкрито питання державного боргу України, проаналізовано динаміку його величини з 2009 по 2021 рік та виявлено причини зростання та/

або скорочення даного показника. Було проведено дослідження структури боргових зобов'язань за ознакою кредитора, проаналізовано переваги та недоліки внутрішніх та зовнішніх запозичень. Також у статті наведена детальна характеристика структури внутрішніх та зовнішніх кредиторів, наведено основні інструменти, які використовує уряд України для залучення внутрішніх позик. Особливу увагу звернено на аналіз внутрішнього боргу в розрізі структури облігації внутрішньої державної позики. Розглянуто співвідношення обсягів державного боргу до валового внутрішнього продукту та його порівняння з граничним та безпечним рівнем. Було здійснено прогноз щодо величини державного боргу на майбутній період.

Ключові слова: державний борг України, зовнішній борг, внутрішній борг, співвідношення державного боргу до ВВП, оптимізація боргу.

Аннотация. Одной из ведущих проблем экономики Украины на современном этапе развития остается вопрос государственного долга, постоянное его наращивание, нерациональная структура, которая создает предпосылки для долларизации национальной экономики. Государственный долг – это важный элемент рыночной экономики. На сегодняшний день нет государства, которое бы не использовало заемные средства. Привлечение государством кредитов обусловлено нехваткой собственных финансовых ресурсов, необходимых для финансирования государственного бюджета и функций государства. При эффективном использовании привлеченные средства могут стать положительным фактором экономического роста, но в противном случае увеличение задолженности приводит к экономической зависимости, ухудшению финансовой стабильности, а также к финансовому кризису. В статье раскрыты вопросы государственного долга Украины, проанализирована динамика его величины с 2009 по 2021 год и выявлены причины роста и/или сокращения данного показателя. Были проведены исследования структуры долговых обязательств по признаку кредитора, проанализированы преимущества и недостатки внутренних и внешних заимствований. Также в статье приведена подробная характеристика структуры внутренних и внешних кредиторов, приведены основные инструменты, которые использует правительство Украины для привлечения внутренних кредитов. Особое внимание обращено на анализ внутреннего долга в разрезе структуры облигации внутреннего государственного займа. Рассмотрено соотношение объемов государственного долга к валовому внутреннему продукту и его сравнение с предельным и безопасным уровнем. Был осуществлен прогноз по величине государственного долга на будущий период.

Ключевые слова: государственный долг Украины, внешний долг, внутренний долг, соотношение государственного долга к ВВП, оптимизация долга.

Summary. One of the leading problems of Ukraine's economy at the present stage of its development is the issue of public debt, the constant increase in its size, irrational structure, which creates the preconditions for the dollarization of the national economy. Public debt is an important element of a market economy. As of today, there is no state that would not use borrowed funds. Borrowing by the state is due to the lack of own financial resources needed to finance the state budget and state functions. If used effectively, borrowed funds can be a positive factor in economic growth, but otherwise the increase in debt leads to economic dependence, deteriorating financial stability, as well as the financial crisis. The article reveals the issue of public debt of Ukraine, analyzes the dynamics of its value from 2009 to 2021 and identifies the reasons for the growth and / or reduction of this indicator. A study of the structure of debt obligations on the basis of the creditor, analyzed the advantages and disadvantages of internal and external borrowing. The article also provides a detailed description of the structure of internal and external creditors, the main tools used by the Government of Ukraine to attract domestic loans. Particular attention is paid to the analysis of domestic debt in terms of the structure of domestic government bonds. The ratio of public debt to gross domestic product and its comparison with the marginal and safe level are considered. A forecast was made for the amount of public debt for the future.

Key words: public debt of Ukraine, external debt, domestic debt, the ratio of public debt to GDP, debt optimization.

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими і практичними завданнями. Саме сьогодні, в період важкої економічної кризи та епідеміологічної ситуації, уряди більшості країн змушені залучати запозичення, а особливо зовнішні. Державного боргу є важливим інструментом та частиною фінансової політики держави. За допомогою цього макроекономічного елементу є можливість залучати додаткові кошти, які необхідні для покриття дефіциту державного

бюджету. Основною проблемою управління державного боргу є велике його значення, а також негативна тенденція до зростання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зважаючи на актуальність теми державного боргу, їй присвячена велика кількість наукових праць. Серед них можна виділити дослідження таких вчених: О. В. Стацук та І. Г. Боричевська [1], Л. Є. Фурдичко та О. М. Піхоцька [2], Н. С. Медведкова та В. В. Копецький [3], Р. В. Короленко

та А. В. Потапчук [4], І. В. Алексєєв, С. В. Паранчук та О. С. Червінська [5], О. Д. Огданська та В. М. Макаренко [6]. Досліджуваній величині притаманна динамічність, тому нові дослідження будуть актуальними.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Основною метою статті є аналіз динаміки державного боргу України протягом 2009–2020 рр. та основного показника — співвідношення державного боргу до ВВП.

Виклад основного матеріалу дослідження. Державний борг — загальна сума заборгованості держави, яка складається з усіх випущених і непогашених боргових зобов'язань держави, включаючи боргові зобов'язання держави, що вступають у дію в результаті виданих гарантій за кредитами, або зобов'язань, що виникають на підставі законодавства або договору [7]. Виникнення державного боргу відбувається внаслідок впливу сукупності факторів, як суб'єктивних, так і об'єктивних. Основною причиною виникнення та зростання державного боргу є постійний дефіцит державного бюджету.

На рис. 1 представлено динаміку державного боргу України протягом 2009–2021 рр.

Протягом останніх 12-ти років величина державного боргу України зростає (винятком є кінець 2019 року та кінець першого півріччя 2021 року). На перший погляд така динаміка є негативною, адже збільшується економічна залежність України від її кредиторів, проте така тенденція показника характерна для більшості країн світу. Помірні та допустимі темпи зростання величини державного боргу свідчать про розвиток економіки країни, саме ними характеризується період з 2009 по 2013 рр. в Україні.

Протягом 2014 року загальне значення державних зобов'язань різко зростало, це пов'язано з економіко-політичною кризою 2014 року, військовою агресією Російської Федерації на Сході України, а також з анексією АР Крим Росією. У 2014 році суттєво зріс дефіцит державного бюджету, а це пов'язано зі зростанням витрат на армію, скороченням надходжень від підприємств, а особливо від об'єктів господарювання, які здійснювали свою діяльність у зонах конфлікту. Ще одною важливою причиною є перехід НБУ від стратегії фіксованого валютного курсу до плаваючого валютного курсу, це було спричинено значним вичерпанням золотовалютних резервів, які використовувалися для стабільності національної валюти.

Протягом наступних років темпи зростання загального державного боргу України скорочуються, у 2015 році показник зростає на 43%, у 2016 році — на 23%, у 2017 році — на 11%, у 2018 році — на 1,3%. За підсумками 2019 року величина загального державного боргу зменшилась на 8%. Динаміка досліджуваного показника протягом 2015–2019 рр. вказує на позитивні зміни та на ефективну боргову політику уряду України. Швидше за все, величина державного боргу продовжувала б скорчуватись і протягом 2020 року, але пандемія Covid-19 внесла свої корективи. Протягом 2020 року значення загального державного боргу України зросло на 554 млрд. грн. або на 28% і становить 2552 млрд. грн. Основною причиною є збільшення бюджетного дефіциту, яке пов'язане з скорочення податкових надходжень (наприклад, у 2020 році сума податку на прибуток підприємств, яка надійшла до державного бюджету на 2,5%



Рис. 1. Динаміка державного боргу України протягом 2009–2021 рр.

Джерело: складено авторами на основі даних [8]

менша, порівняно з плановим показником), збільшення видатків на медицину та підтримку підприємницької діяльності, останнє включає в себе податкові преференції, підтримка малого/середнього бізнесу та агробізнесу [9].

Важливим є аналіз державного боргу України за типом кредитора, адже саме за цією ознакою визначається ступінь залежності української економіки від зовнішніх та внутрішніх кредиторів (рис. 2).

Проаналізувавши структуру державного боргу України, було виявлено, що протягом 2009–2021 рр. величина зовнішнього боргу переважає над значенням внутрішніх запозичень. Таку структуру вважаємо негативною, така ситуація спричинена неможливістю залучення інших джерел фінансування дефіциту державного бюджету. Останнє пов'язане з масовою втечею приватного капіталу з національного ринку, скороченням рівня виробництва, зменшенням обсягів внутрішнього та зовнішнього попиту на продукцію українського виробника [10].

Мінімальне значення частки зовнішніх зобов'язань у структурі загального державного боргу України зафіксовано на кінець 2013 року і становить 51,4%, впродовж наступних років показник збільшувався, на кінець 2014 року він становить 55,6%, на кінець 2015 року — 66,3%, протягом 2016–2018 рр. — на рівні 64%, протягом останніх трьох років частка зовнішнього кредитування становить 58–59%. Отже, протягом останнього десятиріччя спостерігається зниження частки зовнішніх запозичень, що є позитивним явищем. Проблема

тягаря державного боргу є більш гострою у випадку із зовнішнім боргом, адже у цьому випадку країна може потрапити в політичну чи економічну залежність від кредиторів, а також відбувається втеча капіталу за кордон, тому внутрішня заборгованість держави вважається більш привабливою, ніж зовнішня. Зовнішні позики спричинюють ризики, котрі відсутні у випадку із внутрішніми запозиченнями [11].

Будь-які запозичення вважаються негативними, проте якщо говорити про внутрішнє кредитування бюджетного дефіциту, то можна виділити позитивні аспекти. Якщо резиденти здійснюють кредитування, то вони довіряють державі, в той ж час ці особи стають політично активними і посилюється громадський нагляд та контроль за використанням бюджетних ресурсів, адже вони зацікавлені в ефективному управлінні економікою та у кредитоспроможності держави.

Якщо говорити про структуру зовнішніх запозичень, то переважає заборгованість за випущеними цінними паперами на зовнішньому ринку, а саме 53–54% протягом першого півріччя 2021 року, найбільше зобов'язань по облігаціях зовнішньої державної позики (ОЗДП) 2015-го та 2020-го років, це пояснюється складною економічною ситуацією, яка була спричинена економіко-політичною кризою 2014 року та коронакризою 2020 року. Друге місце у структурі зовнішніх кредитів посідає заборгованість за позиками, одержаними від міжнародних фінансових організацій, частка останньої категорії становить 34–35% протягом першого півріччя 2021 року. Найбільший обсяг

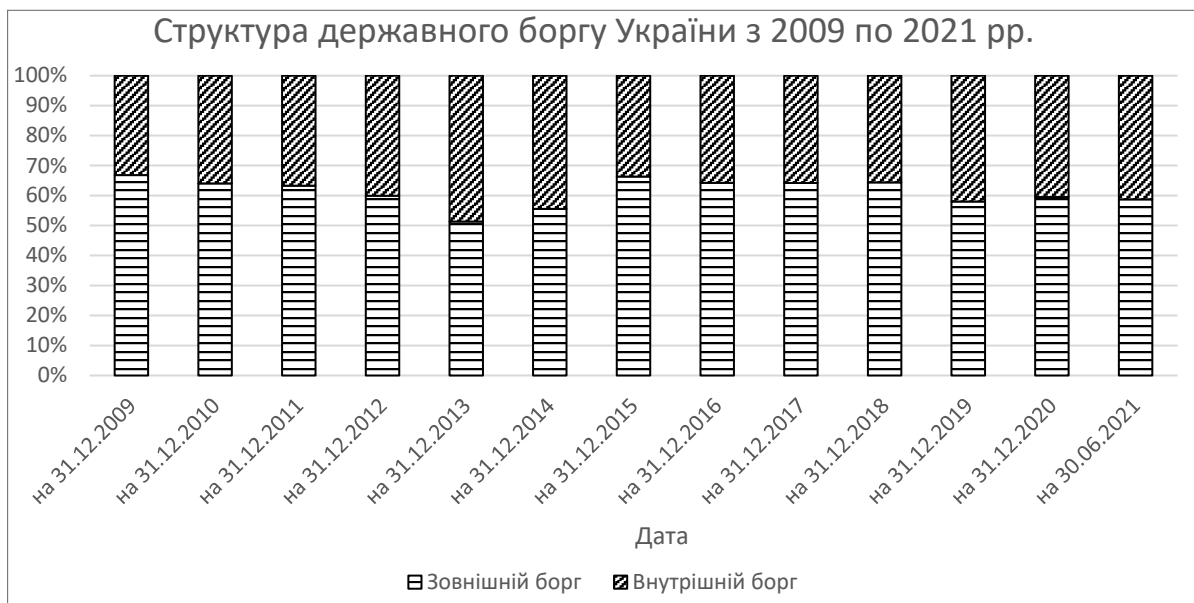


Рис. 2. Структура державного боргу України за типом кредитора (2009–2021 рр.)

Джерело: складено авторами на основі даних [8]

фінансових ресурсів позичають Міжнародний банк реконструкції та розвитку, Європейське Співтовариство і Міжнародний Валютний Фонд. Зовнішніми кредиторами також є іноземні комерційні банки, фінансові установи та органи управління іноземних держав (Японії, Німеччини, Франції, Республіки Польщі та США) [12].

Внутрішній державний борг протягом першого півріччя 2021 року на 99,8% складається із заборгованості за випущеними цінними паперами на внутрішньому ринку та на 0,02% зі коштів наданих у кредит Національним банком України. Якщо говорити про облигації внутрішньої державної позики (ОВДП), то серед резидентів найбільш популярні 2-, 15-, 10-, 3- та 5-річні ОВДП [12].

Одним зі важливих індикаторів економічної безпеки є співвідношення державного боргу до ВВП, в Україні це значення немає перевищувати 60-ти відсотків [7]. Динаміка вищезгаданого показника відображена на рис. 3.

Протягом 2009–2013 рр. співвідношення величини державного боргу до ВВП зберігалось на безпечному рівні та знаходиться у межах 34,7–40,1%. У 2014 році досліджуваний показник різко зростає до рівня 70,2%, на це однаковою мірою вплинуло два фактори:

- 1) скорочення ВВП, внаслідок зменшення виробництва товарів, робіт та послуг в окупованій частині Сходу України та анексованій АР Крим, Російською Федерацією, та скорочення експорту товарів, яке спричинено закриттям ринків Росії;
- 2) необхідність залучення великої кількості фінансових ресурсів у зв'язку з додатковими, в основному військовими, витратами.

Протягом 2015–2016 рр. співвідношення величини державного боргу до ВВП зростає і становить 79,4 та 81,0% відповідно, під час цього періоду виробництво продукції поступово відновлюється, що є позитивним, але нарощуються зобов'язання. У 2017 році співвідношення скорочується до рівня 71,8%, проте цього недостатньо і показник перевищує критичне значення. Протягом 2018–2019 рр. позитивна тенденція співвідношення зберігається і на кінець 2019 року воно становить 50,3%, проте у 2020 році знову зростає до рівня 60,8%, внаслідок залучення коштів, які необхідні для боротьби з вірусом Covid-19 та наслідками, які він спричинив.

Висновки та перспективи досліджень у даному напрямку. Для розв'язання проблеми заборгованості в довгостроковому періоді необхідне «оздоровлення» самої економіки, що передбачає реформування у всіх її сферах. Підсумовуючи, зазначаємо, що наявність державного боргу для економіки будь якої країни — це нормально, проте важливим є співвідношення його величини до показника ВВП. Показник співвідношення державного боргу до ВВП протягом 2017–2019 рр. зменшувався, проте у 2020 році зріс до рівня показника у 2018 році, якщо надалі буде потреба у залученні позикових ресурсів, то динаміка економічних показників, які стосуються державного боргу буде негативною. Якщо говорити про прогнозування показників боргової політики, то ми вважаємо, що їх динаміка буде позитивною, адже Україна, як і увесь світ, поступово оговтується від коронакризи та повертається до попереднього способу життя.

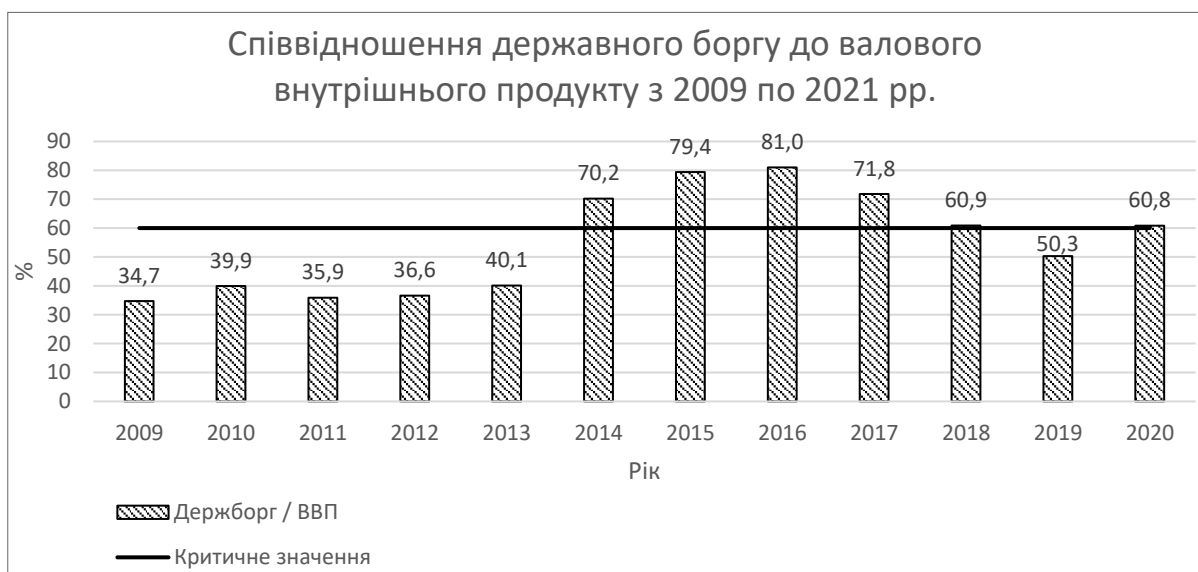


Рис. 3. Динаміка співвідношення державного боргу до валового продукту з 2009 по 2021 рр.

Джерело: складено авторами на основі даних [7; 8]

Література

1. Стащук О. В., Боричевська І. Г. Зовнішній борг України: сучасні тенденції та особливості обслуговування // Ефективна економіка. 2021. № 2. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2021/13.pdf (дата звернення 10.09.2021).
2. Фурдичко Л. Є., Піхоцька О. М. Причини зростання державного боргу, його управління і обслуговування, оптимізація боргової політики України // Економіка та держава. 2018. № 11. С. 45–49.
3. Медведкова Н. С., Копецький В. В. Управління зовнішнім державним боргом у забезпеченні фінансової стабільності // Інвестиції: практика та досвід. 2021. № 3. С. 39–46.
4. Короленко Р. В., Потапчук А. В. Державний борг України: сутність та управління // Modern Economics. 2019. № 13. С. 135–140.
5. Aliksieiev I., Paranchuk S., Chervinska O. Monitoring of tax and non-tax flows // Economics, Entrepreneurship, Management. 2020. Vol. 7, No. 1. P. 1–9.
6. Огданська О. Д., Макаренко В. М. Аналіз стану та динаміки державного боргу України // Економіка. Фінанси. Право. 2019. № 12. С. 23–25.
7. Бюджетний кодекс України // Верховна рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/ed20150920#Text> (дата звернення 10.09.2021).
8. Статистична інформація порталу «МінфінМедіа» // Український портал про фінанси та інвестиції «МінфінМедіа». URL: <https://index.minfin.com.ua> (дата звернення 10.09.2021).
9. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. Статистичні дані. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu> (дата звернення 10.09.2021).
10. Кравчук О. Історія формування боргової залежності України // Журнал соціальної критики «Спільне». 2015. URL: <https://commons.com.ua/ru/formuvannya-zalezhnosti/> (дата звернення 10.09.2021).
11. Лубкей Н. П. Аналіз структури державного боргу України та напрямки її оптимізації // Світ фінансів. 2013. № 4. С. 37–43.
12. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. Статистичні дані. URL: <https://mof.gov.ua/uk/derzhavnij-borg-ta-garantovanij-derzhavju-borg> (дата звернення 10.09.2021).

References

1. Stashhuk O. V., Borychevsjka I. Gh. (2021). Zovnishnij borgh Ukrajinu: suchasni tendenciji ta osoblyvosti ob-slughovuvannja [External debt of Ukraine: modern tendencies and features of service]. Effective economy, vol. 2. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2021/13.pdf (accessed 10 September 2021).
2. Furdychko L. Je., Pikhocjka O. M. (2018) Prychyny zrostannja derzhavnogho borghu, jogho upravlinnja i ob-slughovuvannja, optyimizacija borghovoji polityky Ukrajinu [Reasons for the growth of public debt, its management and servicing, optimization of Ukraine's debt policy]. Economy and State, vol. 11. pp. 45–49.
3. Mjedvjedkova N. S., Kopecjkyj V. V. (2021) Upravlinnja zovnishnim derzhavnym borghom u zabezpechenni finansovoji stabilnosti [External public debt management in ensuring financial stability]. Investments: practice and experience, vol. 3. pp. 39–46.
4. Korolenko R. V., Potapchuk A. V. (2019) Derzhavnyj borgh Ukrajinu: sutnistj ta upravlinnja [Public debt of Ukraine: essence and management]. Modern Economics, vol. 13. pp. 135–140.
5. Aliksieiev I., Paranchuk S., Chervinska O. (2020) Monitoring of tax and non-tax flows. Economics, Entrepreneurship, Management. 2020. Vol. 7, No. 1. P. 1–9.
6. Oghdansjka O. D., Makarenko V. M. (2019) Analiz stanu ta dynamiky derzhavnogho borghu Ukrajinu [Analysis of the state and dynamics of public debt of Ukraine]. Economy. Finances. Right., vol. 12. pp. 23–25.
7. The Verkhovna Rada of Ukraine. Bjudzhetnyj kodeks Ukrajinu [Budget Code of Ukraine]. The Verkhovna Rada of Ukraine. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/ed20150920#Text> (accessed 10 September 2021).
8. Ukrainian portal on finance and investments «MinfinMedia». Statystychna informacija portalu «MinfinMedia» [Statistical information of the portal «MinfinMedia»]. Ukrainian portal of finance and investments «MinfinMedia». Available at: <https://index.minfin.com.ua> (accessed 10 September 2021).
9. Oficijnyj sajt Derzhavnoji kaznachejsjkoji sluzhby Ukrajinu (2021). Statystychni dani. Available at: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu> (accessed 10 September 2021).
10. Kravchuk O. (2015) Istorija formuvannja borghovoji zalezhnosti Ukrajinu [History of the formation of debt dependence of Ukraine]. Journal of Social Criticism «Common». Available at: <https://commons.com.ua/ru/formuvannya-zalezhnosti/> (accessed 10 September 2021).
11. Lubkej N. P. (2013) Analiz struktury derzhavnogho borghu Ukrajinu ta naprjamky jiji optyimizaciji [Analysis of the structure of public debt of Ukraine and directions of its optimization]. World of Finance, vol. 4. pp. 37–43.
12. Oficijnyj sajt Ministerstva finansiv Ukrajinu (2021). Statystychni dani. Available at: <https://mof.gov.ua/uk/derzhavnij-borg-ta-garantovanij-derzhavju-borg> (accessed 10 September 2021).

Столярчук Олена Олександрівна

магістр

Київського національного університету технологій та дизайну

Столярчук Елена Александровна

магистр

Киевского национального университета технологий и дизайна

Stolyarchuk Olena

Master of the

Kyiv National University of Technologies and Design

Коваленко Дмитро Іванович

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки

Київський національний університет технологій та дизайну

Коваленко Дмитрий Иванович

кандидат экономических наук, доцент,

доцент кафедры финансов и финансово-экономической безопасности

Киевский национальный университет технологий и дизайна

Kovalenko Dmytro

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,

Associate Professor of the Department of Finance and

Financial and Economic Security

Kyiv National University of Technologies and Design

DOI: 10.25313/2520-2294-2021-10-7589

ДЕПОЗИТНА ПОЛІТИКА БАНКУ ТА ІНСТРУМЕНТИ ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ

ДЕПОЗИТНАЯ ПОЛИТИКА БАНКА И ИНСТРУМЕНТЫ ЕЕ РЕАЛИЗАЦИИ

THE BANK'S DEPOSIT POLICY AND ITS IMPLEMENTATION INSTRUMENTS

Анотація. У статті розглянуто поняття «депозитної політики» та «депозиту». Досліджено механізм формування депозитної політики з врахуванням інтересів всіх суб'єктів депозитних відносин. Проаналізовано методи реалізації депозитної політики за допомогою яких здійснюється вплив на відповідні інструменти, з метою формування та реалізації депозитної політики. Визначені основні складові депозитної політики, як основа для формування методичних засад у кожному банку, оскільки ці компоненти відображають всі головні аспекти організації та реалізації депозитної діяльності банківських установ.

Розглянуто депозити 10 найбільших банків України (Приватбанк, Укресімбанк, Альфа-Банк, Укргазбанк, ПУМБ, Райффайзен Банк Аваль, Укрсиббанк, Універсал Банк, Credit Agricole, ОТП Банк). В ході дослідження запропоновано новітні, інноваційні методи реалізації депозитної політики, які запроваджуються українськими банками для залучення грошових коштів та покращення своєї фінансової політики в цілому через впровадження пов-рахунків (поєднання у собі принципів зберігання і використання термінових вкладів та вкладів до запитання), superpow-рахунків (різновид пов-рахунків на які нараховують дохід за плаваючою системою), рахунків «зв'язаних коштів» (сплата клієнтом певної суми за користуванням рахунку) та структурованих депозитів (наприкінці терміну вкладники отримують 100% від основної суми вкладу).

Ключові слова: депозит, депозитна політика, банк, відсоткова ставка, суб'єкти депозитних відносин.

Аннотация. В статье рассмотрено понятие «депозитной политики» и «депозита». Рассмотрен механизм формирования депозитной политики с учетом интересов всех субъектов депозитных отношений. Проанализированы методы

реализации депозитной политики с помощью которых осуществляется воздействие на соответствующие инструменты с целью формирования и реализации депозитной политики. Депозитная политика банка определяет общую стратегию, положения и ограничения в деятельности банка по осуществлению депозитных операций с клиентами. Определение основных составляющих депозитной политики может служить основой для формирования методических основ ее разработки в каждом банке, поскольку эти компоненты отражают все основные аспекты организации депозитной деятельности банковских учреждений.

Рассмотрены депозиты 10 крупнейших украинских банков Украины (ПриватБанк, Укрэксимбанк, Альфа-Банк, Укргазбанк, ПУМБ, Райффайзен Банк Аваль, УкрСиббанк, Универсал Банк, Credit Agricole, ОТП Банк). В ходе исследования предложены новейшие, инновационные методы реализации депозитной политики, которые применяются украинским банкам для привлечения денежных средств и улучшения своей финансовой политики в целом через применение now-счетов (сочетают в себе принципы хранения и использования срочных вкладов и вкладов до востребования), supernow-счетов (разновидность now-счетов на которые начисляют доход по плавающей системе), счетов «связанных средств» (предусматривает уплату клиентом определенной суммы за пользование счета) и структурированных депозитов (в конце срока вкладчики получают 100% от основной суммы вклада).

Ключевые слова: депозит, депозитная политика, банк, процентная ставка, субъекты депозитных отношений.

Summary. The concept of «deposit policy» and «deposit» is considered in the article. The mechanism of formation of deposit policy taking into account the interests of all subjects of deposit relations is considered. The methods of implementation of the deposit policy by means of which the influence on the corresponding instruments for the purpose of formation and realization of the deposit policy is carried out are analyzed. The bank's deposit policy determines the general strategy, regulations and restrictions in the bank's activities to conduct deposit operations with customers. Determining the main components of the deposit policy can serve as a basis for the formation of methodological principles for its development in each bank, as these components reflect all the main aspects of the organization of deposit activities, which must be taken into account in the relevant operations.

Deposits of Ukrainian banks, deposits of 10 largest and most popular banks of Ukraine (Privatbank, Ukreximbank, Alfa-Bank, Ukgasbank, FUIB, Raiffeisen Bank Aval, Uksibbank, Universal Bank, Credit Agricole, OTP Bank) are considered. The study proposed the latest, innovative methods of implementing deposit policy, which should be introduced by Ukrainian banks to raise funds and improve their economic and financial policy as a whole. Because in modern business conditions the role and deposit policy of banks in ensuring liquidity and financial stability of the banking system of Ukraine is increasing. Such tools are now-accounts (combining the principles of storage and use of time deposits and demand deposits), supernow-accounts (a type of now-accounts on which accrue income on a floating system), accounts of «tied funds» (provides payment by the client a certain amount using the account), structured deposits (at the end of the term depositors receive 100% of the principal amount of the deposit).

Key words: deposit, deposit policy, bank, interest rate, subjects of deposit relations.

Постановка проблеми. Сучасні умови розвитку банківської сфери дозволяють виділити одну із важливих складових успішного і прогресивного функціонування банку — проведення ефективної депозитної політики. Депозитна політика представляє собою банківську діяльність, яка пов'язана із залученням коштів вкладників та інших кредиторів, а також з регулюванням відповідної комбінації залучених та розміщених коштів. Депозитні кошти відіграють важливу роль не лише у функціонуванні банку, але й економіки країни в цілому, саме тому банкам необхідно здійснювати аналіз та удосконалення депозитної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Депозитну політику банку вивчали велика кількість вітчизняних та міжнародних дослідників, вчених, економістів, проте деякі аспекти реалізації депозитної політики в сучасних умовах залишають не достатньо вивченими. З вчених, які займали

вивчення депозитної політики варто виокремити Л. А. Аврамчук, І. О. Гриценко [1], Р. С. Квасницька, О. В. Антонюк О. В. [5], І. В. Мельникова [8], Коваленко Д. І. [17] та інші.

Мета дослідження полягає у дослідженні механізму депозитної політики банку та аналізу інструментів її реалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під депозитною політикою розуміють складне економічне явище, що є частиною процесу управління діяльністю банку. Поняття «депозитна політика» розглядають з трьох підходів: як стратегія та тактика; як система заходів в контексті управління; як елемент процесу управління у широкому та вузькому аспектах.

Виходячи з позицій вчених, можна дати визначення поняттю «депозитна політика банку» — це комплекс стратегічних та тактичних дій банку, направлених на розширення обсягів депозитних ресурсів

банку та зміни їх якісного складу за строками і обсягами [6]. Кожна банківська установа сама обирає, які інструменти та заходи використовувати при роботі із існуючими та потенційними клієнтами в процесі реалізації депозитної політики. При формуванні депозитної політики банки повинні враховувати інтереси всіх суб'єктів депозитних відносин, зокрема інтереси банків, вкладників та держави (рис. 1).

Інтереси всіх учасників відносин у процесі формування депозитних ресурсів банків частково суперечать одні одним, тому перед банками стоїть складне завдання — узгодити інтереси всіх суб'єктів і на їх основі сформулювати загальну системну політику.

Механізм формування депозитної політики поділяється на три етапи, які є взаємопов'язаними та обов'язковими для побудови ефективної депозитної політики. Перший етап передбачає встановлення конкретних цілей та головних завдань депозитної політики, тобто здійснення діяльності, яка спрямована на залучення банком оптимального та необхідного обсягу грошових коштів.

На другому етапі необхідно розробити процедуру щодо залучення ресурсів, провести маркетингові

заходи для залучення грошових коштів. Основними маркетинговими інструментами, які використовують для залучення нових клієнтів та утримання існуючих є: SWOT-аналіз, який дозволяє виявити слабкі та сильні сторони депозитної політики банку та наявні можливості та загрози; бенчмаркінг дозволяє банку вдосконалюватись за допомогою передового досвіду інших банків; CRM-технологія спрямована на розробку нових рішень та зміцнення відносин між банком та його клієнтами.

Третій етап є завершальним, під час нього здійснюється організація контроль процесом здійснення депозитних операцій [5]. Кожен етап має на меті створення оптимальної депозитної політики і вірного процесу залучення грошових коштів на депозити банків.

Сутність депозитної політики полягає у визначенні пріоритетних напрямів розвитку та вдосконалення банківської діяльності в процесі акумуляції грошових ресурсів, удосконалення процесу здійснення маркетингової діяльності. Дослідники виділяють помірковану, агресивну та консервативну депозитку політику банку, які узагальнено в табл. 1 [8].

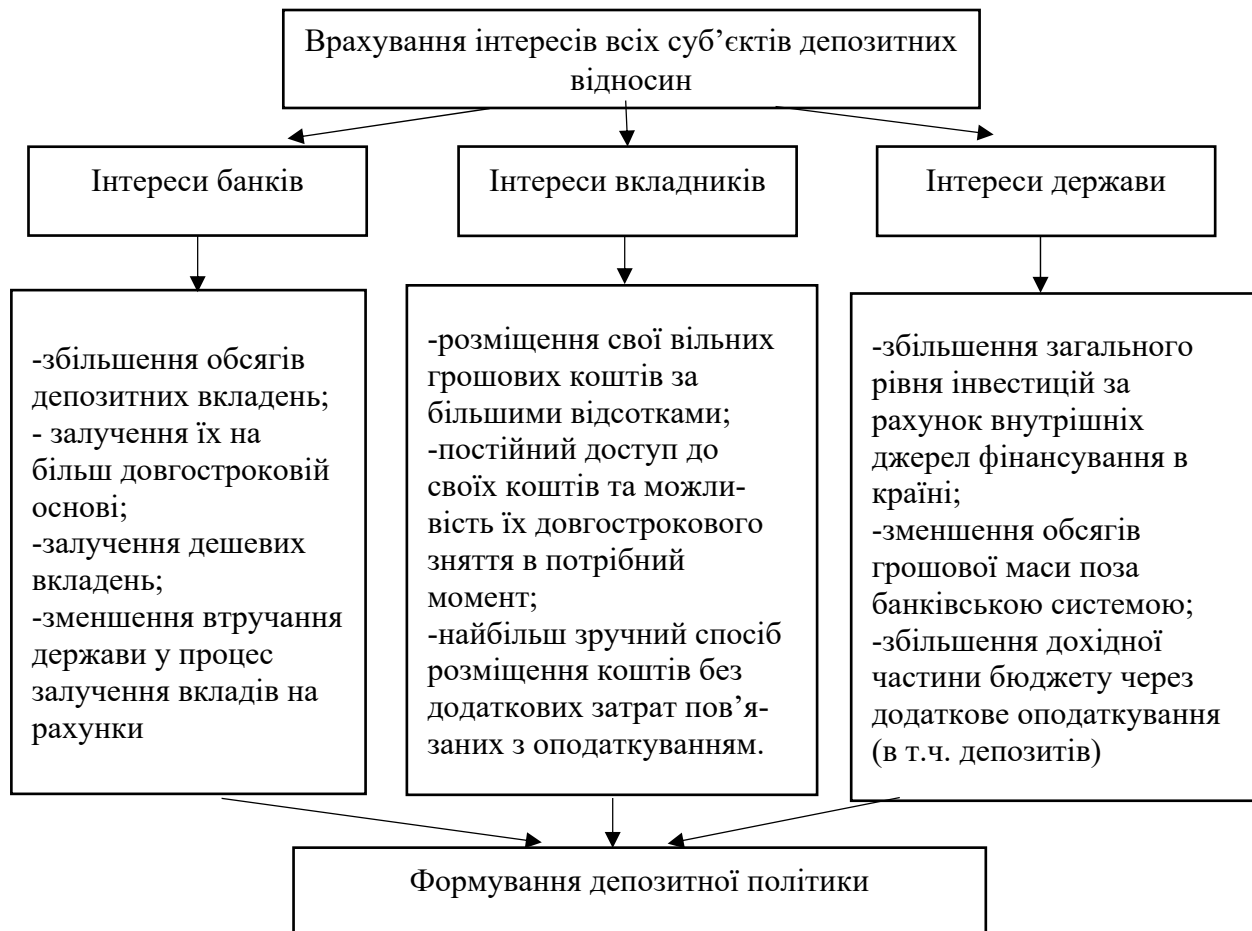


Рис. 1. Модель формування депозитної політики
Джерело: складено авторами на основі джерел [6; 17]

Таблиця 1

Види депозитної політики банків

Вид депозитної політики	Характеристика
Поміркована	Банк встановлює депозитні ставки орієнтуючись на їхній ринковий рівень
Агресивна	Банк істотно збільшує процентні ставки по депозитах, використовує активно нецінові методи та знижує ціни на розрахунково-касове обслуговування, що дозволяє залучити більших обсяг залучених грошових коштів існуючих та нових клієнтів
Консервативна	Банк встановлює тарифні ставки депозитів виходячи із власних можливостей їх сплати, відповідності строкам планових активних операцій, ціни на розрахунково-касове обслуговування встановлює високі, мінімально використовує нецінові інструменти, що дозволяє розширити власну діяльність

Джерело: складено авторами на основі джерел [8; 6]

Депозитна політика як складова процесу управління діяльністю банку має насамперед містити в собі напрями та завдання для розвитку депозитних операцій та підвищення їх ефективності. Основна мета та цілі депозитної політики незалежно від її виду — це зростання клієнтської бази і збільшення конкурентоспроможності для забезпечення відповідного прибутку банку при всебічному задоволенні потреб клієнтів у депозитних послугах. При цьому завданнями депозитної політики банку є [3]:

- досягнення оптимального рівня збалансованості між залученими та розміщеними коштами;
- встановлення оптимальної частини депозитів у структурі ресурсної бази даних банку;
- встановлення прийнятних процентних ставок за депозитами;
- розширення спектру депозитних коштів і їх диверсифікація за сумою, терміном та іншими ознаками;
- забезпечення ефективності депозитної політики банку спрямованої на фінансову стійкість та надійність банку;
- підтримування позиції на депозитному ринку та завоювання нових.

Для цього банк розробляє напрями депозитної політики, які повинні сприяти розвитку депозитних операцій банку. При цьому об'єктами депозитної політики є залучені кошти банку та додаткові послуги банку, суб'єктами — Рада банку, Правління банку, підрозділи банку з організації депозитної політики.

Банки використовують різні методи реалізації депозитної політики, під якими розуміють сукупність прийомів та способів, за допомогою яких здійснюється вплив на відповідні інструменти з метою формування та реалізації депозитної політики [9]. Вони поділяють на цінові та цінові.

Цінові методи передбачають використання відсоткової ставки за депозитами як головного інструменту в конкурентній боротьбі за вільні грошові кошти

фізичних і юридичних осіб. За допомогою даного методу коли банк підвищує відсоткову ставку депозиту залучають додаткові ресурси, коли в процесі діяльності банку відбулось перенасичення ресурсами чи відсутності прибуткових напрямків їх розміщення банк знижує відсоткову ставку депозиту або залишає на тому рівні, що діє на даний момент [7].

У зв'язку з обмеження підвищення депозитних ставок ціновий метод виявляється не завжди ефективним, тому банки значну увагу приділяють неціновим методам управління. При використанні даного методу банку здійснюють застосування різноманітних прийомів залучення клієнтів, які не пов'язані із зміною депозитних ставок, а саме: реклама; підвищення рівня і комплексність обслуговування; розширення асортименту банківських продуктів; надання додаткових безкоштовних послуг; розташування філій у місцях, наближених до клієнтів; пристосування графіка роботи до потреб клієнтів [4].

При цьому варто зазначити, що банківський депозит або банківських вклад являє собою грошову суму, що передається банківській установі юридичною або фізичною особою з метою отримання доходу у вигляді відсотків, що утворюються в результаті проведення операцій фінансового характеру.

Відсоткову ставку встановлює кожен банк окремо, на основі аналізу стану депозитного ринку, облікової ставки НБУ та політики банку. В банках встановлюють різні відсоткові ставки на різні валюти: євро, долари та гривні, також ставка збільшується відповідно до терміну депозиту.

В українських банках стандартні депозити характеризуються найвищою ставкою за депозитами і в основному реалізуються під назвою «Стандарт» чи «Класичний». Вони залежності від банку можуть бути на різний термін, з можливістю поповнення чи ні, з можливістю дострокового зняття чи з його відсутністю.

Розглянемо стандартні депозити українських банків в гривнях — табл. 2.

Таблиця 2

Стандартні депозити українських банків в гривнях

Назва банку	Назва депозиту	Термін	Ставка, річних	Особливості
ПриватБанк	Стандарт	1 та 2 місяці 3–5 місяці 6–8 місяці 9–12 місяці 18 та 24 місяці	3,5% 4–5,5% 5–6,5% 5,5–7% 6,5%	Найкраща ставка за депозитами. Виплата процентів відбувається щомісяця. Можливе поповнення. При умові дострокового зняття ставка нижча
Райффайзен Банк	Класичний Строковий	31 день 2 місяці 3 місяці 6 місяців 367 днів	4–4,75% 4–4,75% 5–5,75% 5,5–6,25% 6,0–6,75%	Найвища процентна ставка серед існуючих вкладів банку; без пролонгації; без поповнення; без можливості дострокового повернення; виплата відсотків у кінці строку. Можливість відкриття онлайн
Укрексімбанк	Класичний строковий	46–60 днів 61–92 днів 93–183 днів 184–275 днів 276–367 днів 368–3650 днів	6,3% 6,3% 6,6% 6,75% 6,9% 7,1%	Висока процентна ставка. Передбачено можливість поповнення до 30% від суми первинного вкладу. Виплата вкладів строком 46–367 днів — у кінці строку; для вкладів строком 368–3650 днів — щороку. Без можливості дострокового повернення
ОТП Банк	Строковий депозит	90–179 днів 180–269 днів 270–365 днів 367–730 днів	5,5–6% 5,75–6,25% 5,75–6,25% 6,0–6,5%	Без поповнення та часткового зняття коштів. Більша ставка при відкритті через інтернет банкінг OTP Smart. Виплата відсотків: в кінці строку, щомісяця на карту або щомісяця додаються до депозиту (капіталізація)
А-Банк	Стандарт строковий	3 місяців 6 місяців 12 місяців	8,5% 9% 9,5%	Без можливості дострокового повернення. Дозволено поповнення щомісяця. Виплата відсотків щомісяця. При автоматичному продовженні депозиту терміном на 6 та 12 міс, передбачена надбавка 1%

Джерело: складено авторами на основі джерел [10; 12; 13; 14; 15]

Також, ми проаналізували депозити 10 найбільших та найпопулярніших банків України (Приватбанк, Укрексімбанк, Альфа-Банк, Укргазбанк, ПУМБ, Райффайзен Банк Аваль, Укрсиббанк, Універсал Банк, Credit Agricole, OTP Банк). Середня депозитна ставка на вкладу на 1–3 місяці складає 6,19%, 3–6 місяців — 6,15%, 6–9 місяців — 6,79%, 9–12 місяців — 6,87%, рік і більше 7,18%. Найвигіднішими для клієнтів банків є ставка Універсал Банку, яка терміном від 271 до 735 днів становить 9,5% річних [11].

При формуванні депозитної політики банку важливо стати учасником Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, який створений з метою захисту прав і законних інтересів вкладників банків та зміцнення довіри до банківської системи України. Станом на 2021 рік учасниками фонду є 70 банків. Розмір гарантованої суми відшкодування складає 200 тис. грн. Впродовж діяльності фонду було виплачене відшкодування на суму 95,2 млрд. грн на суму 2 млн. осіб [16]. Участь в Фонді збільшує конкурентоспроможність банку та його лояльність з боку клієнтів.

Українським банкам необхідно звернути увагу при реалізації депозитної політики на перспективні інструменти її реалізації, а саме нові форми депозитів, що допоможуть залучити нові ресурси та клієнтів [2]:

- now-рахунки (negotiable order of withdrawal) — поєднують у собі принципи зберігання і використання термінових вкладів та вкладів до запитання. Особливістю таких вкладів є те, що клієнти можуть проводити розрахунки за допомогою документа (засіб платежу) та отримують відповідний дохід. Кошти now-рахунку зберігають протягом конкретно визначеного періоду і можуть бути використанні банком для довготермінових вкладень;
- supernow-рахунки — різновид now-рахунків на які нараховують дохід за плаваючою системою. Рахунки складаються з двох частин: витратно-прибуткової та строково-накопичувальної частини. Кошти з першої частини через визначений термін автоматично переводяться на другу частину, після чого на них нараховуються відсотки, які додаються до першої (витратно-прибуткової)

частини рахунку. Клієнти можуть зняти за бажанням кошти нараховані за процентами частково чи повністю;

- рахунки «зв'язаних коштів» — передбачає сплату клієнтом певної суми за користуванням рахунку, а банк об'єднує в одне ціле різні опції: виписування чеків, безкоштовне чекове обслуговування, надання кредитних карток клієнтам, скорочення процентних нарахувань за окремими видами споживчого кредиту тощо;
- структуровані депозити — наприкінці терміну вкладники отримують 100% від основної суми вкладу, а відсотку за депозитом як такого немає, прибуток за депозитом залежить від того, як зростає або спадає один зі світових біржових індексів, курс акцій або валютний курс, до яких прив'язаний прибуток за депозитом [1].

У сучасному світі банки переходять до активних рекламних компаній, намагаються заманити клієнтів високими процентними ставками по внесках, однак фахівцями відзначено, що «ера високих ставок» може різко закінчитися незабаром, тому банкам необхідно звернути увагу на інші інструменти покращення депозитної політики.

Висновки. Таким чином, в сучасних умовах функціонування банків депозитна політика є ефективно сформованою і грає роль важливої складової успішної банківської діяльності, бо депозитні операції входять в основну групу банківських пасивів, будучи одночасно одним з джерел існування активних операцій. Основними методами реалізації депозитної політики є цінові та нецінові методи, останні на даному етапі є найбільш ефективними та доцільними, тому потребують додаткового вивчення.

Література

1. Аврамчук Л. А., Гриценко І. О. Перспективи розвитку депозитної політики банківських установ. *Гроші, фінанси, кредит*. 2017. № 18. С. 432–435.
2. Антонюк О. В., Квасницька Р. С. Шляхи підвищення ефективності депозитної політики банку. *Фінансові аспекти розвитку економіки України: теорія, методологія, практика*. 2020. С. 25–28.
3. Донець Є. С., Донченко Т. В. Теоретичні аспекти формування і реалізації депозитної політики банку. *Збірник наукових праць молодих вчених та студентів*. 2019. № 1. С. 57–59.
4. Еш С. М., Ляховецька В. М. Депозитна політика банків та інструменти її реалізації. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2016. С. 135–138.
5. Квасницька Р. С., Антонюк О. В. Сучасний інструментарій реалізації депозитної політики банків України. *Інтеграція освіти, науки та бізнесу в сучасному середовищі: зимові диспути: тези доп. II Міжнародної науково-практичної інтернетконференції*. 2021. № 1. С. 436–438.
6. Коваленко М. О. Депозитна політика банків України та її вплив на ефективність залучення депозитних ресурсів. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 2. С. 39–44.
7. Малахова О. Л. Базові аспекти формування та реалізації банками процентної політики. *Економічний аналіз: зб. наук. праць ТНЕУ*. Тернопіль: «Економічна думка». 2015. № 21 (1) С. 185–192.
8. Мельникова І. М. Маркетингова політика комерційного банку на депозитному ринку. Київ: КНТЕУ, 2014. 197 с.
9. Павлюченко К. Р. Методи депозитної політики банків та їх вдосконалення. *Бухгалтерський облік, контроль та аналіз в умовах інституціональних змін*. 2020. С. 611–613.
10. А-Банк. Офіційний веб-сайт. URL: <https://a-bank.com.ua/deposits> (дата звернення 02.10.2021)
11. Депозити дешевшають: які банки пропонують найвищу дохідність URL: https://economy.24tv.ua/depozitni-stavki-2021-vpali-banki-de-nauyvishha-dohidnist_n1707554 (дата звернення 03.10.2021)
12. ОТП Банк. Офіційний веб-сайт. URL: <https://www.otpbank.com.ua/privateclients/investments/deposits/> (дата звернення 02.10.2021)
13. ПриватБанк. Офіційний веб-сайт. URL: <https://privatbank.ua/depozit> (дата звернення 02.10.2021)
14. Райффайзен Банк. Офіційний веб-сайт. URL: <https://raiffeisen.ua/privatnim-osobam/depoziti/depozitni-programi/vklad-klasichnij> (дата звернення 02.10.2021)
15. Укрексімбанк. Офіційний веб-сайт. URL: <https://www.eximb.com/ua/business/privatnym-klientam/privatnym-klientam-depozyty/classic-term.html> (дата звернення 02.10.2021)
16. Фонд гарантування вкладів фізичних осіб. Офіційний веб-сайт. URL: <https://www.fg.gov.ua/> (дата звернення 03.10.2021)
17. Коваленко Д. І. Model of Assessing the Overdue Debts in a Commercial Bank Using Neuro-Fuzzy Technologies // *Journal of Risk and Financial Management*. 2021. Volume 14, Issue 5, May 14:216. (Web of Science).

References

1. Avramchuk L. A., Hrytsenko I. O. Perspektyvy rozvytku depozytnoi polityky bankivskykh ustanov. Hroshi, finansy, kredyt. 2017. № 18. S. 432–435.
2. Antoniuk O. V., Kvasnytska R. S. Shliakhy pidvyshchennia efektyvnosti depozytnoi polityky banku. Finansovi aspekty rozvytku ekonomiky Ukrainy: teoriia, metodolohiia, praktyka. 2020. S. 25–28.
3. Donets Ye. S., Donchenko T. V. Teoretychni aspekty formuvannia i realizatsii depozytnoi polityky banku. Zbirnyk naukovykh prats molodykh vchenykh ta studentiv. 2019. № 1. S. 57–59.
4. Esh S. M., Liakhovetska V. M. Depozytna polityka bankiv ta instrumenty yii realizatsii. Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. 2016. S. 135–138.
5. Kvasnytska R. S., Antoniuk O. V. Suchasnyi instrumentarii realizatsii depozytnoi polityky bankiv Ukrainy. Intehratsiia osvity, nauky ta biznesu v suchasnomu seredovyschi: zymovi dysputy: tezy dop. II Mizhnarodnoi nauково-praktychnoi internetkonferentsii. 2021. № 1. S. 436–438.
6. Kovalenko M. O. Depozytna polityka bankiv Ukrainy ta yii vplyv na efektyvnist zaluchennia depozytynykh resursiv. Investytsii: praktyka ta dosvid. 2017. № 2. S. 39–44.
7. Malakhova O. L. Bazovi aspekty formuvannia ta realizatsii bankamy protsentnoi polityky. Ekonomichnyi analiz: zb. nauk. prats TNEU. Ternopil: «Ekonomichna dumka». 2015. № 21 (1) S. 185–192.
8. Melnykova I. M. Marketynhova polityka komertsiiinoho banku na depozytnomu rynku. Kyiv: KNTEU, 2014. 197 s.
9. Pavliuchenko K. R. Metody depozytnoi polityky bankiv ta yikh vdoskonalennia. Bukhhalterskyi oblik, kontrol ta analiz v umovakh instytutsionalnykh zmin. 2020. S. 611–613.
10. A-Bank. Ofitsiinyi veb-sait. URL: <https://a-bank.com.ua/deposits> (data zvernennia 02.10.2021)
11. Depozyty deshevshaiut: yaki banky proponuiut naivyshechu dokhidnist URL: https://economy.24tv.ua/depozitni-stavki-2021-vpali-banki-de-nayvishha-dohidnist_n1707554 (data zvernennia 03.10.2021)
12. OTP Bank. Ofitsiinyi veb-sait. URL: <https://www.otpbank.com.ua/privateclients/investments/deposits/> (data zvernennia 02.10.2021)
13. PryvatBank. Ofitsiinyi veb-sait. URL: <https://privatbank.ua/depozit> (data zvernennia 02.10.2021)
14. Raiffaizen Bank. Ofitsiinyi veb-sait. URL: <https://raiffeisen.ua/privatnim-osobam/depoziti/depozitni-programi/vklad-klasichnij> (data zvernennia 02.10.2021)
15. Ukreksimbank. Ofitsiinyi veb-sait. URL: <https://www.eximb.com/ua/business/privatnym-klientam/privatnym-klientam-depozyty/classic-term.html> (data zvernennia 02.10.2021)
16. Fond harantuvannia vkladiv fizychnykh osib. Ofitsiinyi veb-sait. URL: <https://www.fg.gov.ua/> (data zvernennia 03.10.2021)
17. Kovalenko D. I. Model of Assessing the Overdue Debts in a Commercial Bank Using Neuro-Fuzzy Technologies // Journal of Risk and Financial Management. 2021. Volume 14, Issue 5, May 14:216. (Web of Science).

НАУКОВЕ ФАХОВЕ ВИДАННЯ

МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕРНАУКА».
Серія: «Економічні науки»

INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL «INTERNAUKA».
Series: «Economic sciences»

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «ИНТЕРНАУКА».
Серия: «Экономические науки»

№ 10(54)

2 том

Головний редактор — Камінська Т. Г.

Київ 2021

Видано у авторській редакції

Адреса редакції: Україна, м. Київ, вул. Ломоносова, буд. 18
Контактний телефон: +38(044) 222 58 89
Контактний телефон: +38(067) 401 84 35
E-mail: editor@inter-nauka.com

Підписано у друк 29.10.2021. Формат 60×84/8
Папір офсетний. Гарнітура UkrainianSchoolBook. Друк офсетний.
Умовно-друкованих аркушів 8,84. Тираж 100. Заказ № 217.
Ціна договірна. Надруковано з готового оригінал-макета.

Надруковано у видавництві
ТОВ «Центр учбової літератури»
вул. Лаврська, 20 м. Київ
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів
видавничої продукції ДК № 2458 від 30.03.2006 р.